FORMULASI STRATEGI USAHA PENGOLAHAN HASIL PERIKANAN LAUT SECARA TRADISIONAL DI KOTA PEKALONGAN

TESIS

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Guna Mencapai derajat Sarjana S-2

Program Pascasarjana Universitas Diponegoro
Program Studi : Magister Manajemen Sumberdaya Pantai

Diajukan Oleh :

KOMARIYAH
K4A001017

Kepada

PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS DIPONEGORO SEMARANG
2004

UPT-PUSTAK-UNDIP

LEMBAR PENGESAHAN

FORMULASI STRATEGI USAHA PENGOLAHAN HASIL PERIKANAN LAUT SECARA TRADISIONAL DI KOTA PEKALONGAN

Dipersiapkan dan disusun oleh

KOMARIYAH

K4A001017

UPT-PUSTAK-UNDIP
No. Daft: 3447/T/2004
Tgl. : 22 DES 04

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji

Pada Tanggal: 18 Mei 2004

Pembimbing I	Penguji I
(Dr. Ir. Azis Nurbambang, MS.)	(Prof. Dr. Ir. Sutrisno Anggoro, MS.)
Pembimbing II	**Penguji II**
(Dr. Ir. Tri. Winarni A, MSc.)	(Prof. Dr. Ir. Supriharyono, MS.)

Ketua Program Studi

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL UNIVERSITAS DIPONEGORO PROGRAM PASCASARJANA MAGISTER MANAJEMEN SUMBER DAYA PANTAI

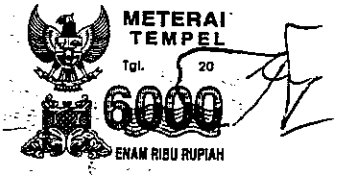
(Prof.Dr.Ir. SUTRISNO ANGGORO, MS.)

LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa Tesis ini adalah hasil pekerjaan saya sendiri dan didalamnya tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan lembaga pendidikan lainnya. Semua informasi yang diperoleh dari hasil penerbitan maupun yang belum/ tidak diterbitkan, ataupun dari penulis lain baik yang dipublikasikan atau yang tidak, telah diberikan penghargaan dimana sumbernya dicantumkan dan dijelaskan baik dalam tulisan dan daftar pustaka. Isi Tesis ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya sebagai penulis.

Semarang, Mei 2004

Penulis,



KOMARIYAH

NIM. K4A001017

" Kedua laut itu tiadalah sama. Ini airnya tawar sangat tawarnya, mudah meminumnya, dan ini (yang lain) airnya asin sangat asinnya. Dari masing-masing laut itu kamu makan daging yang baru (ikan-ikan) dan kamu keluarkan perhiasan (mutiara) yang akan kamu pakai. Di sana engkau lihat kapal membelah air laut, supaya kamu mencari karunia-Nya (Rezeki-Nya), mudah-mudahan kamu berterima kasih" (kepada-Nya).

(Al-Qur'an Surat 35 Ayat 12)

Kupersembahkan Karya tulis ini kepada:
Bangsaku, Ayahku di Suarga dan Ibundaku
Suami dan anakku tercinta M.Rudissalam
Dan adik-adikku.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT. Atas segala limpahan nikmat dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis yang berjudul "FORMULASI STRATEGI USAHA PENGOLAHAN HASIL PERIKANAN LAUT SECARA TRADISIONAL DI KOTA PEKALONGAN"

Tesis ini disusun sebagai salah satu syarat dalam melaksanakan penelitian pada Program Studi Magister Manajemen Sumberdaya Pantai Pasca Sarjana Universitas Diponegoro Semarang.

Atas tersusunnya tesis ini, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat

1. Bapak Dr. Ir. Azis Nurbambang MS dan Ibu Dr. Ir. Tri Winarni. A. MSc Selaku Dosen Pembimbing I dan Pembimbing II, yang telah meluangkan waktunya dalam penyusunan tesis ini
2. Bapak Prof. Dr. Ir. Sutrisno Anggoro, MS. Selaku Ketua Program Studi Magister Manajemen Sumberdaya Pantai, sekaligus sebagai Dosen Penguji dan Bapak Prof. Dr. Ir. Supriharyono, MS, selaku Dosen Penguji yang telah memberikan masukan-masukan yang berharga demi perbaikan dan penyempurnaan penyususnan tesis ini.
3. Semua pihak yang telah membantu baik langsung mapun tidak langsung dalam penyusunan tesis ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa tesis ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu segala kritik dan saran sangat penulis harapkan, untuk kebaikan tesis ini.

Pekalongan, Maret 2004

Penulis

SUMMARY

Komariyah K4A001017. Strategy Formulation of Fisheries Products Processed Traditionally in Pekalongan (Advisors: Azis Nur Bambang and Tri Winarni Agustini)

The existence of fisheries products processed traditionally relates to businesses like fresh fish processing, boiled-salted fish processing and salted fish processing found in the city of Pekalongan. However, the outputs have fluctuated in the last ten years. This situation is due to various risks faced in those businesses, and unfortunately, there are not any comprehensive analyses on the existence, progress, and developing strategy of fisheries products processed traditionally (the processing of fresh fish, boiled-salted fish, and salted fish).

This research is aimed to find out the profile of business potential by using Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats evaluation, and position of fisheries products in the city of Pekalongan. Besides, this research is conducted in order to formulate and determine a more effective strategy of processing and developing those three businesses mentioned above. The research began on July 2003 and finished by October 2003. It took place in the city of Pekalongan, sub-district of North Pekalongan, Central Java Province.

This research is a descriptive research and is a case study that applies primary and secondary data on the potentials of fisheries products processed traditionally (fresh fish, boiled-salted fish, and salted fish) in Pekalongan. Here, technical profile of production and economy are observed by using cluster method of approach in which samples are taken from respondents that answer questionnaires. Research data are analyzed by applying economic analysis (study of business feasibility), product life cycle analysis, Boston Consulting Group analysis, and *SWOT* analysis as the evaluation upon internal factors like *strengths* and *weaknesses* and external factors like *opportunities* and *threats*.

The economic analysis (study of business feasibility) shows those three businesses (fresh fish, boiled-salted fish and salted fish) are feasible to be expanded since the payback period ranges between 0.35 and 0.8. Furthermore, it only needs less than one year to equal the expense on investment, while B/C ratio ranges between 1.05 and 1.138, and RE 90.82% to 232.27%, that is 18% higher than bank interest.

Based on Product Life Cycle analysis, the business of fresh fish processing is on the growth to maturity stage, while *BCG* (*Boston Consulting Group*) analysis shows business position is on the *star* sign (★), which means this business has an open business opportunity. The business of *ikan pindang* processing is on the maturity stage and is beginning to decline, while *BCG* analysis shows business position is on the *cross* (x) sign, which means this business is not promising any

longer. Meanwhile, product life cycle analysis shows the business of salted fish processing is on the growth stage and *BCG* analysis records the business unit is on the *rupiah* sign (**Rp**), which means the business unit has reached its success in the bigger market sale.

Based on *Internal Factor Analysis Strategy* (IFAS) and (*External Factor Analysis Strategy* (EFAS), the outcome of *SWOT* analysis upon the three business units points out strategic internal and external factors for fresh fish processing of 2.59 and 2.26 respectively; *ikan pindang* processing of 2.49 and 2.28 and salted fish processing of 2.49 and 2.16. Interaction of both strategic factors in the internal and external matrices are on the position of stability and growth segment.

Processing and developing strategy suggested to the three businesses includes business stability, growth and development. *Stability stage* involves internal concentration, business continuity and efficiency; *growth stage* involves reinforcing technology of processing, improving quality, and developing package. *Development* is the next stage of improving technology in fisheries products processed traditionally, expanding distribution and marketing networks, increasing the selling price, and accelerating capital flow in order to comply the target of mastering technology, increasing production value, volume and higher profit.

Keyword : PLC, BCG, IFAS, EFAS, SWOT

RINGKASAN

Komariyah K4A001017. Formulasi Strategi Usaha Pengolahan Hasil Perikanan Laut Secara Tradisional di Kota Pekalongan. **(Pembimbing Azis Nur Bambang dan Tri Winarni Agustini)**

Keberadaan Usaha Pengolahan Hasil Perikanan Laut Secara Tradisional yaitu Usaha Pengolahan Ikan Segar, Usaha Pengolahan Ikan Pindang dan Usaha Pengolahan Ikan Asin di Kota Pekalongan masih eksis, namun dalam kurun waktu sepuluh tahun ini hasil pengolahan tersebut keadaannya mengalami fluktuasi. Hal ini karena adanya berbagai resiko yang dihadapi dan sampai saat ini belum ada suatu analisis yang mendalam tentang keberadaan dan kelangsungan hidup serta strategi pengembangan usaha pengolahan hasil perikanan laut secara tradisional (usaha pengolahan ikan segar, ikan pindang dan ikan asin) tersebut.

Penelitian dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui profil potensi usaha sebagai hasil evaluasi diri mengenai kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities) dan ancaman (threat) serta posisi produk di pasar pada usaha pengolahan ikan segar, usaha pengolahan ikan pindang dan ikan asin yang ada di Kota Pekalongan. Selain itu penelitian ini juga bertujuan untuk merumuskan atau menentukan strategi pengelolaan dan pengembangan yang lebih tepat pada ketiga usaha tersebut. Penelitian ini dilakukan pada bulan Juli 2003 sampai Oktober 2003 dan berlokasi di Kota Pekalongan Jawa Tengah tepatnya di Kecamatan Pekalongan Utara.

Penelitian ini bersifat deskriptif dan merupakan studi kasus dengan materi data primer dan data sekunder mengenai potensi usaha pengolahan ikan segar, ikan pindang dan potensi usaha pengolahan ikan asin yang ada di Kota Pekalongan baik potensi teknis produksi maupun ekonomis yang diperoleh melalui pendekatan metode cluster dengan cara seluruh responden sebagai sampel melalui questioner. Data penelitian dianalisis dengan menggunakan analisis ekonomi (analisis kelayakan usaha), analisis daur hidup produk (Product Life Cicle / PLC) yang dibantu oleh Analysis Boston Consulting Group (BCG) kemudian dilakukan analisis SWOT yang merupakan evaluasi diri terhadap situasi faktor internal berupa kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses) serta faktor eksternal yang berupa peluang (opportunities) dan ancaman (threats).

Hasil analisis ekonomi (kelayakan usaha) menunjukkan bahwa ketiga jenis usaha tersebut (pengolahan ikan segar, ikan pindang dan ikan asin) layak untuk dikembangkan karena payback periode (PP) antara 0,35 – 0,8 berarti untuk menutup kembali pengeluaran investasi diperlukan waktu kurang dari satu tahun dan B/C rasionya antara 1,05 – 1,138 (lebih dari satu) dan RE 90,82% - 232,27% lebih besar dari tingkat suku bunga bank 18%.

Dari hasil analisis PLC usaha pengolahan ikan segar berada pada tahap pertumbuhan menuju ke arah kedewasaan (maturity) sedang analisis BCG posisi usaha berada pada tanda bintang (★) yang berarti memiliki peluang bisnis yang besar. Untuk usaha pengolahan ikan pindang hasil analisis PLC menunjukkan posisi usaha berada pada tingkat kedewasaan (maturity) menuju ke arah sedikit penurunan dan hasil analisis BCG menunjukkan posisi usaha berada pada tanda silang (X) berarti unit usaha tidak lagi menjanjikan; sedang untuk usaha pengolahan ikan asin hasil analisis PLC menunjukkan bahwa usaha pada tingkat pertumbuhan dan hasil analisis BCG menunjukkan posisi usaha berada pada tanda rupiah (Rp) ini berarti bahwa unit usaha yang berhasil karena mampu menguasai pangsa pasar yang besar.

Hasil analisis SWOT dari ketiga jenis usaha tersebut, berdasarkan matriks Internal Factors Analysis Strategic (IFAS) dan External Factors Analysis Strategic (EFAS) diperoleh faktor internal dan eksternal strategik untuk usaha pengolahan ikan segar masing-masing sebesar 2,50 dan 2,26; usaha pengolahan ikan pindang 2,49 dan 2,28 serta usaha pengolahan ikan asin sebesar 2,49 dan 2,16. Interaksi kedua nilai faktor strategis dari ketiga jenis usaha tersebut dalam matriks internal dan eksternal berada pada posisi segmen stabilitas dan pertumbuhan.

Strategi pengolahan dan perkembangan yang direkomendasikan bagi ketiga jenis usaha tersebut adalah secara berturut-turut terdiri dari tiga tahap yaitu pemantapan stabilitas usaha, pertumbuhan dan pengembangan usaha. **Tahap pemantapan** stabilitas berupa konsentrasi internal, kontinuitas dan efisiensi usaha, kemudian **tahap pertumbuhan** berupa penguatan terhadap teknologi pengolahan, perbaikan mutu dan kualitas, perbaikan kemasan. **Tahap pengembangan** sebagai tahap lanjutan dilakukan pengembangan teknologi pengolahan hasil perikanan laut secara tradisional, pengembangan jaringan distribusi pasar dan perluasan jaringan pemasaran; peningkatan nilai jual; mempercepat perputaran modal, sehingga target yang diharapkan yaitu menguasai teknologi, peningkatan volume dan nilai produksi serta peningkatan keuntungan dapat tercapai.

Kata Kunci : PLC, BCG, IFAS, EFAS, SWOT

DAFTAR ISI

Halaman

KATA PENGANTAR i
DAFTAR ISI ii
DAFTAR TABEL v
DAFTAR GAMBAR vii
DAFTAR LAMPIRAN viii

BAB I : PENDAHULUAN 1
1.1. Latar Belakang 1
1.2. Permasalahan 4
1.3. Pendekatan Masalah 5
1.4. Tujuan Penelitian 8
1.5. Kegunaan Penelitian 8
1.6. Waktu dan Tempat Penelitian 9

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA
2.1. Usaha Pengolahan Hasil Perikanan Laut Secara Tradisional 10
2.1.1. Pengolahan Ikan Segar (Pendinginan Ikan Dengan Menggunakan es Batu) 11
2.1.2. Pengolahan Ikan Pindang (Pemindangan Ikan) 13
2.1.3. Pengolahan Ikan Asin 17
2.2. Analisis Ekonomi 19
2.2.1. Arus Kas (Cash Flow) 20
2.2.2. Rentabilitas Ekonomi 21
2.2.3. Payback Periode (PP) 21
2.2.4. Breka Even Point (BEP) 21
2.2.5. Benefit Cost Rasio (B/C ratio) 22
2.3. Analisis Daur Hidup Produk (Product Life Cycle Analysis) 22
2.4. Analisis SWOT (Strength, Weaknesses, Opportunity and Threat Analysisi) 25
2.4.1. Analisis Kekuatan dan Kelemahan 27
2.4.2. Analisis Peluang dan Ancaman 28

BAB III: METODOLOGI PENELITIAN
3.1. Materi Penelitian 30
3.2. Metode Penelitian 30
3.2.1. Teknik Pengumpulan Data 31
3.2.1.1. Teknik Pengambilan Sampel 33
3.2.2. Metode Analisis Data 33
3.2.2.1. Analisis Ekonomi 34
3.2.2.2. Analisis daur Hidup Produk (PLC) 34
3.2.2.3. Analisis SWOT 35
3.2.2.3.1. Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) 35
3.2.2.3.2. Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS) 36
3.3. Hipotesis 38

BAB IV : HASIL PEMBAHASAN
4.1. Keadaan Geografis 39
3.2. Produksi dan Nilai Produksi Ikan Di Kota Pekalongan..... 40
3.3. Keadaan Usaha Pengolahan Ikan di Kota Pekalongan..... 42
3.4. Analisis Ekonomi 45
3.4.1. Modal..... 46
3.4.2. Pendapatan..... 48
3.4.3. Biaya..... 49
3.4.4. Keuntungan..... 50
3.4.5. Analisa Kelayakan Usaha 51
1. Arus Kas (Chas Flow)..... 52
2. Rentabilitas Ekonomi (RE)..... 52
3. Payback Periode (PP)..... 53
4. Break Even Point (BEP)..... 53
5. Benefit Cost Ratio / B / C Ratio..... 54
3.5. Analisis daur Hidup Product (PLC) dan Analisis Boston Counsulting Group (BCG) Untuk Usaha Pengolahan Ikan Secara Tradisional 54
3.5.1. Analisis Daur Hidup Produk (Product Life Cycle /PLC) Untuk Usaha pengolahan Ikan Segar..... 54
4.5.1.1. Analisis Boston Counsulting Group (BCG)..... 58
3.5.2. Analisis daur Hidup Produk (Produk Life Cycle / PLC) Untuk Usaha Pengolahan Ikan Pindang..... 61
1. Analisis Boston Counsulting Group (BCG) Untuk Usaha Pengolahan Ikan Pindang 64
3.5.3. Analisis daur Hidup Produk (Product Life Cycle / PLC) Untuk Usaha Pengolahan Ikan Asin..... 66
1. Analisis Boston Counsulting Group (BCG) Untuk Usaha Pengolahan Ikan Asin..... 70
4.6. Analisis SWOT..... 72
4.6.1. Analisis SWOT Untuk Usaha Pengolahan Ikan Segar..... 74
4.6.1.1. Pembahasan Untuk Pengolahan Ikan Segar..... 79
A. Faktor-fakltor Internal Strategis..... 79
B. Faktor-faktor Eksternal Strategis..... 83
4.6.2. Analisis SWOT Untuk Usaha Pengolahan Ikan Pindang..... 88
4.6.2.1. Pembahasan Untuk Pengolahan Ikan Pindang..... 93
A. Faktor-faktor Internal Strategis..... 93
B. Faktor-faktor Strategis Eksternal 97
4.6.3. Analisis SWOT Untuk Usaha Pengolahan Ikan Asin..... 103
4.6.3.1. Pembahasan Untuk pengolahan Ikan Asin..... 107
A. Faktor-faktor Internal Strategis 107
B. Faktor-faktor Eksternal Strategis..... 111

BAB V : SIMPULAN DAN REKOMENDASI
5.1. Usaha Pengolahan Ikan Segar..... 117
5.1.1. Simpulan..... 117
5.1.2. Rekomendasi..... 118
5.2. Usaha Pengolahan Ikan Pindang..... 118
5.2.1. Simpulan..... 118
5.2.2. Rekomendasi..... 119
5.3. Usaha Pengolahan Ikan Asin..... 119
5.3.1. Simpulan..... 119
5.3.2. Rekomendasi..... 121

DAFTAR PUSTAKA..... 122
LAMPIRAN..... 125

DAFTAR TABEL

Nomor Hal

1. Tahapan proses Pengolahan Ikan asin..... 19
2. Matriks SWOT..... 38
3. Pembagian Wilayah Administratif Per Kecamatan Dan Jumlah Penduduk Kota pekalongan Tahun 2003..... 39
4. Data Produksi Dan Nilai Produksi Ikan Didaratkan di PPNP Kota Pekalongan dari Tahun 1993 – 2003..... 41
5. Jenis Ikan Yang di daratkan di TPI Palabuhan Perikanan Nusantara Pekalongan Tahun 2002 42
6. Produk Ikan Hasil Olahan Menurut Cara Perlakuan di TPI PPNP Kota Pekalongan..... 43
7. Produk Ikan Hasil Olahan Menurt Cara Perlakuan di TPI PPNP Kota Pekalongan setiap Bulan Pada Tahun 2002..... 44
8. Jumlah Pengusaha, tenaga Kerja Pada Jenis Pengolahan di Kota Pekalongan Tahun 1998 – 2003..... 45
9. Modal Investasi Rata-rata Usaha Pengolahan Ikan Segar, Ikan Pindang dan Ikan Asin di Kota Pekalongan tahun 2003..... 46
10. Modal Kerja Rata-rata Usaha pengolahan Ikan Segar, Ikan Pindang, dan Ikan Asin di Kota pekalongan tahun 2003..... 47
11. Jumlah Modal Rata-rata Usaha pengolahan Ikan Segar, Ikan Pindang dan Ikan Asin di Kota Pekalongan tahun 2003..... 48
12. Produksi, Harga per Kg dan Pendapatan Rata-rata Usaha pengolahan Ikan Segar, Ikan Pindang dan Ikan Asin di Kota Pekalongan tahun 2003 48
13. Jumlah Biaya tetap Rata-rata, Biaya Variabel Rata-rata Total Biaya Rata-rata Pada Usaha pengolahan Ikan Segar, Ikan Pindang dan Ikan Asin selama satu tahun..... 50
14. Pendapatan, Total Biaya, Keuntungan, Penyusutan dan Arus Kas (Chas Flow) Rata-rata Usaha pengolahan Ikan segar, Ikan Pindang dan Ikan Asin selama Satu Tahun..... 51
15. Hasil Analisis Arus Kas (Cash Flow), RE, PP, BEP, dan B/C ratio Usaha Pengolahan Ikan Segar, Ikan Pindang, Ikan Asin..... 52
16. Data Penjujualan dan Pertumbuhan Penjualan Usaaha pengolahan Ikan segar 1999 – 2002 (dalam juta rupiah)..... 55
17. Daftar Harga Ikan Segar per kg dan Pertumbuhan Harga Ikan tahun 1999 – 2002..... 56
18. Data Perkembangan Keuntungan (Laba Kotor) selama 4 tahun (1999 – 2003)..... 56
19. Penentuan Daur Hidup Usaha Pengolahan Ikan Segar di Kota pekalongan 57
20. Data Volume Penjualan Ikan Segar, Volume Penjualan Ikan Pindang, dan Total Volume Penjualan tahun 2000 – 2002..... 59

21. Data Penjualan dan Pertumbuhan Penjualan Usaha pengolahan Ikan Pindang Tahun 1999 – 2002 61
22. Daftar Hjarga Ikan Pindang per Kg Pertumbuhan Harga Ikan Tahun (1999 – 2002) 62
23. Data Perkembangan Keuntungan (Laba Kotor) Selama 4 tahun (1999 – 2002)..... 62
24. Penentuan daur Hidup Usaha pengolahan Ikan Pindang di Kota Pekalongan 63
25. Data Volume Penjualan Ikan Pindang, Volume Penjualan Pesaing dan Total Volume Penjualan tahun 2000 – 2002 64
26. Data Penjualan dan Pertumbuhan Penjualan Usaha pengolahan Ikan Asin Tahun 1999 – 2002 67
27. Daftar Harga Ikan Asin dan Pertumbuhan harga Ikan tahun 1999 – 2002 67
28. Data Perkembangan Keuntungan (Laba Kotor) Selama 4 tahun 1999 – 2002 68
29. Penentuan daur Hidup Usaha Pengolahan Ikan Asin di Kota pekalongan 68
30. Data Volume p[enjualan Ikan Asin yang Diteliti, Volume Penjualan Pesaing dan Total Volume Penjuyalan tahun 2000 – 2002 70
31. Matriks Kekuatan – Kelemahan dan Peluang – Ancaman (SWOT) Usaha Pengolahan Ikan Segar di Kota Pekalongan 75
32. Matriks Internal Strategi Faktor Analysis (IFAS)..... 76
33. Matriks Eksternal Strategi Faktor Analysis..... 77
34. Daftar Nilai terboboti Tiap Unsur SWOT..... 77
35. Matriks Internal Eksternal (Usaha Pengolahan Ikan Segar, Ikan Pindang, Ikan Asin) Secara Tradisional di Kota pekalongan..... 78
36. Matriks Kekuatan – Kelemahan dan Peluang - Ancaman (SWOT) Usaha Pengolahan Ikan Pindang di Kota Pekalongan..... 90
37. Matriks Internal Strategic Faktors Analysis Summary (IFAS) Pada Usaha pengolahan Ikan Pindang..... 91
38. Matriks Eksternal Strategic Factors Analysis Summary (EFAS) Pada Usaha Pengolahan Ikan Pindang..... 92
39. Matriks Kekuatan – Kelemahan dan Peluang – Ancaman (SWOT) Usaha pengolahan Ikan Asin di Kota pekalongan..... 104
40. Matriks Internal Strategic Faktors Analysis Summary (IFAS) Usaha Pengolahan Ikan Asin 105
41. Matriks Eksternal Strategic Faktors Analysis Summary (EFAS) Usaha Pengolahan Ikan Asin..... 106

DAFTAR GAMBAR

Nomor Hal

1. Skema Pendekatan Masalah 7
2. Skema Proses pengolahan Pindang Reyeng..... 16
3. Grafisk Siklus Daur Hidup Produk..... 24
4. Matriks Pertumbuhan Pangsa Pasar Usaha Pengolahan Ikan segar..... 60
5. Matriks Pertumbuhan Pangsa Pasar Untuk Usaha Pengolahan Ikan Pindang.... 65
6. Matriks Pertumbuhan Pangsa Pasar Untuk Usaha Pengolahan Ikan Asin..... 71

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor Hal

1. Daftar Usaha pengolahan Ikan Segar..... 125
2. Daftar Usaha Pengolahan Ikan Pindang..... 126
3. Daftar Usaha Pengolahan Ikan Asin..... 127
4. Biaya Pengolahan, kemasan, Transportasi, Listrik dan Telepon, Tenaga Kerja Pada Unit Usaha Pengolahan Ikan Segar di Kota pekalongan..... 128
5. Pembelian Bahan Baku, Penjualan, Total Biaya dan Keuntungan Pada Unit Pengolahan Ikan Segar di Kota Pekalongan..... 129
6. Perhitungan Analisis Ekonomi Usaha Pengolahan Ikan Segar di Kota Pekalongan..... 130
7. Biaya Pengolahan, Kemasan, Transportasi, Listrik dan telepon, Tenaga Kerja, Pada Unit Usaha Pengolahan Ikan Pindang di Kota Pekalongan..... 131
8. Pembelian Bahan Baku, Penjualan, Total Biaya dan Keuntungan Pada Unit Usaha Pengolahan Ikan Pindang di Kota Pekalongan..... 132
9. Perhitungan Analisis Ekonomi Usaha Pengolahan Ikan Pindang di Kota Pekalongan..... 133
10. Biaya Pengolahan, Kemasan, Transportsi, Listrik dan Telepon, Tenaga Kerja, Pada Unit Usaha Pengolahan Ikan Asin di Kota Pekalongan..... 134
11. Pembelian Bahan Baku, Penjualan Total Biaya, dan Keuntungan Pada Unit Usaha Pengolahan Ikan Asin di Kota Pekalongan..... 135
12. Perhitungan Analisis Ekonomi Usaha Pengolahan Ikan Asin di Kota Pekalongan..... 136
13. Perhitungan Pembobotan Faktor-Faktor Internal (Internal Faktors Analysis Summary / IFAS) Hasil Tabulasi Kuesioner Usaha Pengolahan Ikan Segar... 137
14. Perhitungan Pembobotan Faktor-faktor Eksternal (Eksternal Faktors Analysis Summary / EFAS) Hasil Tabulasi Kuesioner Usaha Pengolahan Ikan Segar..... 138
15. Perhitungan Pembobotan Faktor-faktor Internal (Internal Faktors Analysis Summary / IFAS) Hasil Tabulasi Usaha Pengolahan Ikan Pindang..... 139
16. Perhitungan Pembobotan Faktor-faktor Eksternal (Eksternal Faktors Analysis Summary / EFAS) Hasil Tabulasi Kuesioner Usaha Pengolahan Ikan Pindang..... 140
17. Perhitungan Pembobotan Faktor-faktor Internal (Internal Faktors Analysis Summary / IFAS) Hasil Tabulasi Usaha Pengolahan Ikan Asin 141
18. Perhitungan Pembobotan Faktor-faktor Eksternal (Eksternal Faktors Analysis Summary / EFAS) Hasil Tabulasi Kuesioner Usaha Pengolahan Ikan Asin 142
19 Peta Kota Kota Pekalongan..... 143

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam pembangunan perekonomian Indonesia, sub sektor perikanan masih menduduki posisi yang cukup penting dan menjadi prioritas yang di harapkan dapat meningkatkan sumber devisa, memperluas kesempatan kerja dan kesempatan usaha, mendorong pertumbuhan agro industri, sekaligus menaikkan tingkat pendapatan nelayan melalui pemanfaatan sumber daya yang tersedia dan peningkatan daya saing produksi perikanan.

Produksi perikanan di kota Pekalongan didominasi dari perikanan tangkap. Hasil tangkapan tersebut sebagian besar didaratkan di Pelabuhan Perikanan Nusantara Pekalongan (PPNP). Dari hasil tangkapan yang didaratkan di PPNP 98,8% terdiri dari ikan-ikan pelagis kecil, (kembung, layang, lemuru, selar) sedang sisanya dari jenis-jenis ikan demersal.

Adapun daerah penangkapan bagi para nelayan di PPNP sebagian besar di daerah Masalembo, Matasiri (Selat Sulawesi) bahkan sampai Laut Cina Selatan dan Perairan Bawean. Dengan jauhnya penangkapan ini menjadikan lamanya hari di laut (Trip) berkisar antara 20 sampai 40 hari sehingga jumlah ikan yang sudah digarami di kapal mencapai 40% dan langsung dijemur (diolah) menjadi ikan asin; selebihnya 60% berupa ikan basah atau segar (diawetkan dengan es) dan selanjutnya digolongkan dalam berbagai kualifikasi. Untuk ikan segar kualitas prima digunakan untuk bahan baku ikan segar dan untuk pabrik pengalengan ikan; kualitas dua digunakan untuk bahan baku pengolahan ikan

UPT-PUSTAK-UNDIP

pindang dan sebagian kecil dibuat panggang atau untuk ikan bakar sebagai konsumsi lokal.

Perkembangan produksi hasil pengolahan ikan menurut jenis olahan selama 10 tahun yang mendominasi hasil perikanan secara tradisional di Kota Pekalongan adalah sebagai berikut : pada tahun 1993 total produksi hasil pengolahan ikan sebesar 88,395 ton yang terdiri dari produksi ikan segar (fresh) 76,394 ton ikan pindang (boiling) 6,330 ton ikan asin (drying/salting) sebesar 5,671 ton. Pada tahun 1994 terjadi kenaikan produksi total sebesar 8,06 %, ikan pindang 72,11 % dan ikan asin sebesar 6,85 %. Pada tahun 1995 terjadi penurunan produksi total sebesar (-10,70 %), untuk ikan segar terjadi penurunan (-7,79 %), ikan pindang (-18,86 %) dan ikan asin sebesar (-9,26 %). Pada tahun 1996 terjadi total penurunan sebesar (-20,06%), ikan pindang terjadi kenaikan 10,53 %, ikan asin terjadi kenaikan sebesar 31,18 %. Pada tahun 1997 terjadi penurunan total sebesar (-2,05 %), untuk ikan segar terjadi penurunan (-4,07 %), ikan pindang (-2,45 %), ikan asin terjadi kenaikan sebesar (8,84 %). Pada tahun 1998 terjadi kenaikan total produksi sebesar 2,24 %, ikan segar terjadi penurunan sebesar (-24,3 %), ikan pindang terjadi kenaikan sebesar 79,39 %, ikan asin terjadi kenaikan 62,78 %. Pada tahun 1999 terjadi pnurunan produksi total (-19,4 %) sedang ikan segar terjadi penurunan (-9,14 %), ikan pindang terjadi penurunan (-45,0 %), ikan asin asin terjadi penurunan (-18,81 %). Pada tahun 2000 terjadi penurunan total produksi sebesar (-3,56 %), ikan segar terjadi penurunan (-21,32 %), ikan pindang terjadi terjadi penurunan (-21,32 %), iakn asin terjadi kenaikan sebesar 61,93 %. Pada tahun 2001 terjadi kenaikan total produksi sebesar 13,96 %, ikan segar

terjadi kenaikan sebesar 19,24 %, untuk ikan pindang terjadi penurunan sebasar (-10,83 %), ikan asin terjadi kenaikan sebesar 10,39 %. Pada tahun 2002 terjadi penurunan produksi total sebesar (51,761 ton / -2,80 %), ikan segar terjadi penurunan (27,073 ton / -26,58 %), ikan pindang terjadi penurunan (14,772 ton / -30,69 %) dan produksi ikan asin terjadi penurunan sebesar (19,946 ton / -29,46%).

Adanya fluktuasi hasil pengolahan selama 10 tahun; disebabkan karena sifat hasil perikanan yang musiman. Musim ikan di PPNP terjadi antara bulan Juli sampai Oktober; karena pada bulan-bulan tersebut terjadi kenaikan produksi bila dibanding dengan bulan-bulan lainnya (Statistik PPNP, 2003).

Usaha pengolahan hasil perikanan merupakan salah satu bagian dari agroindustri yang diharapkan berdaya saing kuat dan mampu bertahan dalam jangka waktu yang relatif lama. Namun dalam menghadapi era perdagangan bebas mengharuskan perusahaan-perusahaan bidang perikanan meningkatkan produktifitas dan kualitas produk yang dihasilkan, agar dapat eksis dalam persaingan; oleh karena itu dalam pengembangan perusahaan dituntut agar dapat merencanakan atau menyusun formulasi strategi yang tepat dengan jalan memperbaiki sistem manajemen secara menyeluruh.

Adapun pemasaran hasil pengolahan ikan tersebut untuk ikan segar (basah) dipasarkan di Jakarta, Bandung dan sekitar daerah Pekalongan; untuk ikan Pindang dipasarkan ke berbagai kota (terutama Jawa Barat) dan untuk ikan asin dipasarkan ke kota-kota di Pulau Jawa terutama Jawa Barat, ke Sumatra bahkan sampai ke Colombo, Srilanka dan Timur Tengah.

1.2. Permasalahan

Produk perikanan yang diolah secara tradisional sebasar 88% dari total produksi perikanan di Indonesia. Usaha pengolahan hasil perikanan secara tradisional didominasi oleh nalayan tradisional yang masih terbatas pengetahuan dan ketrampilannya, modal, sarana dan prasarananya, higienis dan sanitasinya serta masih memegang teguh sifat tradisionalnya.

Bahan baku yang digunakan nelayan tradisional berasal dari Tempat Pelelangan Ikan (TPI) yaitu di PPNP Kota Pekalongan yang mutunya sangat berfariasi, komposisi fisik, kimiawi dan bakteriologisnya sangat beragam, proses dan kondisi lingkungannya sukar dikontrol, produk yang dihasilkan baik bentuk maupun mutunya juga berfariasi sehingga kurang dapat bersaing di pasar Nasional. Selain operasional kegiatan perusahaan tersebut, keuangan, penyaluran distribusi dan pemasarannya juga sangat lemah.

Disamping itu untuk mengatasi persaingan bisnis yang sangat ketat pada era globalisasai seperti sekarang ini perusahaan perlu memonitor dan menyelidiki secara terus menerus keadaan dunia lingkungan usaha yang terdiri dari lingkungan internal dan lingkungan eksternal perusahaan. Lingkungan internal merupakan lingkungan yang dapat dianalisis dan di kendalikan oleh perusahaan yaitu laporan keuangan (neraca rugi laba, chas flow, dan struktur pendanaan), laporan kegiatan sumber daya manusia (jumlah karyawan, tingkat pendidikan, keahlian, gaji, pengalaman turn over), laporan kegiatan operasional (manajemen produksi, teknik pengolahan) dan laporan kegiatan pemasaran (distribusi, wilayah pemasaran), penilitian dan kemungkinan pengembangannya.

Sedangkan lingkungan eksternal merupakan lingkungan yang tidak dapat dikendalikan sepenuhnya dan tidak dapat dikontrol oleh pengusaha kecuali dengan menyesuaikan diri dan mengantisipasinya. Adapun lingkungan eksternal tersebut meliputi kualitas dan kuantitas bahan baku dari pemasok, analisis pasar, analisis kompetitor (pesaing), pelanggan dan transportasi (kemudahan keterjangkauan) Sumber Daya Manusia di sekitar perusahaan, kondisi teknologi, faktor sosial, analisis pemerintah / politis / hukum (poleksosbus) dan kelompok kepentingan tertentu.

Unsur-unsur tersebut merupakan sumber informasi dalam menyusun strategi termasuk dalam perencanaan, pengendalian serta pembaharuan strategi dan kebijakan perusahaan; Selain itu perusahaan juga perlu menetapkan strategi yang sesuai dengan posisi produk serta penguasaan informasi pasar (strategi pemasaran) sehingga tingkat out put yang dihasilkan dapat lebih maksimal. Dengan melihat hal tersebut, maka dirasa perlu untuk melakukan suatu penelitian mengenai Formulasi Strategi Usaha Pengolahan Hasil Perikanan Laut Secara Tradisional di Kota Pekalongan.

1.3. Pendekatan Masalah

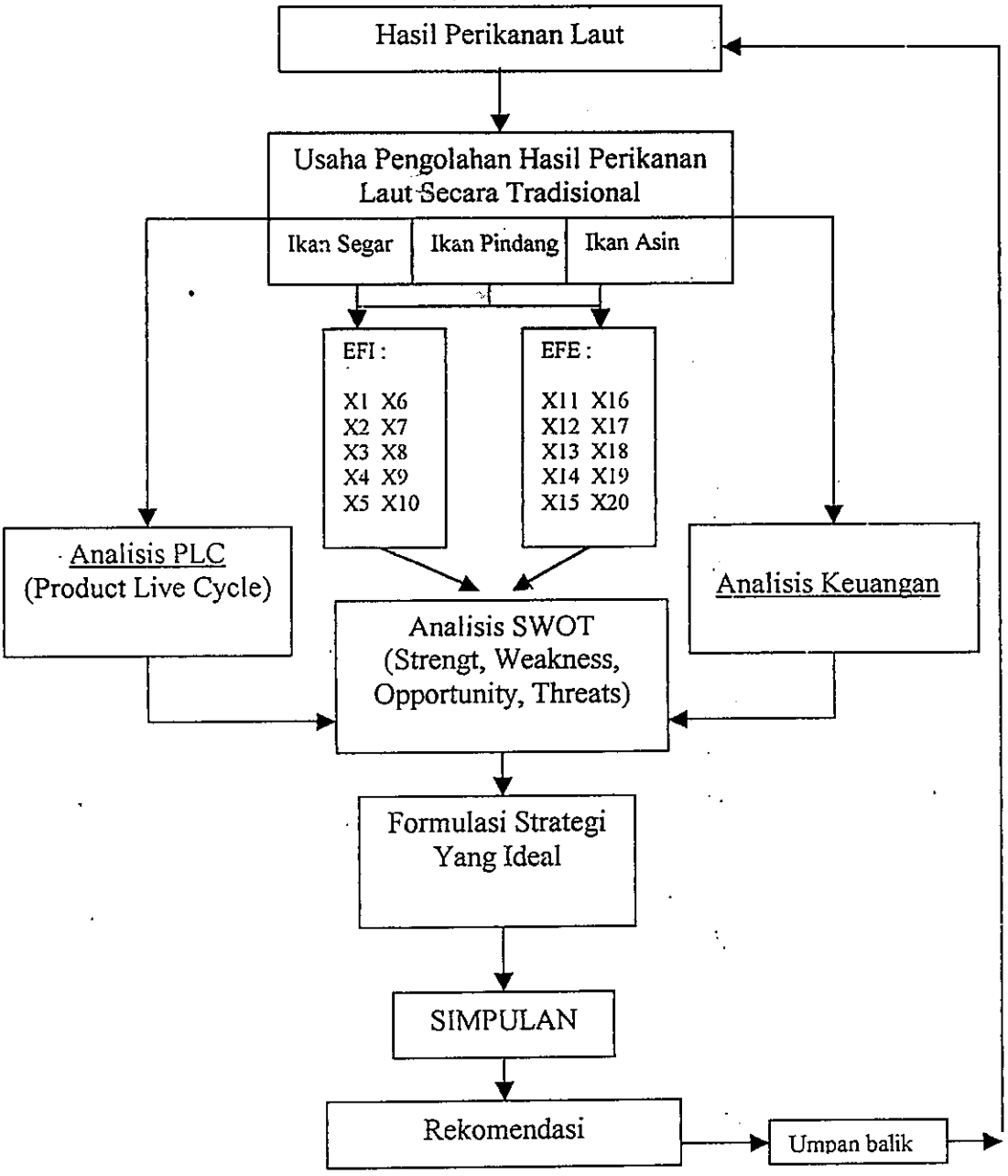
Tingkat keberhasilan usaha pengolahan hasil perikanan laut secara tradisional (pengolah ikan segar, ikan pindang dan ikan asin) ditentukan oleh manajemen internal dan eksternal yang melingkupinya.

Manajemen internal tersebut berupa manajeman terhadap objek kegiatan usaha baik berupa manajemen keuangan dan kemampuan manajemen budaya termasuk manajemen produksi dan tekhnis pengolahan yang ditentukan oleh

kualitas sumber daya manusia pengelolanya serta manajemen pemasaran. Sedang kekuatan eksternal ditentukan oleh kualitas bahan baku dari pemasok (yaitu dari TPI atau PPNP Kota Pekalongan), adanya pesaing atau kompetitor dan pelanggan atau pangsa pasar serta instrumental lainnya (perundang-undangan dan pemerintahan melalui instansi terkait). Hal ini sesuai dengan pendapat Rangkuti 2002 yang menyatakan bahwa salah satu prinsip strategi adalah strategi bisnis yaitu strategi yang berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen yang berupa strategi produksi (operasional) strategi pemasaran, strategi distribusi dan strategi yang berhubungn dengan keuangan.

Permasalahan dan isu-isu strategi yang melingkupi usaha pengolahan hasil perikanan laut secara tradisional pada saat ini merupakan masukan (input) bagi proses evaluasi diri (evaluasi faktor internal dan faktor eksternal). Proses tersebut dipengaruhi oleh subyek kegiatan (sumber daya manusia) obyek usaha termasuk proses produksi, teknik pengolahan dan pemasaran serta faktor instrumental berupa perundang-undangan yang berlaku, peraturan pemerintah melalui dinas terkait yang mendukung kegiatan usaha penangan ikan segar, pengolahan ikan pindang dan ikan asin. Dengan cara mengevaluasi faktor internal dan faktor eksternal perusahaan tersebut (sebagai input) dan menganalisis daur hidup produk (Product Live Cycle) sebagai salah satu analisis pemasaran serta menganalisis keuangan (sebagai proses), kemudian dengan pendekatan analisis SWOT (Strenght, Weakess, Opportunity and Threats) Akan menghasilkan keluaran (output) berupa strategi usaha pengolahan hasil perikanan laut secara tradisional (usaha penanganan ikan segar, pengolahan ikan pindang dan ikan asin) sesuai yang

diharapkan di masa yang akan datang) seperti yang terlihat pada skema pendekatan masalah pada gambar I.



Keterangan :
X1 – X5 = Kekuatan
X6 – X10 = Kelemahan
X11 – X15 = Peluang
X16 – X20 = Ancaman

EFI = Evaluasi Faktor Internal
EFE = Evaluasi Faktor Eksternal

Gambar I: Skema Pendekatan Masalah

1.4. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan :

1. Untuk mengkaji potensi usaha pengolahan hasil perikanan laut secara tradisional (Pengolahan ikan segar, pengolahan ikan pindang dan ikan asin) yang ada di Kota Pekalongan.
2. Untuk mengkaji kekuatan (Strength) dan kelemahan (Weakness) peluang (Opportunity) dan ancaman (Threat) serta posisi produk di pasar dari usaha penangan ikan segar, pengolahan ikan pindang dan ikan asin di Kota Pekalongan.
3. Untuk mengkaji hasil evaluasi diri dan merumuskan strategi yang lebih tepat (dengan pendekatan SWOT / Kekepan) bagi pengusaha ikan secara tradisional di Kota Pekalongan sehingga dapat membantu Pengusaha dalam menghadapi persaingan pasar dan meningkatkan penjualan di masa yang akan datang.

1.5. Kegunaan Penelitian

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi masyarakat nelayan, pengolah hasil perikanan secara tradisional maupun pemerintah daerah di Kota Pekalongan dalam menentukan kebijakan dan mengambil keputusan guna menyusun formulasi strategi, baik operasional maupun pemasaran sehingga dapat menetapkan strategi yang tepat untuk masa yang akan datang.

1.6. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan mulai bulan Juli 2003 sampai dengan bulan Oktober2003. Adapun lokasi penelitian ini adalah Kota Pekalongan khususnya di kelurahan Panjang Wetan Kecamatan Pekalongan Utara yang merupakan sentral pengolahan hasil perikanan laut secara tradisional di Kota Pekalongan yaitu pengolahan Ikan Segar, pengolahan Ikan Pindang dan Pengolahan Ikan Asin.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Usaha Pengolahan Hasil Perikanan Laut Secara Tradisional

Pemanfaatan produksi perikanan di Indonesia didominasi oleh usaha pengolahan ikan secara tradisional yang terdiri dari lebih 4.500 unit atau sekitar 88% dari total produksi perikanan di Indonesia. Salah satu program peningkatan dan pemberdayaan dikawasan pesisir adalah peningkatan pengolahan hasil perikanan laut secara tradisional dengan tujuan untuk meningkatkan mutu agar memenuhi daya saing produk di pasar yang tidak hanya terbatas pada pasar lokal tetapi juga untuk pasar ekspor.

Usaha pengolahan hasil perikanan laut secara tradisional pada umumnya merupakan usaha pengolahan dengan scala kecil (usaha kecil) yang dilakukan oleh pengelola ikan secara perorangan mapun kelompok di dalam melakukan usahanya. Usaha pengolahan ini di dominasi oleh nelayan tradisional yang masih terbatas ketrampilannya, pengetahuan, sarana dan prasarana, sanitasi, higienis dan modalnya terbatas (DKP, 2000).

Bahan baku yang digunakan oleh pengolah ikan secara tradidional di dapatkan dari Tempat Pelelangan Ikan (TPI) dengan cara membeli lewat lelang atau grosir, maupun lewat pedagang pengecer. Bahan baku tersebut sangat berfariasi dan sangat beragam komposisi kimiawi, kondisi fisik dan bakteriologis serta kesegaranya beragam.

- Proses dan kondisi lingkungannya sukar dikontrol
- Mutu bahan baku sangat berfariasi
- Perubahan pada produk tidak terkontrol
- Setelah proses pengolahan selesai proses enzimatis, kimiawi dan biologis agak terlambat, tetapi beberapa saat kemudian akan berlangsung kembali.
- Bahan pembantu sangat berfariasi.
- Titik akhir proses tidak pasti
- Bentuk dan mutu dari produk sangat berfariasi

Namun demikian hasil perikanan yang diolah secara tradisional banyak digemari masyarakat antara lain ikan asin, ikan pindang dan segar (pengawetan dengan menggunakan es batu), karena mempunyai rasa yang spesifik.

2.1.1. Pengolahan ikan segar (pendinginan ikan dengan menggunakan es batu)

Pendinginan ikan merupakan salah satu proses pengawetan dengan suhu rendah (chilling) yaitu sampai pada suhu 0 – 5 °C, dengan tujuan untuk menghambat kegiatan mikro organisme, proses-proses kimia dan proses fisik lainnya yang dapat mempengaruhi kesegaran mutu (Rahadi F, Kusnowati R dan Nazaruddin, 1993). Pendinginan digunakan untuk mengatasi masalah pembususkan ikan baik selama penangkapan, pengangkutan maupun penyimpanan sementara sebelum diolah menjadi produk lain atau dijual dalam bentuk ikan segar (Eddy Afriyanto dan Evi Liviawaty, 1993).

Dalam proses pendinginan ikan dengan es batu terjadi perpindahan panas dari tubuh ikan ke kristal es batu. Ikan dengan suhu tubuh relatif lebih tinggi akan

melepaskan sejumlah energi panas dan kemudian diserap oleh kristal es batu. Dengan demikian, suhu tubuh ikan akan menurun dan sebaliknya kristal es batu akan meleleh karena terjadi peningkatan suhu. Proses pemindahan panas ini akan terhenti apabila suhu tubuh ikan akan mencapai 0 ° C yaitu sama dengan suhu es batu (Eddy Afriyanto dan Evi Liviawaty, 1993).

Bila jumlah es batu yang digunakan dalam proses pendinginan masih cukup banyak maka sisa es batu yang belum meleleh akan digunakan untuk memepertahannkan suhu wadah pendinginan agar tetap 0 ° C. dengan demikian kesegaran ikan akan tetap dipertahankan lebih lama. Jumlah es batu yang digunakan dalam proses pendinginan harus tepat. Bila terlalu sedikit, proses pendinginan menjadi kurang baik, sebab es batu dalam jumlah kecil tidak dapat mempertahankan suhu agar tetap rendah. Sebaliknya pemberian es batu secara berlebihan berarti suatu pemborosan (Hadiwiyoto, 1993). Selanjutnya Hadiwiyoto (1993) menyatakan bahwa ada dua cara pendinginan ikan dengan menggunakan es batu :

Tumpukan

Es batu yang telah disiapkan segera ditebarkan ke dasar wadah penyimpanan ikan sehingga membentuk lapisan es setebal 5 cm. Kemudian ikan yang telah dicampur dengan es batu dimasukkan ke dalam wadah tersebut. Pada lapisan ikan paling atas ditutupi dengan hancuran es batu setebal 7 cm, lalu wadah ditutup agar tidak terjadi kontak dengan udara di sekitarnya. Es batu dan ikan ditumpuk sedemikian rupa sehingga semua ikan tertutup oleh es batu.

Berlapis

Es batu ditebarkan di dasar wadah penyimpanan ikan hingga membentuk lapisan es setebal 5 cm. Selanjutnya di atas lapisan es batu tersebut disusun ikan secara teratur dengan bagian perut menghadap ke bawah agar cairan es batu yang meleleh tidak tergenang di bagian perut ikan. Di atas lapisan ikan tersebut ditaburkan kembali es batu setebal 3 – 5 cm. Usahakan agar seluruh tubuh ikan tertutup oleh lapisan es batu. Kemudian di atas lapisan es batu tersebut, disusun kembali ikan secara teratur. Penyususnan lapisan es batu dan ikan di lanjutkan terus hingga mencapai permukaan wadah. Pada bagian paling atas ditaburkan kembali es batu hingga membentuk lapisan setebal 7 cm dan selanjutnya wadah ditutup sebaik mungkin, agar tidak terjadi kontak dengan udara luar. Agar ikan yang terletak dilapisan paling bawah tidak rusak, sebaiknya tinggi wadah penyimpanan ikan tidak melebihi 50 cm (Anggawati AM, 1992).

2.1.2. Pengolahan Ikan Pindang (Pemindangan Ikan)

Pengolahan ikan pindang atau Pemindangan ikan merupakan salah satu cara pengolahan atau pengawetan ikan secara tradisional yang cukup populer di Indonesia dan dalam urutan hasil olahan tradisional menduduki tingkat kedua setelah ikan asin. Hal ini dikarenakan pemindangan ikan mudah dilaksanakan. Produk ikan pindang secara umum dapat diterima dan sangat digemari masyarakat karena mempunyai cita rasa spesifik. Dengan demikian masih terbuka peluang untuk pengembangan dan pemasaran ikan pindang yang cukup luas dan terus meningkat.

Prinsip proses pemindangan ikan menurut Ilyas S, (1980) adalah merebus ikan dalam larutan garam selama waktu tertentu dalam suatu wadah tertutup atau terbuka. Kemudian wadah tersebut langsung digunakan untuk tempat penyimpanan dan pengangkutan pindang ke pasaran.

Pengolahan ikan pindang berdasarkan teknik pemindangan dapat dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu pemindangan garam (pemindangan wadah tertutup) dan pemindangan air garam (pemindangan wadah terbuka) (Irwan, Agus, 1985). Sedang beberapa faktor yang sangat berperan pada mutu pindang yang dihasilkan antara lain adalah bahan baku (ikan), bahan pngawet (garam) dan teknik (cara pemindangan ikan).

Salah satu cara pemindangan yang berkembang di kota Pekalongan adalah pengolahan pindang reyeng.

Cara Pemindangan

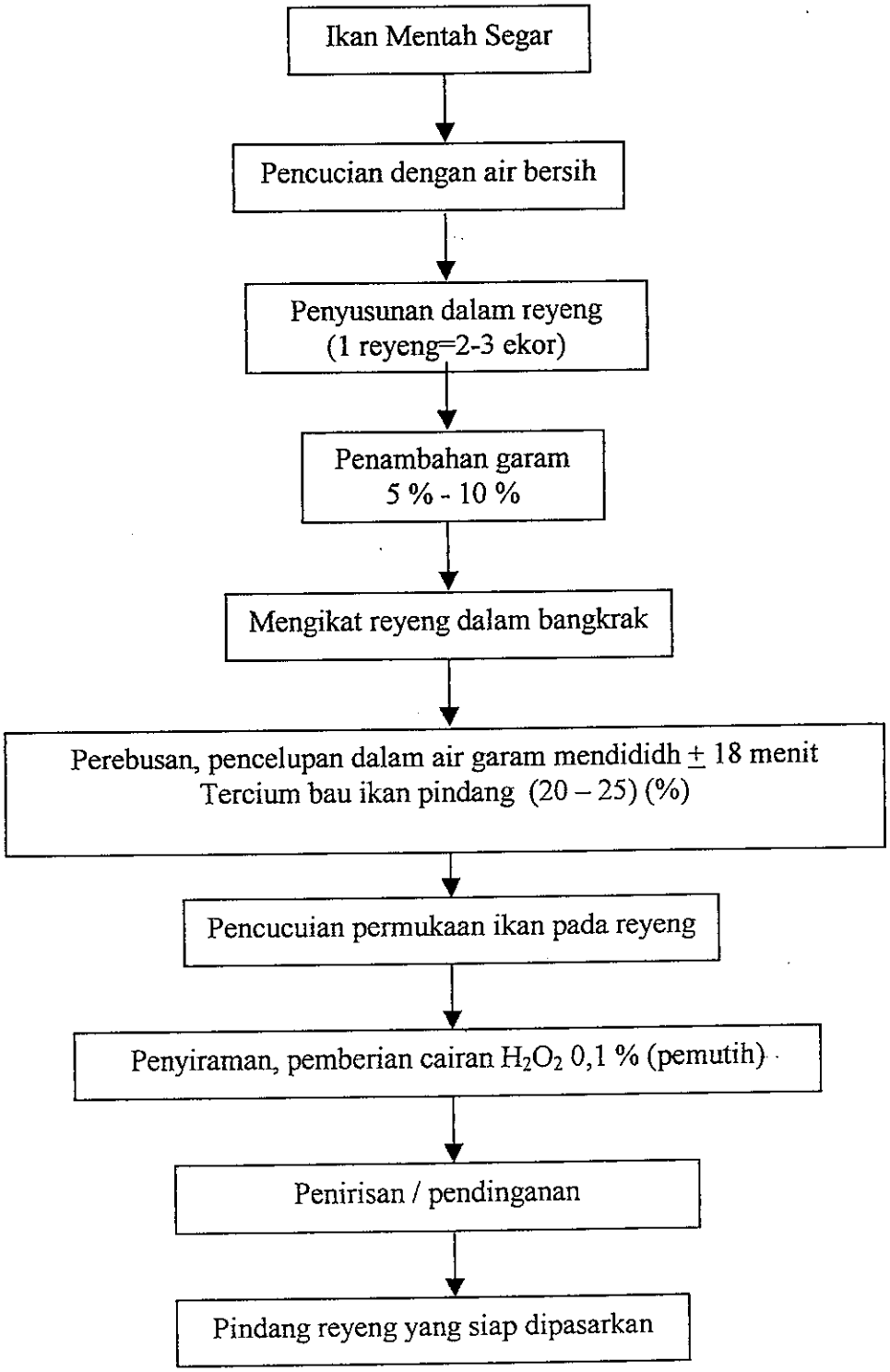
Menurut Muljanto (1998) menyatakan bahwa pengolahan pindang reyeng dimulai dari pemilihan ikan segar, pencucuian, penambahan garam, yang digunakan perebusan dalam waktu tertentu dan penirisan.

Agar diperoleh hasil olahan yang mutunya baik, maka perlu diperhatikan langkah-langkah sebagai berikut :

- Ikan yang akan dipindang dicuci dengan air bersih hingga bersih dari kotoran.
- Ikan ditiriskan lalu direndam dalam larutan garam 3% dari berat ikan selama 15 menit dengan tujuan untuk membersihkan sisa darah dan kotoran yang masih ada selain itu juga agar larutan garam meresap ke dalam tubuh ikan.
- Ikan dimasukkan (diatur) kedalam reyeng pada permukaan ikan ditambah garam 5% dari berat tubuh ikan.
- Reyeng diikat tali rafia dan ditata dalam bangkrak .
- Kemudian bangkrak dimasukkan ke dalam bak perebusan berisi larutan garam berkadar 20 – 25 % yang sedang mendidih selama 15 – 18 menit.
- Setelah itu ikan diangkat dari bak perebusan lalu disiram dengan air panas, untuk menghilangkan kotoran yang terbawa selama perebusan.
- Selanjutnya ditiriskan atau diletakkan di atas rak untuk pendinginan.
- Pindang reyeng siap di angkut atau dipasarkan.

Skema proses pengolahan ikan Pindang Reyeng dapat dilihat pada gambar 3.

Gambar 2 : Skema Proses Pengolahan Pindang Reyeng.



2.1.3. Pengolahan Ikan Asin

Penggaraman merupakan cara pengawetan yang paling mudah dalam proses penyelamatan hasil tangkapan nelayan. Fungsi garam dalam proses pengawetan ikan adalah untuk menyerap air dari dalam daging ikan sehingga aktifitas bakteri akan terhambat, selain itu larutan garam juga menyebabkan proses osmosis pada sel-sel mikro organisme sehingga terjadi plasmolisis yang mengakibatkan kurangnya kadar air pada sel bakteri dan akhirnya bakteri akan mati (Rahadi F, Kusnowati R, dan Nazaruddin,. 1993).

Bila garam dicampurkan dengan ikan, sebagian air dari tubuh ikan ditarik keluar sedangkan garam diserap daging ikan. Banyaknya garam yang masuk ke dalam daging ikan selama proses penggaraman ternyata dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti disebutkan di bawah ini :

Kesegaran ikan : ikan yang tidak segar atau busuk jauh lebih cepat menyerap garam dari pada ikan yang masih segar. Oleh karena itu ikan segar memerlukan penggaraman lebih lama.

Kandungan lemak ikan : Ikan yang banyak mengandung lemak lebih lama menyerap garam dari pada ikan yang berlemak rendah karena lemak menghalangi masuknya garam ke dalam daging ikan.

Ketebalan ikan : Makin tebal ikan, makin lama garam dapat masuk ke seluruh otot daging ikan. Untuk mempercepat penyerapan garam pada ikan besar biasanya ikan dibelah dan disayat.

Kehalusan garam : Bila penggaraman ikan dilakukan dengan cara penggaraman kering, makin halus kristal garam yang digunakan makin cepat larut dan diserap

oleh daging ikan. Tetapi penyerapan yang terlalu cepat, permukaan daging ikan cepat mengeras sehingga menghambat penyerapan garam oleh otot daging bagian dalam. Karena itu biasanya penggaraman kering sebaiknya menggunakan campuran kristal garam yang halus dan yang kasar.

Kemurnian garam : Garam yang murni lebih cepat diserap oleh daging ikan karena kotoran dalam garam selain mempengaruhi rupa, warna dan rasa ikan asin, juga memperlambat penyerapan khususnya bila mengandung kalsium dan magnesium.

Kepekatan garam : Bila penggaraman menggunakan larutan garam (penggaraman basah) makin pekat larutan garam yang dipakai lebih cepat daging ikan menyerap garam. Menurut pengalaman banyak orang, ikan yang digarami dengan larutan garam yang pekat dengan waktu pendek lebih baik hasilnya dari pada menggunakan larutan garam yang lebih encer dengan waktu penggaraman yang lebih lama.

Suhu penggaraman : Makin tinggi suhu penggaraman makin cepat proses penyerapan garam. Tetapi penggunaan suhu tinggi juga memacu proses pembusukan. Menurut Suparno (1992), menyatakan bahwa pemakaian suhu rendah akan menghasilkan ikan asin yang lebih menarik meskipun penyerapan garam relatif lebih lambat.

Pada umumnya jenis ikan yang digarami adalah : ikan teri (*Stelophorus spp*), Ikan layang (*Sardinella fimbrita*), Ikan Kembung (*Restrilliger spp*), Ikan Peperek (*Lutihianus malabaricus*), Ikan Layur (*Hard Tiles*), Ikan Cumi-cumi (*Loligo spp*). Proses pengeringan / pengolahan ikan asin dilakukan secara

tradisional. Ikan diolah dengan atau tanpa penggaraman selanjutnya ikan dikeringkan dengan cara dijemur hingga kering selama 2-3 hari.

Sebelum ikan digarami, ikan dibelah lalu ikan dicuci. Untuk ukuran ikan kecil tanpa melalui perlakuan penyiangan (utuh). Selanjutnya ikan direndam selama 1 hari atau direbus beberapa menit dalam larutan garam 20-30 % atau dengan cara melumuri ikan dengan garam dan dibiarkan (12 jam), lalu ikan disusun di atas para-para bambu untuk dijemur selama 2-3 hari. Pengemasan dengan menggunakan karton atau kas dari papan atau keranjang bambu selama distribusi. Tahapan proses pengolahan ikan asin adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Tahapan Proses Pengolahan Ikan Asin

Tahapan Proses	Keterangans
Penyiangan	Pembuangan isi perut dan insang
Pencucian	Pencucian air bersih untuk membuang sisa darah dan kotoran
Penggaraman	Perendaman atau perebusan dalam larutan garam 20-30% atau pelumuran garam lalu dibiarkan semalam (12 jam)
Pengeringan	Ikan disussun di atas para-para lalu dijemur di atas sinar matahari, selama 2 – 3 hari
Pengemasan	Pengemasan dalam karton atau keranjang bambu

Sumber : Departemen Eksplorasi Kelautan dan Perikanan (2000)

2.2. Analisis Ekonomi

Analisis ekonomi adalah suatu analisis yang melihat suatu kegiatan perusahaan (pengolahan hasil perikanan) dari sudut perekonomian secara keseluruhan atau total produktifitas dalam suatu perusahaan (Pujosumarto, 1998). Sedang analisa keuangan menyangkut pengumpulan, pengolahan dan pengontrolan

segala catatan dan keterangan yang diperlukan untuk mengukur jalannya keuangan perusahaan selama kurun waktu tertentu. Pencatatan secara kronologis dilakukan selama satu tahun untuk mengetahui sejauh mana penghasilan yang telah dicapai selama usaha tersebut berlangsung (Kadarsan H.W, 1995). Pengusaha membuat perhitungan dan menentukan tindakan untuk memperbaiki dan meningkatkan keuntungan dalam perusahannya. Menurut Rahadi *et all* (1993) untuk menilai investasi dan keberhasilan dalam usaha pengolahan hasil perikanan laut secara tradisional maka perhitungan-perhitungan yang perlu dilakukan meliputi : arus kas (*cash flow*), rentabilitas ekonomi (RE), *Pay Back Period* (PP), *Breack Event Point* (BEP) dan *Benefit Cost Ratio* (BEC ratio).

2.2.1. Arus Kas (Cash Flow)

Arus kas merupakan sumber dana yang mengalir dalam suatu perusahaan. Suatu arus kas (*Cash Flow*) menerangkan perubahan yang terjadi dalam suatu perkiraan yang terjadi dalam sisa laba sehubungan dengan kegiatan usaha dengan mengikhtisarkan kenaikan (pendapatan) dan penurunan (biaya) selama satu periode. Laporan arus kas tidak termasuk dalam laporam keuangan yang dipublikasikan namun sangat penting bagi manajemen untuk memeriksa gerakan keuangan jangka pendek. Arus kas secara sederhana dapat dihitung sebagai keuntungan ditambah biaya penyusutan.

2.2.2. Rentabilitas Ekonomi.

Rentabilitas merupakan salah satu pengukuran efisiensi penggunaan modal dalam suatu usaha. Apabila nilai rentabilitas lebih tinggi dari suku bunga bank yang berlaku maka investasi usaha tersebut dapat dipertanggung jawabkan secara ekonomi. Hal itu dapat diartikan bahwa jika tingkat rentabilitas semakin tinggi maka semakin besar juga kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Perumusan rentabilitas sebagai berikut :

$$RE = \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Biaya Investasi}} \times 100\ \%$$

2.2.3. Payback Period (PP)

Periode pengembalian (*payback period*) adalah periode yang diperlukan untuk dapat menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan arus kas neto (*netto cash flow*). Rumus Payback Period sebagai brikut :

$$PP = \frac{\text{Biaya Investasi}}{\text{Arus Kas}}$$

2.2.4. Break Even Point (BEP)

Break even point merupakan suatu nilai dimana hasil penjualan sama dengan biaya produksi sehingga pendapatan sama dengan pengeluaran atau impas dan dapat dicari dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \dfrac{\text{Biaya Tidak Tetap}}{\text{Pendapatan}}}$$

2.2.5. Benefit Cost Rasio (B/C Ratio)

Perhitungan B/C ratio ini lebih diarahkan memperbandingkan, mengukur serta menghitung tingkat keuntungan usaha. Dengan semakin besar nilai B/C ratio maka semakin kecil kemungkinan pengusaha mengalami kerugian. Untuk mendapatkan nilai B/C ratio dipergunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{B/C Ratio} = \frac{\text{Penjualan Total}}{\text{Biaya Total}}$$

Kriteria keputusan dari perhitungan B/C ratio adalah sebagai berikut :

a) B/C ratio = 1 berarti usaha yang dilakukan belum mendapatkan hasil namun juga tidak mengalami kerugian (impas).
b) B/C ratio > 1 berarti usaha yang dilakukan menghasilkan keuntungan.
c) B/C ratio < 1 berarti usaha yang dilakukan menimbulkan kerugian.

2.3. Analisis Daur Hidup Produk (Product Life Cycle Analysis)

Untuk menentukan posisi bisnis dan strategi bersaing, suatu usaha harus merumuskan strategi yang sesuai dengan kondidi produk. Perusahaan perlu merencanakan rangkaian strategi yang sesuai dengan tahap dalam daur hidup atau Product Life Cycle (Kotler, 1994).

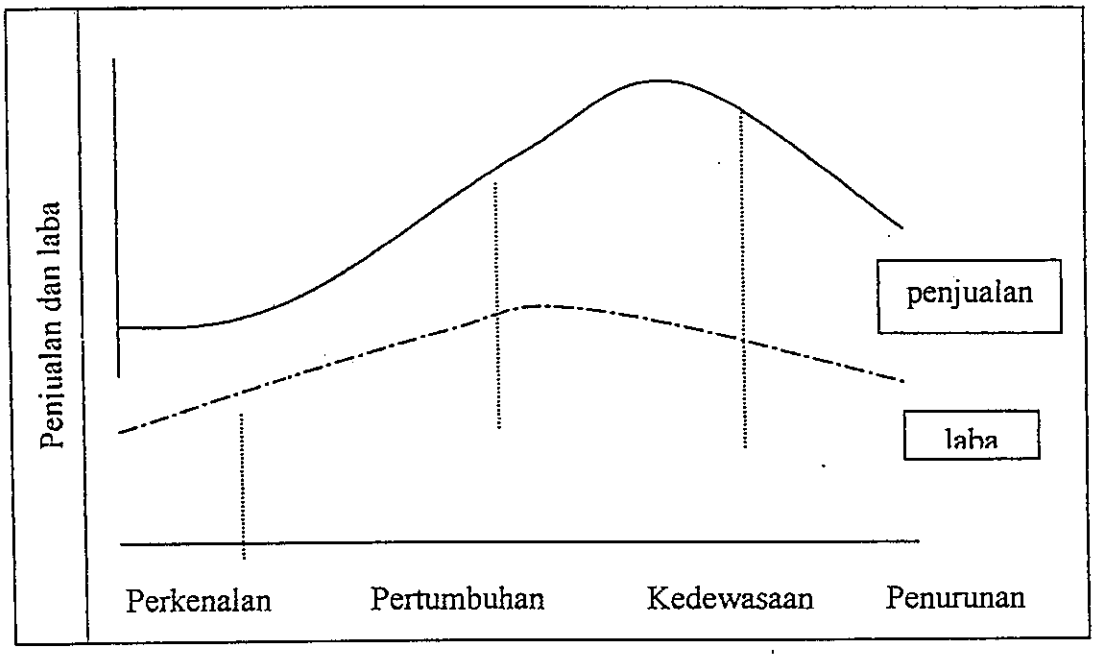
Little Inc dalam Suwarsono (2002) menyatakan bahwa terdapat faktor eksternal yang dapat digunakan untuk mendiskripsikan tahapan dinamika (evolusi) suatu unit usaha strategi dalam siklus kehidupan produknya. Adapun faktor-faktor eksternal tersebut adalah: tingkat pertumbuhan pasar, potensi pasar, keadaan produk, pembagian pangsa pasar, pola pembelian jumlah pesaing, halangan

memasuki pasar (barriers to entry) dan teknologi pembuatan atau pengembangan produk.

Adapun daur kehidupan produk atau perusahaan (PLC) menurut Kotler (2000) menyatakan bahwa terdapat empat tahapan yaitu : Tahap perkenalan, Pertumbuhan, Kedewasaan dan Penurunan.

Produk yang berada pada tahap **perkenalan** biasanya ditandai oleh pertumbuhan pasar yang tinggi, perubahan teknologi produksi yang cepat perubahan konsumen yang intensif, dan perubahan penguasaan pangsa pasar yang dinamis. Produk yang berada pada tahap **pertumbuhan** biasanya ditandai dengan masih tingginya pertumbuhan pasar dan semakin sulitnya memasuki pasar. Pasar potensial bisa jadi lebih besar dari apa yang diharapkan. Disaat yang sama prilaku konsumen penguasaan pangsa pasar dan teknologi lebih mudah dikenali. Produk (perusahaan) yang berada pada tahap **kedewasaan** biasanya ditandai dengan keadaan yang serba stabil dan serba terukur dari faktor eksternal tersebut. Produk (perusahaan) yang berada pada tahap **kemunduran** biasanya ditandai dengan kecenderungan yang serba menurun, baik dilihat dari jumlah permintaan, pertumbuhan pasar, jumlah pesaing, maupun kedalaman produk. Sulitnya memasuki pasar disebabkan karena tidak cukupnya insentif yang diperlukan.

Pada tahap-tahap evolusi siklus hidup produk terdapat peluang dan masalah yang berbeda-beda dalam kaitannya dengan strategi pemasaran dan potensi laba seperti terlihat pada gambar 3.



Gambar 3. Grafik siklus daur hidup produk (Kotler 2000)

Dengan mengenali tahap dimana suatu produk sedang berada atau akan menuju kemana. Perusahaan dapat merumuskan rencana pemasaran yang lebih baik.

Daur hidup produk atau Product Life Cycles (PLC) merupakan konsep yang penting dalam manajemen pemasaran karena memberikan pemahaman yang mendalam mengenai dinamika bersaing suatu produk yang berada dalam satu jenis usaha tertentu. Untuk mendukung analisa PLC, perlu dilakukan Analisis Matrik Boston Consulting Group (BCG). Analisa ini digunakan untuk mngevaluasi tingkat pertumbuhan pasar untuk waktu tertentu, serta besarnya pangsa pasar relatif suatu produk terhadap produk pesaing dominan yang sejenis. Asumsi dasar dari analisis BCG ialah bagian pasar (market share) yang tinggi untuk produk yang tumbuh

cepat biasanya memperoleh keuntungan (profitability) yang tinggi dan situasi persaingan yang mantap. Sebaliknya kalau perusahaan mempunyai produk di pasaran yang berkembang lamban, peningkatan bagian pasar biasanya kian mahal. Jadi BCG menganjurkan menarik uang dari bisnis seperti ini, walaupun bagian pasar harus dikorbankan. Alat analisis ini akan memberikan informasi mengenai posisi produk di pasar. Berdasarkan atas posisi ini akan membantu manajemen perusahaan untuk mengambil keputusan strategi yang tepat, karena matrik BCG memberikan display secara sederhana tetapi jelas dari masing-masing unit usaha strategi yang dimiliki perusahaan.

2.4. Analisis SWOT (Strength, Weaknesses, Opportunity and Threat Analysis)

Analisis SWOT menurut Rangkuti (2002) adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Untuk mencapai misi, tujuan, sasaran serta kebijaksanaan perusahaan yang telah ditetapkan, manajemen perlu memperhatikan dua faktor pokok yaitu faktor eksternal yang tidak dapat di kontrol atau berada di luar bidang manajemen, serta faktor internal yang sepenuhnya berada di dalam kendali manajemen (perusahaan). Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strength) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats).

Semua perusahaan seharusnya melihat jauh kedepan dan menggambarkan jangka panjang untuk menghadapi berbagai kondisi yang berubah-ubah serta

UPT-PUSTAK-UNDIP

persaingan yang semakin ketat dalam bisnis. Perusahaan yang ingin tetap eksis dilihat kemampuan beradaptasi dan bereaksi terhadap berbagai perubahan baik bersifat internal mapun eksternal.

Menurut Rangkuti (2002) dan David (2002) matrik SWOT dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis yaitu sebagai berikut :

a. **Strategi Kekuatan – Peluang (S dan O atau maks-maks).** Strategi yang dihasilkan pada kombunasi ini adalah memanfaatkan kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi ini didasarkan pada situasi yang sangat menguntungkan perusahaan. Strategi yang harus diterapkan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth Oriented Strategy).
b. **Strategi Kelemahan – Peluang (W dan O atau Min – Maks).** Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang pasar yang besar dengan meminimalkan beberapa kelemahan internal. Fokus strategi yang perlu dilakukan adalah turn over around strategy dengan meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat meraih peluang pasar yang lebih baik.
c. **Strategi Kekuatan – Ancaman (S dan T atau Maks – Min).** Strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Meskipun menghadapi ancaman namun perusahaan masih memiliki kekuatan dan sisi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk dversifikasi (produk / pasar) untuk menghindarkan kompetisi secara langsung.

d. **Strategi Kelemahan – Ancaman (W dan T atau Min-min).** Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat definitif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Perusahaan menghadapi situasi yang sangat tidak menguntungkan dimana ancaman yang dihadapi tinggi sementara masalah-masalah internal perusahaan juga berat. Strategi yang dapat dilakukan adalah strategi bertahan (defensif).

Salah satu cara untuk mengambarkan analisis SWOT yang lebih jelas adalah dengan menggambarkan identifikasi SWOT dalam suatu diagram ETOP (Enviromental Treat Opportunity Profile) dan SAP (Strategy Adventage Profile). Dengan demikian manajer dapat memperoleh gambaran untuk merumuskan langkah pengembangannya.

2.4.1. Analisis Kekuatan dan Kelemahan

Kekuatan (Strength) dan kelemahan (Weakness) merupkan faktor internal perusahaan yang sepenuhnya dalam kendali perusahaan. Disebut kekuatan (Strength) jika faktor internal dievaluasi mampu menjadikan perusahaan memiliki keunggulan secara komparatif tertentu. Perusahaan mampu mengerjakan atau mengembangkan kinerja (performance) yang lebih baik dari masa lalu dan lebih murah dibanding pesaingnya. Disebut kelemahan (Weakness) jika perusahaan tidak mampu mengerjakan sesuatu atau mempunyai kelemahan yang secara komparatif dimiliki perusahaan sehingga semakin besar elemen ini akan berdampak negatif terhadap perusahaan.

Formulasi strategi bisnis menuntut adanya pemahaman yang cermat terhadap faktor-faktor internal tersebut. Perusahaan diharapkan dapat mengendalikan variabel internalnya. Analisis keunggulan strategis (kekuatan dan kelemahan) merupakan analisis internal dimana proses perencanaan strategi mengkaji pemasaran, distribusi, pengembangan produksi atau operasi, pengembangan sumber daya dan karyawan. Setelah analisis ini dilakukan perusahaan dapat mengetahui profil keunggulan strategi perusahaan (Strategic Adventages Profiles / SAP). Hal ini dilakukan untuk mengetahui kondisi perusahaan dimana perusahaan mempunyai kemampuan yang penting, sehingga dengan cara yang paling efektif dapat membantu menafaatkan peluang dan sekaligus dapat menanggulangi ancaman di dalam lingkungannya.

2.4.2. Analisis Peluang dan Ancaman

Pada dasarnya peluang (opportunity) adalah suatu peluang sukses bagi perusahaan. Sedangkan ancaman (threat) merupakan ancaman yang datang dari luar yang berpotensi mnggangu kelangsungan hidup perusahaan. Peluang dan ancaman merupakan faktor eksternal yang tidak bisa dikendalikan oleh perusahaan (un controllable).

Perubahan dapat terjadi dalam lingkungan perusahaan, baik secara internal teknologi, pemasok, pesaing, dan pemerintah. Analisis lingkungan merupakan suatu proses yang digunakan untuk perencanaan strategi dalam memantau sektor

teknologi, pemasok, pesaing, dan pemerintah. Analisis lingkungan merupakan suatu proses yang digunakan untuk perencanaan strategi dalam memantau sektor lingkungan dan menentukan profil peluang mapun ancaman dari lingkungan perusahaan. (Enviromental threat and opportunityes profiles / ETOP). Diagnosis lingkungan ini merupakan putusan manajemen yang dibuat berdasarkan pentingnya informasi mengenai peluang dan ancaman dari analisis lingkungan.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Materi Penelitian

Materi penelitian yang digunakan adalah data potensi usaha pengolahan hasil perikanan laut secara tradisional, baik data potensi secara teknis maupun ekonomis serta lingkungan dunia usaha yang terdiri dari lingkungan internal dan lingkungan eksternal. Lingkungan internal (faktor internal)merupakan lingkungan yang dapat dikendalikan di kontrol dan dianalisis oleh pengusaha itu sendiri yang meliputi laporan kegiatan operasional (asal bahan baku, kapasitas produksi manajemen dan teknis pengolah), laporan kegiatan sumber daya manusia(jumlah karyawan, tingkat pendidikan, gaji, keahlian, pengalaman, turn over), keuangan (analisis ekonomi, neraca laba-rugi, struktur pendanaan) dan laporan kegiatan pemasaran dan saluran distribusi serta kemungkinan pengembangan.

Faktor eksternal merupakan lingkuangan yang tidak dapat dikontrol atau tidak dapat dikendalikan sepenuhnya oleh pengusaha kecuali dengan menyesuaikan diri atau mengantisipasinya. Lingkungan atau faktor eksternal tersebut meliputi tersedianya bahan baku dari pemasok (dari TPI), pelanggan, pesaing, kondisi teknologi dan politik sosial dan budaya serta faktor pendukung lain seperti kemudahan transportasi, kebijakan pemerintah (politik dan hukum) dan kelompok kepentingan tertentu.

3.2. Metode Penelitian

Penelitian ini bersifat diskriptif bertujuan mengumpulkan informasi atau menggambarkan secara tepat sifat-sifat suatu individu (usaha) atau menentukan mengenai status suatu gejala yang ada yaitu keadaan suatu gejala menurut apa adanya pada saat penelitian itu dilakukan. Dalam menggunakan metode deskriptif, diperlukan perencanaan dengan cakupan yang menyeluruh dalam tiap bagian perusahaan persoalan yang tepat akan menunjukkan macam informasi yang diperlukan (Arikunto. S, 2000).

Pelaksanaan penelitian ini menggunakan studi kasus. Menurut Arikunto S. (1998), menyatakan bahwa studi kasus adalah pengamatan yang dilakukan secara mendalam pada waktu dan lokasi tertentu mengenai masalah yang diselidiki. Metode ini mencoba untuk mencari suatu kasus atau meneliti mengenai kegiatan usaha pengolahan hasil perikanan laut secara tradisional yang meliputi usaha pengolahan ikan segar (pendinginan dengan menggunakan es batu), pengolahan ikan asin dan pengolahan ikan pindang yang berlokasi di Kecamatan Pekalongan Utara Kota Pekalongan.

3.2.1. Teknik Pengumpulan Data

Data Primer

Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh dari pengumpulan secara langsung dari sumber yang diteliti atau sumber asli dan tidak melalui perantara (Indriantoro dan Supomo, 1999 dan Nasution S. 2002). Teknik pengumpulan data yang dipergunakan untuk memperoleh data primer dalam

penelitian ini adalah wawancara (interview), kuesioner dan observasi dilakukan dengan pihak perusahaan (usaha pengolah ikan segar, ikan pindang dan ikan asin).

Menurut Kartini Kartono (1998) dan Nasution S (2002) menyatakan bahwa interview (wawancara) adalah suatu bentuk komunikasi verbal (percakapan dengan bertatap muka) dengan tujuan memperoleh informasi faktual. Dalam wawancara terstruktur semua pertanyaan telah dirumuskan (dibuat kuesioner) kepada pihak perusahaan berkaitan dengan analisis kelayakan usaha, PLC dan BCG serta analisis SWOT (analisis kekepan). Pengumpulan data melalui observasi. Merupakan proses pencatatan pola prilaku subjek (orang), objek (benda) atau kejadian yang sistematis tanpa adanya pertanyaan atau komunikasi dengan individu-individu yang diteliti. Observasi dilakukan dibagian produksi.

Data Sekunder

Data Sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung malalui media perantara misalnya dari pemerintah dan instansi terkait dan dari bahan bacaan (Nasution. S, 2002), misalnya data statistik perikanan Kota Pekalongan mulai tahun 1993 sampai dengan tahun 2002, dan data yang berasal dari dokumen perusahaan tentang laporan keuangan, laporan pemasaran dan produksi, serta data berbagai sumber literatur dan media informasi lainnya.

3.2.1.1. Teknik Pengambilan Sampel

Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengusaha pengolah hasil perikanan laut secara tradisional yang ada di kota Pekalongan, berdasarkan data dari Diskanlut Kota Pekalongan tahun 2002, jumlah pengusaha ikan segar 10 orang,

pengolah ikan pindang 11 orang dan ikan asin 30 orang. Semua sampel diambil, karena jumlahnya kurang atau sama dengan 30 pengusaha, hal ini sesuai dengan pendapat Kartini kartono 1990, yang menyatakan bahwa untuk populasi 10 – 100 orang / satuan, seyogyanya diambil 100%.

3.2.2. Metode Analisis Data

Data yang terkumpul setelah diolah (*coding* dan *editng*) kemudian di analisis dengan menggunakan analisis ekonomi untuk melihat tingkat kelayakan keuangan dan analisis Daur Hidup Product (PLC) usaha pengolahan ikan secara tradisional, selanjutnya dilakukan analisis SWOT untuk melihat kekuatan-kelmahan, peluang-ancaman yang dihadapi untuk diprediksikan kemungkinan strategi pengolahan dan pengembangan usaha tersebut (Rangkuti, 2001 dan Rangkuti, 2002).

3.2.2.1. Analisis Ekonomi

Faktor-faktor ekonomi di analisis dengan menggunakan beberapa metode analisis keuangan yang terdiri dari : arus kas (*chas flow*), rentabilitas ekonomi (RE), *pay back period* (PP), *break even point* (BEP), dan *benefit / cost ratio (B/C ratio)* (Rahardi *et al.* 1993).

3.2.2.2. Analisis Daur Hidup Produk

Analisis daur hidup produk (PLC) untuk mengetahui perkembangan produk yang diteliti pada suatu grafik sehingga dapat ditentukan pada tahap mana perkembangan produk (Penanganan Ikan Segar / pendinginan dengan es batu,

Pengolahan Ikan Pindang, dan Pengolahan Ikan Asin) yang ada di Kota Pekalongan dalam kurun waktu 1992-2002.

Untuk mendukung analisis PLC yang telah dilakukan sebelumnya digunakan analisis Matrik Boston Consulting Group (BCG). Analisis ini akan dilakukan berdasarkan produk-produk yang diteliti dengan menggunakan tingkat pertumbuhan pasar (Market Growth Rate / MGR), dan analisis pangsa pasar (Market Share Rate / MSR) untuk produk-produk yang diteliti.

3.2.3. Analisis SWOT

Analisis SWOT yang terdiri dari analisis internal dari perusahaan yang meliputi (kekuatan dan kelemahan) dan analisis eksternal (peluang dan ancaman) yang ada di luar perusahaan. Kedua analisis tersebut dijabarkan dalam bentuk matriks, yaitu :

3.2.3.1. Matriks Faktor Strategi Internal

Analisis terhadap faktor internal akan menghasilkan profil kekuatan dan kelmahan yang disajikan secara sistematis dalam suatu tabel IFAS *(Internal Strategic Factor Analysis Summary)* melalui tahapan berikut :

1. Menentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan dalam kolom 1.
2. Masing-masing faktor diberi bobot dengan skala mulai 0,1 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan dalam kolom 2 (jumlah semua bobot tidak boleh lebih dari sekor total 1,0).

3. Rating dalam kolom 3 dihitung untuk masing-masing faktor dengan memberikan sekala mulai dari 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan. Variabel yang bersifat positif (semua kategori yang bersifat kekuatan) diberi nilai mulai + 1 (kekuatan kecil) sampai dengan + 4 (kekuatan sangat baik) dengan membandingkan rata-rata industri atau pesaing utama atau dengan standar yang dihitung berdasarkan kondisi perusahaan dari waktu ke waktu tertentu. Sedangkan variabel yang bersifat negatif yakni kelemahan sebaliknya, jika kelemahannya sangat besar maka ratingnya + 1 sedangkan jika nilai kelemahannya kecil maka ratingnya + 4.
4. Bobot pada kolom 2 dikalikan dengan rating pada kolom 3 untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilianya mulai dari 4,0 *(outstanding)* sampai dengan 1,0 (poor).
5. Kolom 5 digunakan untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.

Skor pembobotan pada kolom 4 dijumlahkan untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan. Nilai skor total ini menunjukkan bagaimana perusahaan bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya dan dapat digunakan sebagai perbandingan antar perusahaan.

3.2.3.2. Matriks Faktor Strategi Eksternal

Analisis terhadap faktor eksternal akan menghasilkan profil peluang dan ancaman yang disajikan secara sistematis dalam suatu tabel EFAS *(External Strategic Factors Analysis Summary)* melalui tahapan berikut :

1. Menentukan faktor-faktor yang menjadi peluang serta ancaman dalam kolom 1.
2. Masing-masing faktor diberi bobot dengan sekala mulai 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan dalam kolom 2 (jumlah semua bobot tidak boleh lebih dari skor total 1,0).
3. Rating dalam kolom 3 dihitung untuk masing-masing faktor dengan memberikan sekala mulai dari 4 *(outstanding)* sampai dengan 1 *(poor)*, berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan. Variabel yang bersifat positif (semua kategori yang bersifat peluang) diberi nilai mulai + 1 (peluang kecil) sampai dengan + 4 (peluang sangat baik) dengan membandingkan rata-rata industri atau pesaing utama atau dengan standar yang dihitung berdasarkan kondisi perusahaan dari waktu ke waktu tertentu. Sedangkan variabel yang bersifat negatif yakni ancaman sebaliknya, jika ancaman sangat besar maka ratingnya + 1 sedangkan jika nilai ancamannya kecil maka ratingnya + 4.
4. Bobot dalam kolom 2 dikalikan dengan rating pada kolom 3 untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya mulai dari 4,0 *(outystanding)* sampai dengan 1,0 *(poor)*.

5. Kolom 5 digunakan untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
6. Skor pembobotan pada kolom 4 dijumlahkan untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan. Nilai skor total ini menunjukkan bagaimana perusahaan bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya dan dapat digunakan sbagai perbandingan antar perusahaan.

Selanjutnya faktor-faktor strategis internal dan eksternal ditransfer ke dalam sel yang sesuai dengan matriks *Strength Weak Opportunity and Threat* (SWOT). Dan akan menghasilkan berbagai kemungkinan alternatif strategi yang meliputi strategi SO, ST, WO dan WT sebagai mana disajikan pada tabel. 3 (Rangkuti 2001 dan Rangkuti, 2002).

Tabel 2: Matrik SWOT

IFAS / EFAS	STRENGTH (S) Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal	WEAKNESS (W) Tentukan 5-10 faktor kelemahan internal
OPORTUNITIES (O) Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	**STRATEGI SO** Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	**STRATEGI WO** Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
TREATHS (T) Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	**STRATEGI ST** Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	**STRATEGI WT** Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahandan menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti (2002)

3.3. Hipotesis

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah ;

1. Berlandaskan pada kondisi dan potensi internal yang berupa kekuatan dan kelemahan serta kondisi eksternal berupa peluang dan ancaman yang ada maka usaha pengolahan hasil perikanan laut secara tradisional di Kota Pekalongan masih dapat dipertahankan / dikembangkan.
2. Secara eksplisit acuan hipotesis tersebut adalah jika nilai total yang diboboti baik pada faktor-faktor strategis internal maupun eksternal masing-masing lebih dari 2,00 maka usaha pengolahan hasil perikanan laut secara tradisional di Kota Pekalongan masih dapat dipertahankan. Sebaliknya jika nilai total tersebut kurang dari 2,00 berarti usaha tersebut perlu dilikuidasi dan digantikan dengan usaha lain yang lebih baik.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Keadaan Geografis

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Pekalongan Utara Kota Pekalongan yang terletak di dataran rendah Pantai Utara Pulau Jawa, dengan ketinggian kurang lebih satu meter di atas permukaan laut. Adapun posisi geografis Kota Pekalongan antara 6°50'42"-6°55'44" Lintang Selatan dan 109°37'55"-109°42'19" Bujur Timur. Sentra Koordinat aktif 510.000-518.000 km membujur dan 517,75-526,75 km melintang.

Batas-batas wilayah administratif Kota Pekalongan sebagai berikut :

- Sebelah Utara : Pantai Utara Pulau Jawa
- Sebelah Selatan : Kabupaten Pekalongan dan Kabupaten Batang
- Sebelah Barat : Kabupaten Pekalongan
- Sebelah Timur : Kabupaten Batang

Luas wilayah Kota Pekalongan 45,25 km^2 terbagi dalam empat kecamatan dan 46 kelurahan yang semuanya merupakan kelurahan (desa) swasembada. Jumlah penduduk Kota Pekalongan pada tahun 2002 sebesar 263.540 jiwa yang terbagi dalam keempat kecamatan tersebut, seperti terlihat pada Tabel 2.

Tabel : 3 PEMBAGIAN WILAYAH ADMINISTRATIP PERKECAMATAN DAN JUMLAH PENDUDUK KOTA PEKALONGAN TAHUN 2002

No	Kecamatan	Luas (km^2)	Jml Klrhn /Desa	Jumlah Penduduk		Jumlah Total	Pusat Pemerintahan
				Laki-laki	Perempuan		
1.	Pekalongan Utara	14,88	9	34.204	35.101	69.305	Panjang Wetn
2.	Pekalongan Barat	10,05	13	41.142	42.374	83.516	Kramat Sari
3.	Pekalongan Timur	9,52	13	30.089	31.252	61.341	Noyontaan
4.	Pekalongan Selatan	10,8	11	24.537	24.537	49.378	Kuripan Kidul
	Jumlah	45,25	46	130.273	133.264	263.540	

Sumber : BPS Kota Pekalongan Tahun 2003

Keadaan tanah di Kota Pekalongan berwarna agak kelabu dengan jenis tanah aluvial kelabu kuning dan aluvial yohidromorf atau sesuai klasifikasi Smidt dan Ferguson (1957) dalam Daldjoeni (1985). Pada musim hujan angin bertiup dari Barat dan Barat Laut karena itu dikenal juga dengan Musim Barat. Pada musim kemarau angin Timur bertiup dari Benua Australia dan keadaan angin pada saat itu juga kencang, sedangkan suhu udara rata-rata bulanan berkisar antara 26,3°C-28,5°C (BPS Kota Pekalongan, 2003)

4.2. Produksi dan Nilai Produksi Ikan di Kota Pekalongan

Sub sektor perikanan meliputi kegiatan usaha perikanan laut, perikanan tambak, sawah, kolam dan perairan umum. Hasil perikanan di Kota Pekalongan sangat besar terutama hasil perikanan laut, hal ini disebabkan adanya Tempat Pelelangan Ikan. Dikawasan PPNP terdapat 2 (dua) buah TPI dengan luas lantai: TPI sebelah Selatan seluas 1.930 m^2 dan TPI sebelah Utara seluas 3.704 m^2. Pelabuhan Perikanan Nusantara Pekalongan (PPNP) merupakan tempat pendaratan ikan kelas II yang ada di Indonesia.

Jumlah armada perikanan di PPNP pada tahun 2002 sebesar 765 unit yang terdiri dari Purse seine 451 unit (59 %), Gill Net 58 unit (8 %), Long Line 137 unit (19 %) dan lainnya 103 unit (7 %). Dibanding dengan jumlah armada perikanan pada tahun 2001 sebesar 696 unit, berarti mengalami kenaikan sebesar 9,9 %.

Produksi dan nilai produksi ikan yang didaratkan di PPNP Pekalongan sepanjang tahun 1993-2002 relatif berfluktuasi sebagaimana disajikan dalam Tabel. 4.

Dari Tabel 4 dapat dilihat bahwa terjadi fluktuasi produksi dan nilai produksi ikan yang didaratkan di TPI PPNP Kota Pekalongan. Pada tahun 1994

produksi tertinggi yaitu 103009 ton (+16,90%), tetapi nilai produksinya hanya mencapai Rp. 62.228.127.000,-. Nilai produksi tertinggi terjadi pada tahun 2001 yaitu Rp. 207.428.690.000,- (+35,192%) dan kenaikan nilai produksi tertinggi pada tahun 1998 (+125,06%), hal ini menendakan bahwa usaha di bidang perikanan tidak terpengaruh dengan adanya krisis moneter (krismon). Pada tahun 2002 terjadi penurunan produksi sebesar 28% dan nilai produksi sebesar 19% namun terjadi kenaikan rata-rata harga ikan yaitu Rp. 2.884kg pada tahun 2001 menjadi Rp. 3.218/kg pada tahun 2002. Kenaikan harga rata-rata itu disebabkan selain jenis ikannya, bahwa ikan yang didaratkan di TPI PPNP Kota Pekalongan pada tahun 2002 ini mutunya lebih baik.

Tabel. 4. DATA PRODUKSI DAN NILAI PRODUKSI IKAN YANG DIDARATKAN DI PPNP KOTA PEKALONGAN DARI TAHUN 1993 – 2002.

No	Tahun	Produksi (ton) dan Fluktuasinya (%)	Nilai Produksi (Rp. 000)	Produksi rata-rata/hari (ton)	Harga rata-rata/kg (Rp)
1	1993	88.395	53.767.892	246	608
2	1994	103.009 (+16)	62.228.127 (+15,73)	286	604
3	1995	91.981 (-10,71)	61.700.800 (-0,85)	256	671
4	1996	81.101 (-11,83)	65.943.099 (+8,88)	225	813
5	1997	79.434 (-2,06)	67.240.411 (+1,97)	221	846
6	1998	81.215 (+2,24)	151.328.788 (+125,06)	226	1863
7	1999	65.438 (-19,43)	163.607.000 (+8,11)	182	2500
8	2000	65.103 (-0,51)	152.614.810 (-6,72)	181	2344
9	2001	71.913 (+10,46)	207.428.490 (+35,92)	200	2884
10	2002	51.761 (-28,02)	166.569.875 (-19,70)	144	3218
	R (%)	-5%	+18%	-5%	+24%

Sumber : DKP Dirjen Perikanan Tangkap, 2003.

Jenis ikan tangkapan yang didaratkan di TPI PPNP sebagian besar adalah jenis ikan Pelagis Kecil, seperti ikan Layang (Scads), Tembang (Rainbow sardines), Banyar (Mackerels) dan lain-lain seperti terlihat pada tabel 5 berikut ini

TABEL 5 : JENIS IKAN YANG DIDARATKAN DI TPI PELABUHAN PERIKANAN NUSANTARA PEKALONGAN TAHUN 2002

NO	NAMA / JENIS IKAN	VOLUME PRODUKSI (TON)	NILAI PRODUKSI (Rp)	HARGA RATA-RATA PER Kg (Rp)
1	Layang (Scad)	24.208	70 978 250	2 932
2	Selar / Bentong (Travelic)	4.771	16 224 392	3 401
3	Tongkol (Eastern Little Tunas)	4.353	22 163 959	5 092
4	Banyar (Mackerels)	3.786	8 874 904	2 344
5	Lemuru (Indian Oil Sardinella)	3.606	18 198 715	5 047
6	Jui / Tembang (Rainbow Sardines)	3.187	4 589 823	1 440
7	Bawal	1.040	7 374 161	7 088
8	Cumu-cumi (Squids)	88	774 597	8 829
9	Cucut (Sharks)	6	45 832	7 125
10	Kakap Merah (Red Snappers)	4	40 652	9 988
11	Layaran (Marlins)	22	129 596	5 865
12	Manyung (Sea Cat Fishes)	24	139 559	5 862
13	Pari (Rays)	29	185 988	6 319
14	Remang (Pike Eels)	9	18 603	2 076
15	Tenggiri (King Macherels)	197	1 848 275	9 378
16	Teros/Tetengkek (Hard Tail Scad)	2	3 815	1 557
17	Lain-lain	6429	14 959 496	2 327
	Jumlah	51 761	166 569 875	54 706
	Rata-rata			3 218

Sumber : DKP Dirjen Perikanan Tangakap PPNP Tahun 2003

Dari tabel 4 terlihat bahwa ikan layang mendominasi ikan hasil tangkapan sebesar 24 208 ton dengan nilai produksi sebesar Rp. 70 978 250,- kemudian diikuti dengan ikan tongkol, selar, ikan banyar dan ikan lemuru serta ikan jui / tembang. Jenis ikan tersebut merupakan bahan baku dalam usaha pengolahan ikan segar, ikan pindang dan ikan asin.

4.3. Keadaan Usaha Pengolahan Ikan di Kota Pekalongan

Produksi ikan hasil tangkapan yang didaratkan di PPNP sekitar 40 % berupa ikan asin (sudah digarami di kapal) selanjutnya dijemur menjadi ikan asin kering, selebihnya berupa ikan segar atau basah (diawetkan dengan es); diolah menjadi ikan pindang dan ikan segar (diberi es) serta untuk pengolahan lainnya (sebagai bahan baku pabrik ikan kaleng dan bahan baku ikan panggang / bakar). Umumnya lokasi pengolahan ikan segar, ikan asin dan ikan pindang terletak di

kelurahan Panjang Wetan, Kecamatan Pekalongan Utara. Berikut ini dapat dilihat pada tabel data produksi hasil olahan menurut cara perlakuan di Kota Pekalongan selama 10 tahun terakhir tahun 1993 – 2002.

Tabel : 6 . Produk Ikan Hasil Olahan Menurut Cara Perlakuan di TPI PPNP Kota Pekalongan

NO	TAHUN	JENIS OLAHAN			JUMLAH TOTAL (TON)
		IKAN SEGAR	IKAN PINDANG	IKAN ASIN	
1	1993	76 394	6 330	5 671	88 395
2	1994	82 559	10 895	9 555	103 009
3	1995	74 471	8 840	8 670	91 981
4	1996	59 526	10 200	11 375	81 101
5	1997	57 104	9 950	12 380	79 434
6	1998	43 215	17 850	20 150	81 215
7	1999	39 263	9 816	16 359	65 438
8	2000	30 890	7 723	26 491	65 103
9	2001	36 836	6 886	28 191	71 913
10	2002	27 043	4 772	19 946	51 761
	R (%)	- 10 %	4 %	20 %	- 5 %

Sumber : DKP Dirjen Perikanan Tangkap Tahun 2003.

Dari tabel 6 tersebut terlihat bahwa dalam kurun waktu 10 tahun terakhir (tahun 1993 – 2002) terjadi fluktuasi kenaikan atau penurunan produk ikan hasil olahan pemindangan, pengasinan dan pengolahan ikan segar. Hal ini terlihat bahwa untuk ikan segar terjadi rata-rata penurunan pertahun – 10%, ikan pindang naik 4 % dan ikan asin naik 20 %; walaupun secara keseluruhan jumlah produk ikan segar jauh lebih besar dari produk ikan pindang dan ikan asin, hal ini terlihat misalnya pada tahun 2002 produk ikan segar sebesar 27.043 ton (52%), ikan asin 19.946 ton (39%) dan ikan pindang sebesar 4.772 ton (9%).

Untuk mengetahui produk ikan hasil olahan secara bulanan pada tahun 2002 tersaji dalam tabel 7 berikut ini :

Tabel 7 : Produk Ikan Hasil Olahan Menurut Cara Perlakuan di TPI PPNP Kota Pekalongan Setiap Bulan Pada Tahun 2002 (ton)

NO	BULAN	JENIS OLAHAN			JUMLAH TOTAL	Harga rata rata per kg (Rp)
		SEGAR	PINDANG	ASIN		
1	Januari	2 266	400	1 706	4 372	3748
2	Pebruari	1 216	215	1 032	2 462	4259
3	Maret	2 256	398	1 140	3 794	3652
4	April	1 065	188	1 164	2 417	4091
5	Mei	1 061	187	596	1 845	4267
6	Juni	1 861	328	1 806	3 996	3630
7	Juli	2 157	381	2 273	4 811	3088
8	Agustus	3 159	558	2 606	6 323	2471
9	September	2 739	483	2 218	5 440	2744
10	Oktober	3 488	615	1 539	5 642	3202
11	Nopember	3 651	644	1 912	6 208	3026
12	Desember	2 123	375	1 954	4 452	2542
	Jumlah	27 043	4 772	19 946	51 761	3218

Sumber : DKP Dirjen Perikanan Tangkap (2003)

Dari tabel 7 tersebut terlihat bahwa musim penangkapan ikan di PPNP terjadi antara Juli sampai Nopember, karena pada bulan-bulan tersebut terjadi kenaikan produksi bila dibandingkan bulan-bulan lainnya selain itu jenis olahan ikan segar mendominasi yaitu 27.042 ton (52,2 %) dari usaha pengolahan yang ada di Kota Pekalongan, kemudian diikuti oleh usaha pengolahan ikan asin yaitu 19.946 ton (38,5 %) berikutnya ikan pindang yaitu 4.4.772 ton (9,3 %).

Perkembangan pengusaha pengolahan hasil perikanan laut secara tradisional (usaha pengolahan ikan segar, ikan asin dan ikan pindang) dalam kurun waktu lima tahun terakhir (1998 – 2002) dapat dilihat pada tabel 8 berikut ini :

Tabel 8 : Jumlah Pengusaha, Tenaga Kerja pada Jenis Pengolahan di Kota Pekalongan Tahun 1998 – 2002.

NO	JENIS PENGOLAHAN	1998		1999		2000		2001		2002	
		Pengusaha	Tenaga Kerja	Pengusaha	Tenaga Kerja	Pengusaha	Tenaga Kerja	Pengusaha	Tenaga Kerja	Pengusaha	Tenaga Kerja
1	Ikan Segar	14	420	9	390	9	400	10	420	10	420
2	Ikan Pindang	14	450	11	420	10	500	11	530	11	550
3	Ikan Asin	15	500	28	600	31	550	30	550	30	525

Sumber : PPNP (2003)

Dari tabel 8 tersebut terlihat bahwa jumlah pengusaha pengolah ikan segar dan ikan pindang selama kurun waktu 5 tahun terakhir (tahun 1998 – 2002) cenderung menurun, sedang pengusaha pengolah ikan asin menunjukkan kenaikan. Hal ini disebebkan karena usaha pengolahan ikan segar dan ikan pindang mengandung resiko yang cukup tinggi sehingga siklus pemasarannya harus cepat dan jelas. Berbeda dengan usaha pengolahan ikan asin karena umur teknis hasil olahan tersebut relatif lebih tahan lama (2 – 3 bulan), serta pemasarannya cukup mudah.

4.4. Analisis Ekonomi

Analisis ekonomi adalah suatu analisa yang melihat kegiatan perusahaan (pengolahan hasil perikanan) dari sudut perekonomian secara keseluruhan atau total produktifitas dalam perusahaan (Pudjosumarto, 1998). Analisis keuangan merupakan salah satu dari analisis ekonomi yang menyangkut pengumpulan, pengolahan dan pengontrolan segala catatan dan keterangan yang diperlukan untuk mengukur jalannya keuangan perusahaan selama kurun waktu tertentu, yaitu selama satu tahun, untuk mengetahui sejauh mana keberhasilan yang telah di capai selama usaha tersebut berlangsung (Kadarsan H.W., 1995).

Analisis ekonomi yang dimaksud meliputi kondisi modal yang ada, biaya pendapatan dan keuntungan yang diperoleh selama kurun waktu tertentu (satu

tahun). Perincian data yang diperoleh dari responden (sampel) baik yang menyangkut modal, biaya, pendapatan dan keuntungan dihitung berdasarkan rata-rata sampel, baik untuk usaha pengolahan ikan segar, pengolahan ikan pindang dan usaha pengolahan ikan asin.

4.4.1. Modal

Modal yang digunakan terdiri dari modal tetap atau investasi dan modal kerja (biaya operasional). Modal investasi digunakan untuk membeli : tanah, bangunan dan alat-alat untuk usaha pengolahan ikan (ikan segar, ikan pindang, dan ikan asin); sedang modal kerja (biaya operasional) digunakan untuk membeli / membayar : bahan baku (ikan), bumbu-bumbu (pengolahan), tenaga kerja, kemasan, telepon dan listrik serta biaya transportasi.

Modal investasi rata-rata untuk usaha pengolahan ikan segar, ikan pindang, dan ikan asin dapat dilihat pada tabel 9 dibawah ini, sedangkan untuk, perinciannya dapat dilihat pada lampiran 4.

Tabel 9 : Modal Investasi Rata-rata Usaha Pengolahan Ikan Segar, Ikan Pindang dan Ikan Asin di Kota Pekalongan Tahun 2003.

NO	JENIS USAHA	JUMLAH PENGUSAHA	MODAL INVESTASI (Rp)
1	Pengolah Ikan Segar A	3	123.233.330
2	Pengolah Ikan Segar B	7	218.842.860
3	Pengolah Ikan Pindang A	8	122.062.500
4	Pengolah Ikan Pindang B	3	209.365.000
5	Pengolah Ikan Asin A	19	120.132.890
6	Pengolah Ikan Asin B	1!	232.009.090

Sumber : data primer yang diolah
Keterangan : Pengolah A Produksinya < 60 ton perbulan
Pengolah B Produksinya > 60 ton perbulan

Dari tabel 9 di atas terlihat pada model investasi untuk masing-masing usaha pengolahan ikan berbeda, hal ini disebabkan karena tanah bangunan dan peralatan yang di gunakan juga berbeda dan sanga t bervariasi. Investasi terbesar

pada usaha pengolah ikan asin B sebesar Rp. 232 009 090,- dan terkecil pada usaha pengolah ikan asin A sebesar Rp. 120 132 890,-.

Sedang modal kerja adalah modal yang digunakan untuk kegiatan operasional usaha pengolahan hasil perikanan tersebut. Selain itu modal yang digunakan bila dilihat siklus perputarannya cukup tinggi karena siklus pembayarannya diperhitungkan per 1 mingguan yaitu 2 – 4 hari setelah pengiriman barang baru dilakukan pembayaran dengan perputaran yang cepat, maka para pengusaha akan mampu mengembalikan modal (baik modal investasi maupun modal kerja) yang relatif singkat.

Tabel 10 : Modal Kerja Rata-rata Usaha Pengolahan Ikan Segar, Ikan Pindang dan Ikan Asin di Kota Pekalongan Tahun 2003.

NO	Jenis Usaha	Modal Kerja (Rp)
1	Pengolah Ikan Segar A	97.612.292
2	Pengolah Ikan Segar B	177.519.322
3	Pengolah Ikan Pindang A	34.595.362
4	Pengolah Ikan Pindang B	85.467.721
5	Pengolah Ikan Asin A	47.755.085
6	Pengolah Ikan Asin B	70.984.633

Sumber : Data Primer yang diolah
Keterangan : Pengolah A Produksinya < 60 ton perbulan
Pengolah B Produksinya > 60 ton perbulan

Dari tabel 10 tersebut terlihat bahwa modal kerja terendah pada usaha pengolahan ikan pindang A sebesar Rp. 34.595.362 perminggunya dan terbesar pada usaha pengolahan ikan segar B sebesar Rp. 177 519 322,- perminggu, hal ini karena produk ikan pindang A perminggunya : 682.456 Kg (6.822,6 ton), sedang ikan segar B produk perminggunya 27.963 kg (27.963 ton).

Untuk mengetahui jumlah modal baik modal investasi maupun modal Kerja dapat dilihat pada tabel 11 berikut ini :

Tabel 11: Jumlah Modal Rata-rata Usaha Pengolahan Ikan Segar, Ikan Pindang dan Ikan Asin di Kota Pekalongan Tahun 2003.

No	Jenis Usaha	Modal		Jumlah Modal (Rp)
		Investasi (Rp)	Kerja (Rp)	
1	Pengolah Ikan Segar A	123.233.330	97.612.292	220.845.622
2	Pengolah Ikan Segar B	218.842.860	177.519.322	396.362.182
3	Pengolah Ikan Pindang A	122.062.500	34.595.362	155.657.862
4	Pengolah Ikan Pindang B	209.365.000	85.467.721	294.832.721
5	Pengolah Ikan Asin A	120.132.890	47.755.085	167.887.975
6	Pengolah Ikan Asin B	232.009.090	70.984.633	302.993.723

Sumber : Data Primer Yang diolah

Keterangan : Pengolah A Produksinya < 60 ton perbulan
Pengolah B Produksinya > 60 ton perbulan

4.4.2. Pendapatan

Pendapatan yang diperoleh dari usaha pngolah ikan secara tradisional (Usaha Pengolahan Ikan Segar, Ikan Pindang dan Ikan Asin) adalah produk dari masing-masing usaha pengolahan tersebut yang masing-masing telah mengalami penyusutan sebesar 10 % untuk ikan segar dan ikan pindang serta 30 % untuk ikan asin. Pendapatan rata-rata usaha pengolahan ikan segar, ikan pindang dan ikan asin pertahun dapat dilihat pada tabel 12 berikut ini :

Tabel 12 : Produksi, Harga per Kg dan Pendapatan Rata-rata Usaha Pengolahan Ikan Segar, Ikan Pindang dan Ikan Asin di Kota Pekalongan Tahun 2003.

No	Jenis Usaha	Produksi (Kg)	Harga Per Kg (Rp)	Pendapatan Rata-rata (Rp)
1	Pengolah Ikan Segar A	616.980,00	6700	4.133.766.000
2	Pengolah Ikan Segar B	1.118.520,00	6700	7.494.084.000
3	Pengolah Ikan Pindang A	272.902,50	5800	1.582.834.500
4	Pengolah Ikan Pindang B	703.860,00	5700	4.012.002.000
5	Pengolah Ikan Asin A	393.684,21	5295	2.083.940.000
6	Pengolah Ikan Asin B	589.272,73	5300	3.123.145.450

Sumber : Data Primer yang diolah

Keterangan : Pengolah A Produksinya < 60 ton perbulan
Pengolah B Produksinya > 60 ton perbulan

Dari tabel 12 tersebut, menunjukkan bahwa rata-rata harga ikan per Kg tertinggi adalah pada ikan segar yaitu sebesar Rp. 6700 dan terendah pada ikan

asin A yaitu Rp. 5295, sedang produksi tertinggi pada ikan segar B sebesar 1.118.520 Kg atau 1 118, 520 ton dengan harga jual per Kg Rp. 6700,- dan produksi terendah pada ikan pindang A sebesar 272 902,5 Kg atau 272, 9035 ton. Hal ini menunjukkan bahwa ikan segar lebih disenangi dari jenis ikan olahan yang lain. Pendapatan rata-rata setiap tahun terendah pada jenis usaha pengolah ikan Pindang A sebesar Rp. 1 582 834 500 harga jual per Kg Rp. 5800 dan tertinggi pada usaha pengolahan ikan Segar B sebesar Rp. 7 494 084 000,- harga jual per kg terendah pada ikan Asin A yaitu sebesar Rp. 5295.

4.4.3. Biaya

Biaya yang dikeluarkan pada usaha pengolahan Ikan Segar, Ikan Pindang dan Ikan Asin terdiri dari biaya tetap (fixed cost) dan biaya variabel (variabel cost), Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap tidak ditambah atau berkurang dengan adanya perubahan jumlah produksi yang dihasilkan. Biaya tetap ii meliputi penyusutan (bangunan dan peralatan semi permanen) dan biaya pemeliharaan (bangunan, alat-alat untuk produksi). Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya tidak tetap atau berubah-ubah sesuai dengan banyakl sedikitnya jumlah produksi yang dihasilkan; biaya variebel ini meliputi biaya pengolahan (garam, es, H_2O_2, Bahan Bakar) Tenaga Kerja, kemasan, telpon dan listrik, biaya transportasi serta pembelian bahan baku (Ikan).

Biaya Rata-rata Baik tetap maupun biaya variabel untuk usaha pengolahan ikan dapat dilihat pada tabel 13 berikut ini, sedang perinciannya dapat dilihat pada lampiran 4, 5, 6, dan 7.

Tabel 13: Jumlah Biaya Tetap Rata-rata, Biaya Variabel Rata-rata, Total Biaya Rata-rata Pada Usaha Pengolahan Ikan segar, Ikan Pindang dan Ikan Asin Selama Satu Tahun.

No	Jenis Biaya	Pengolah Ikan Segar		Pengolah Ikan Pindang		Pengolah Ikan Asin	
		A	B	A	B	A	B
I	Biaya Tetap						
	1. Biaya Penyusutan	15 178 670	24 487 687	77 877,17	87 478, 62	26 020 370	44 529 770
	2. Biaya Perawatan	5 771 330	10 303 313	10 285,50	16 180, 73	4 611 750	29 872 077
	Total Biaya Tetap	20 950 000	34 795 000	88 162 670	103 659 350	30 632 120	74 401 847
II	Biaya Variabel						
	1. Biaya Pengolahan	105 278 330	190 858,57	59 371 040	153 154,67	68 057,89	101 720,15
	2. Biaya Kemasan	58 760 000	106 525,71	56 854 690	146 637,5	31 494,74	47 141,82
	3. Tenaga Kerja	29 380 000	53 262,86	51 512 500	77 523,33	79 026,32	91000
	4. Telepon & Listrik	36 300 000	7 388,57	5 548 750	13 033,33	6 524,21	7620
	5. Transportasi	140 000 000	253 634,29	179 562 500	372 666,67	68 896,58	103 122,73
	6. Pembelian Bahan B Baku (ikan)	3 564 773 930	6 489 080	1 030 965 000	2 659 026,67	1 681 389,47	2 488 781,82
	Total Biaya Variabel	3 904 491 670	7 100 750	1 383 814 480	3 422 042 170	1 935 389 210	2 839 836,52
	Jumlah Total I + II	3 925 441 670	7 135 545 000	1 471 977 150	3 525 701 500	1 966 021,33	2 914 238,67

Sumber : Data Primer yang diolah

Keterangan : Pengolah A Produksinya < 60 ton perbulan
Pengolah B Produksinya > 60 ton perbulan

Pada tabel 13 tersebut menunjukkan bahwa biaya rata-rata untuk usaha pengolahan ikan segar ikan pindang dan ikan asin setiap tahunnya terdapat perbedaan yang sangat mencolok dimana biaya terbesar adalah pada pengolah ikan segar B sebesar Rp. 7 135 545 000 hal ini sesuai dengan besarnya produk yang dihasilkan yaitu mencapai 1 118, 520 ton sedang biaya terkecil pada usaha pengolahan ikan pindang A sebesar Rp. 1 471 977 150 dengan produk yang dihasilkan sebesar 272 902,5 kg (272,902 ton).

4.4.4. Keuntungan

Keuntungan adalah selisih antara jumlah pendapatan dengan jumlah biaya dari suatu unit usaha. Keuntungan jika ditambah dengan biaya penyusutan sama dengan arus kas / cash flow atau proceeds. Keuntungan rata-rata pada usaha pengolahan ikan segar, ikan pindang dan ikan asin tersaji dalam tabel 14 berikut ini :

UPT-PUSTAK-UNDIP

Tabel 14 : Pendapatan, Total Biaya, Keuntungan, Penyusutan dan arus kas (Cash Flow), Rata-rata Usaha Pengolahan Ikan Segar, Ikan Pindang dan Ikan Asin Selama Satu Tahun.

No	Uraian	Usaha Pengolahan (Rp 000)					
		Ikan Segar		Ikan Pindang		Ikan Asin	
		A	B	A	B	A	B
1	Pendapatan	4 133 766,00	7 494 084	1 582 834,50	4$012	2 083 940,00	3 123 145,45
2	Total Biaya	3 856 888,16	6 984 345	1 471 977,15	002,00	1 940 835,52	2 908 082,66
3	Keuntungan	276 878,84	509 739	110 858,35	3 525 701,52	117 468,67	215 062,79
4	Penyusutan	15 178,67	24 489,687	77 946,30	486 500,48	26 020,371	44 529,77
5	Arus Kas / Cash Flow	223 769,67	383 028,687	188 804,65	87 478,62	144 486,37	242 762,45
					573 788,10		

Sumber : Data Primer yang diolah

Keterangan : Pengolah A Produksinya < 60 ton perbulan
Pengolah B Produksinya > 60 ton perbulan

Data pada tabel 14 tersebut di atas sangat diperlukan dalam menghitung analisa kelayakan usaha. Dari tabel 14 tersebut menunjukkan bahwa keuntungan rata-rata sangat ditentukan oleh besarnya pendapatan rata-rata dan total biaya rata-rata. Keuntungan rata-rata tertinggi terlihat pada usaha pengolahan ikan segar B kemudian ikan pindang B dan baru ikan asin B. Hal ini terjadi karena harga jual ikan segar jauh lebih besar dari ikan pindang dan ikan asin, selain itu ikan segar lebih disukai oleh konsumen dan cepat laku terjual di pasaran, sedang ikan pindang hanya konsumen tertentu yang menyukainya, apalagi ikan asin dibutuhkan dalam jumlah sedikit karena rasa asinnya. Namun perlu diketahui bahwa umur produk ikan segar dan ikan pindang sangat terbatas yaitu antara 2 – 3 hari (2 x 24 jam) bila tidak terjual semua harganya turun drastis, sedang ikan asin umur teknisnya relatif lebih lama (tahan beberapa hari / bulan).

4.4.5. Analisa Kelayakan Usaha

Analisa kelayakan usaha terdiri dari Arus Kas (Cash Flow), Rentabilitas Ekonomi (RE), Pay back Periode (PP), Break Even Point (BEP) dan Benefit Cost Ratio (B/CR). Hasil dari Analisis Keuangan tersebut dapat dilihat pada tabel 15 berikut ini, sedang untuk mengetahui perhgitungannya dapat dilihat pada lampiran 8.

Tabel 15 : Hasil Analisis Arus Kas (Cash Flow), RE, PP, BEP dan B/C Ratio Usaha Pengolahan Ikan Segar, Ikan Pindang dan Ikan Asin di Kota Pekalongan tahun 2003.

No	Uraian	Usaha Pengolahan (Rp 000)					
		Ikan Segar		Ikan Pindang		Ikan Asin	
		A	B	A	B	A	B
1	Arus Kas (Cash Flow)	223 769 670	383 028 687	188 804 650	573 788 100	144 486 370	242 762 450
2	Rentabilitas Ekonomi (RE%)	169,834 %	163,834 %	90,821 %	232,274	97,782 %	92,696 %
3	Payback Periode (PP)	0,551	0,571	0,65	%0,365	0,831	1,606
4	Break Even Point (BEP) (RP)	377 477,48	727 928 870	701 373 667	705 165 714	537 282 807	818 630,97
5	Benevit Cost Ratio B/C Ratio	1,053	1,050	1,0753	1,138	1,074	1,074

Sumber : Data Primer yang diolah

Keterangan : Pengolah A Produksinya < 60 ton perbulan
Pengolah B Produksinya > 60 ton perbulan

4.4.5.1. Arus Kas (Cash Flow)

Arus Kas (Cash Flow) untuk usaha pengolahan ikan segar A adalah Rp. 233 769 670 dan ikan segar B adalah Rp. 383 028 687 sedang Cash Flow untuk usaha pengolahan ikan pindang A adalah Rp. 188 804 650 dan ikan pindang B adalah Rp. 573 788 100 serta Chas Flow untuk usaha pengolahan ikan asin A Rp.146 846 370 dan ikan asin B adalah Rp. 242 762 450.

Dari data tersebut Cash Flow yang tertinggi pada usaha pengolahan ikan pindang B dan terendah pada usaha pengolahan ikan asin A. Laporan Chas Flow ini sangat penting bagi manajemen yaitu untuk memeriksa neraca keuangan jangka pendek (dalam waktu satu tahun).

4.4.5.2. Rentabilitas Ekonomi (RE)

Dari hasil analisis diperoleh data Rentabilitas Ekonomi (RE) untuk usaha pengolahan ikan pindang B yang tertinggi 232,27 % dan ikan pindang A 90,82 % yang terendah; sedang RE untuk usaha pengolahan ikan segar A 169,26 %, ikan segar B 163,83 % serta RE untuk usaha pengolahan ikan asin A 97,78 % dan ikan asin B 92,696 %. Menurut Gito Sudarmo (1992), bahwa suatu usaha dikatakan layak apabila RE nya lebih besar dari tingkat bunga Bank (kredit).

Dengan demikian maka ketiga usaha tersebut (usaha pengolahan ikan segar, ikan pindang dan ikan asin) adalah layak karena RE nya lebih besar dari tingkat bunga kredit (suku bunga bank) yaitu 18 % pertahun (sumber: BNI 1946).

4.4.5.3. Payback Periode (PP)

Periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi (Payback Periode / PP) masing-masing usaha pengolah ikan segar A adalah 0,55 (6,6 bulan), ikan segar: B adalah 0,57 (6,85 bulan); ikan pindang A : 0,65 (7,8 bulan); ikan pindang B: 0,35 (4,2 bulan); ikan asin A adalah 0,83 (9,96 bulan) dan ikan asin B adalah 1,606 (1 tahun 7,3 bulan). Menurut Gito Sudarmo (1992), bahwa suatu usaha dikatakan layak apabila PP nya lebih cepat dari pada batas waktu maksimum yang ditentukan. Dengan demikian usaha ketiga jenis usaha tersebut adalah layak karena PP nya lebih cepat dari pada batas maksimum yang ditentukan (8 tahun). Perlu diketahui bahwa PP yang paling kecil (paling cepat) adalah pada usaha pengolah ikan pindang B yaitu 4,2 bulan sedangkan PP yang paling besar (paling lama) adalah pada usaha pengolah ikan asin B yaitu 1 tahun 7,3 bulan.

4.4.5.4. Break Even Point (BEP)

Menurut Rahardi F, Kristiawati R. dan Nazaruddin (2001), BEP digunakan untuk menentukan batas minimum volume penjualan agar suatu perusahaan tidak rugi. Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa BEP untuk usaha pengolahan ikan segar A adalah Rp. 377.377.480, ikan segar B adalah Rp. 727.928.870, usaha pengolahan ikan pindang A adalah Rp. 701.373.667, ikan pindang B adalah Rp. 705.165.714 serta usaha pengolah ikan asin A adalah Rp.537.282.807 dan ikan asin B adalah Rp. 818.639.970.

Dari data tersebut BEP terkecil yaitu pada usaha pengolah ikan segar A dan terbesar pada usaha pengolah ikan asin B. Selain itu BEP dapat dipakai untuk merencanakan tingkat keuntungan yang dikehendaki dan sebagai pedoman dalam mengendalikan operasi yang sedang berjalan (Rahardi F, Kristiawati R. dan Nazaruddin, 2001).

4.4.5.5. Benefit Cost Ratio (B / C Ratio)

B / C ratio dari masing-masing usaha pengolah ikan segar A adalah 1,053; ikan segar B : 1,05 dan usaha pengolah ikan pindang A 1,075; ikan pindang B : 1,138 serta pada usaha pengolah ikan asin A maupun B, B/C ratio nya sama yaitu 1,074.

Dari ketiga jenis usaha tersebut B/C rationya > 1 berarti ketiga jenis usaha tersebut menghasilkan keuntungan atau layak untuk dikembangkan (Rahardi F, Kristiawati R dan Nazaruddin, 2001).

Setelah diketahui bahwa ketiga jenis usaha tersebut yaitu usaha pegolahan ikan segar, ikan pindang, dan ikan asin secara ekonomis menguntungkan dan layak untuk dikembangkan, maka untuk mengetahui secara spesifik posisi bisnis dan strategi apa yang sesuai dengan kondisi ketiga jenis usaha tersebut perlu dilakukan analisis daur hidup produk (Product Life Cycle/PLC)

4.5. Analisis Daur Hidup Product (PLC) dan Analisis Boston Counsulting Group (BCG) dan Untuk Usaha Pengolahan Ikan Secara Tradisional.

4.5.1. Analisis Daur Hidup Product (Product Life Cycle / PLC) Untuk Usaha Pengolahan Ikan Segar

Daur hidup produk atau Product Life Cycle menurut Kotler (2002), adalah suatu analisa yang diperlukan untuk menentukan posisi bisnis dan strategi

bersaing dari suatu usaha. Analisis PLC ini merupakan salah satu konsep yang penting dalam strategi pemasaran karena

- Produk memiliki umur yang terbatas.
- Penjualan produk melalui berbagai tahap yang berbeda masing-masing memberikan tantangan, peluang dan masalah yang berbeda bagi pengusaha.
- Keuntungan naik dan turun pada berbagai tahap yang berbeda selama siklus hidup produk.

Menurut Umar Husein (2002), analisis untuk produk tertentu yang sejenis yang secara keseluruhan ditangani oleh banyak perusahaan dinamakan Business Life Cycle/BLC, dalam hal ini usaha pengolahan ikan segar di Kota Pekalongan ada sepuluh unit usaha yang mempunyai modal rata-rata antara Rp. 220,845 juta sampai Rp. 396,362 juta atau kapasitas produksinya antara 60 ton sampai 150 ton per bulan dan sebagai pesaingnya adalah para pengusaha pengolah ikan segar di Kabupaten Batang.

Berikut ini data yang diperlukan dalam analisis daur hidup produk (PLC) dalam 4tahun terakhir untuk usaha pengolah ikan segar (terlihat pada Tabel 16)

Tabel 16. Data Penjualan Dan Pertumbuhan Penjualan Usaha Pengolahan Ikan Segar tahun 1999-2002 (Dalam Juta Rupiah)

NO	TAHUN	USAHA PANGOLAHAN IKAN SEGAR			
		PENJ.PROD.YG DITELITI		PENJ.PROD.PESAING	
		TOTAL PENJ. (Rp)	FLUKTUASI (%)	TOTAL PENJ. (Rp)	FLUKTUASI (%)
1.	1999	52 023,741		38 946,200	
2.	2000	47 062,098	-10,544	34 556,472	-12,703
3.	2001	47 205,030	0,302	28 629,522	-20,702
4.	2002	64 859,896	27,220	36 796,861	22,166
	Jumlah	211 150,77	16,982	138 929,06	-11,329
	Rerata	52 787,69	4,250	34 732,27	-2,810

Sumber: Data primer yang diolah

Pertumbuhan penjualan selama 4 tahun untuk usaha pengolahan ikan segar di Pekalongan adalah 16,982%, sedang untuk Kabupaten Batang (-11.239%). Perbandingan pertumbuhan penjualan antara tahun 2001 dengan 2002 untuk usaha pengolahan ikan segar di Kota Pekalogan adalah 27,22%, sedang untuk Kabupaten Batang 22,166%.

Tabel 17. Daftar Harga Ikan Segar per kg dan Pertumbuhan Harga Ikan (Tahun 1999-2002)

NO	TAHUN	IKAN SEGAR YANG DITLITI		IKAN SEGAR PESAING	
		HARGA PER Kg (Rp)	FLUKTUASI (%)	HARGA PER Kg (Rp)	FLUKTUASI (%)
1	1999	5200		5200	
2	2000	5300	2,0	5250	1,0
3	2001	5850	9,0	5800	9,0
4	2002	6700	12,69	6600	12,12
	Jumlah	23050	24,0	22850	22,0
	Rata-rata	5762,5	6,0	350	5,50

Sumber : Hasil Penelitian Tahun 2003

Pertumbuhan harga per Kg selama 4 tahun terakhir untuk usaha pengolahan ikan segar di Kota Pekalongan adalah 6,0 %; sedangkan untuk Kabupaten Batang adalah 5,5 %. Perbandingan pertumbuhan harga tahun 2002 dan 2001 untuk kota Pekalongan adalah 12,69 %, sedang untuk Kabupaten Batang adalah 12,12 %.

Tabel 18 : Data Perkembangan Keuntungan (laba kotor) Selama 4 tahun (1999-2002).

NO	TAHUN	KEUNTUNGAN USAHA PENGOLAH IKAN SEGAR YANG DITELITI		KEUNTUNGAN USAHA PENGOLAH IKAN SEGAR PESAING	
		(Rp.000)	FLUKTUASI (%)	(Rp.000)	FLUKTUASI (%)
1	1999	2501,140		2246,91	
2	2000	2633,890	5,00	2797,43	20,00
3	2001	3574,468	26,00	2961,68	6,00
4	2002	3134,529	-14,00	2410,11	-23,00
	Jumlah	11844,050	15,00	10416,13	3,00
	Rata-rata	2961,010	3,75	2604,03	0,75

Sumber : Hasil Penelitian tahun 2003

Dari hasil Tabel 16, 17 dan 18, maka dapat dianalisis posisi produk seperti berikut :

Tabel 19 : Penentuan Daur Hidup Usaha Pengolah Ikan Segar di Kota Pekalongan

NO	UKURAN KINERJA	KINERJA TAHUN 2002	PERUBAHAN DIBANDINGKAN TAHUN 2001	RATA-RATA PERTUMBUHAN (4TAHUN) TERAKHIR (1999-2002)
1	PENJUALAN	Rp.64 859,896 juta	+ 27,220 %	4,250 %
2	HARGA PER KG IKAN SEGAR	Rp. 6 700	+ 13,000 %	6,000 %
3	KEUNTUNGAN/LABA KOTOR	Rp. 3 134,529 juta	- 14,000 %	3,750 %

Sumber : Hasil Penelitian tahun 2003

Analisis :

a. Nilai perbandingan antara penjualan tahun 2002 dan tahun 2001 yaitu sebesar 27,22 %. Diperkirakan nilai penjualan tahunan meningkat.
b. Jika dilihat berdasarkan rata-rata pertumbuhan tahunan selama 4 tahun terakhir, nilai penjualan tahunan meningkat sebesar 4,25 %.
c. Harga per Kg ikan segar perkmbangannya relatif cepat yaitu 13 % hal ini kita bandingkan dengan tingkat inflasi sebesar 10 % (Husain Umar, 2002).
d. Dibanding dengan tahun 2001 keuntungan (laba kotor) menurun (laba tahun 2002 Rp. 3 134,529 juta dan laba tahun 2001 Rp.3 574,486 juta) yaitu turun 14 % (-14%).

Berdasarkan analisis tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa Usaha Pengolah Ikan Segar di Kota Pekalongan berada pada tahap pertumbuhan menuju ke arah kedewasaan (maturity). Pada tahun 2001 nilai penjualan Rp. 47.205.030 kemudian pada tahun 2002 nilai penjualan naik menjadi Rp. 64.859.896. Menurut Kotler (2000) yang diterjemahkan oleh Hendro Teguh (2002), penjualan pada tahap pertumbuhan dengan asumsi perusahaan pertama memantapkan diri di bagian tengah dan ditandai dengan pesatnya penjualan. Konsumen penerima awal menyukai produk tersebut, konsumen berikutnya mulai membeli produk itu. Namun pesaing baru memasuki pasar tertarik dengan peluang produksi dan

keuntungan yang relatif besar. Para pesaing memperkenalkan ciri produknya dengan memperbaiki mutu dan kemasan. Selama tahap pertumbuhan, perusahaan menggunakan strategi mempertahankan pertumbuhan pasar yang pesat misalnya dengan meningkatkan kualitas produk dan meningkatkan cakupan distribusinya serta memasuki saluran distribusi baru.

Indikator daur Kehidupan Industri menurut Suwarsono M (2002). Pada tahap pertumbuhan : Pertumbuhan pasar lebih cepat tetapi kadang-kadang stabil atau bahkan menurun; Potensi pasar lebih dari pemasaran industri dan sering ada kejutan; Pesaing meningkat cepat dan pangsa pasar ada yang besar ada yang kecil.

Guna mendukung analisis PLC tersebut, perlu dilakukan analisis Boston Counsulting Group (BCG).

4.5.1.1. Analisis Boston Counsulting Group (BCG)

Analisis ini dilakukan berdasarkan produk yang diteliti untuk mengetahui posisi pasar atau tingkat pertumbuhan pasar (Market Growth Rate / MGR) dan analisis pangsa pasar relatif (Market Share Rate / MSR) sebagai sumber horisontal. Perhitungan MSR bertujuan untuk mengetahui besarnya pertumbuhan pasar yang berhasil dicapai oleh suatu produk dalam unit bisnis beroperasi (dalam satu periode /cyclus) tertentu. Pangsa pasar dianggap sebagai proteksi kekuatan perusahaan besarnya MSR akan dinyatakan dalam angka mutlak. Nilainya bisa lebih besar atau lebih kecil Suwarsono M(2002).

Menurut Suwarsono M (2002), pangsa pasar relatif adalah perbandingan antara besarnya volume penjualan yang diteliti dengan volume penjualan yang dikuasai pesaing, biasanya diukur dengan prosentase. Dengan demikian MSR dapat dinyatakan dalam formula pada tabel 20 berikut :

Tabel 20 : Data Volume Penjualan Ikan Segar, Volume Penjualan Pesaing dan Total Volume Penjualan Tahun 2000 _ 2002 (dalam Kg)

NO	TAHUN	VOL. PENJUALAN IKAN SEGAR DIKOTA PEKALONGAN	VOL.PENJUALAN IKAN SEGAR DPESAING (BATANG)	TOTAL VOL. PRODUKSI IKAN SEGAR
1	2000	8 829 641	7 199 265	16 028 906
2	2001	8 078 704	6 387 080	14 465 784
3	2002	9 686 580	6 376 600	16 063 180

Sumber : Data primer yang diolah

Berdasarkan tabel 20 diatas, maka besarnya MSR adalah sebagai berikut :

$$\text{Pangsa Pasar Relatif (MSR) tahun 2002} = \frac{\text{Vol. Penjualan Perusahaan Th 2002}}{\text{Vol. Penjualan Pesaing Th.2002}}$$

$$= \frac{9\,680\,580}{6\,376\,000}$$

$$= 1{,}52$$

Tingkat pertumbuhan pangsa pasar (MGR) mencerminkan tinggi rendahnya peluang bisnis yang tersedia, jadi mencerminkan proyeksi daya tarik industri. Biasanya MGR dinyatakan dalam prosentase (%). MGR dihitung dari pertumbuhan volume masing-masing produk yang diteliti dibandingkan dengan total penjualan industri. Menurut Suwarsono M (2002), secara sederhana tingkat pertumbuhan pasar dapat dihitung dengan menggunakan formula berikut :

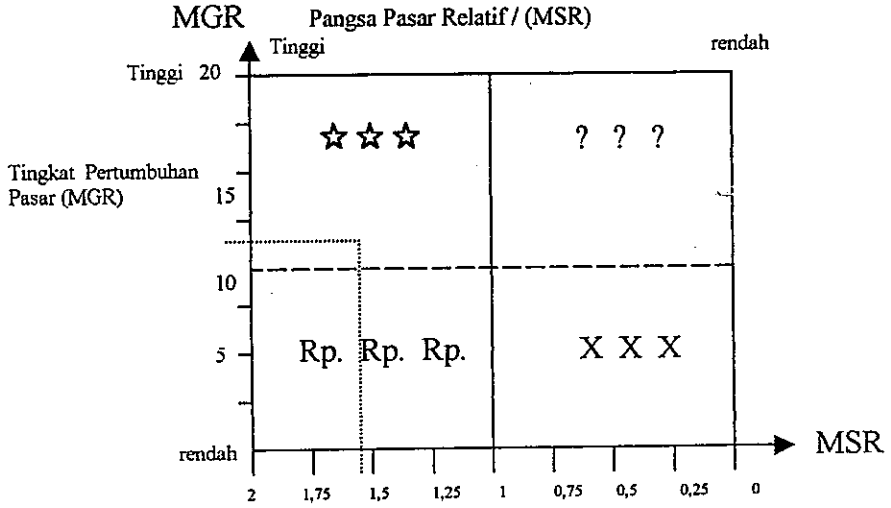
$$\text{Tingkat Pertumbuhan Pasar Tahun N} = \frac{\text{Volume penjualan Industri Tahun N} - \text{Volume Penjualan Industri Tahun N - 1}}{\text{Volume Penjualan Industri Tahun} - 1} \times 100\,\%$$

$$\text{Tingkat Pertumbuhan Pangsa Pasar Tahun 2002 (MGR)} = \frac{\text{Volume Penjualan Th.2002} - \text{Volume Penjualan Th.2001}}{\text{Volume Penjualan Industri tahun 2001}} \times 100\%$$

$$= \frac{16\,063\,180 - 14\,465\,784}{14\,465\,784} \times 100\,\% = \frac{1\,597\,396}{14\,465\,784} \times 100\%$$

$$= 11{,}04\,\%$$

Dari perhitungan yang telah dilakukan, maka dapat diketahui bahwa besarnya pangsa pasar relatif (MSR) adalah 1.52 kali pesaing, sedangkan tingkat pertumbuhan pasar (MGR) untuk hasil olahan (produk) ikan segar sebesar 11, 04 %, seperti terlihat pada gambar matrik BCG berikut :



Gambar 4 : Matrik Pertumbuhan Pangsa Pasar

Hasil analisis menunjukkan bahwa pangsa pasar relatif (MSR) 1,52 dan tingkat pertumbuhan pasar (MGR) sebesar 11,04 % sehingga di dapatkan posisi industri / usaha pengolah ikan segar berada pada tanda bintang (☆). Usaha strategis yang terletak pada sel ini dapat ditafsirkan sebagai unit usaha yang memiliki peluang bisnis yang besar karena beroperasi pada pasar yang sedang tumbuh. Disaat yang sama unit usaha ini mampu menguasai pangsa pasar dan usaha ini juga masih memerlukan biaya produksi (kas keluar) yang cukup besar. Oleh karena itu sel ini walaupun pendapatan meningkat tetapi keuntungan (labanya) menurun pada tahun 2002 dibanding tahun lalu (tahun 2001) (-14%). Unit usaha yang berada pada sel ini dapat dikatakan sebagai unit usaha yang menjanjikan dan dapat menjadi salah satu sumber aliran kas masuk yang besar dikemudian hari.

4.5.2. Analisis Daur Hidup Produk (Product Life Cycle / PLC) Untuk Usaha Pengolahan Ikan Pindang

Analisa Daur Hidup Produk (PLC) untuk usaha pengolahan ikan pindang di Kota Pekalongan ada 11 unit usaha pengolahan ikan pindang yang mempunyai modal rata-rata antara Rp. 155.657.862 sampai dengan Rp. 294 832 721 atau kapasitas produksi antara 80 ton sampai 100 ton perbulan. Dan sebagai pesaingnya adalah pengusaha pengolah ikan pindang di Kabupaten Batang.

Adapun data-data yang diperlukan dalam analisis daur hidup produk (PLC) dalam 4 tahun terakhir untuk usaha pengolahan ikan pindang adalah data penjualan dan pertumbuhan penjualan (tersaji dalam tabel), daftar harga dan pertumbuhan harga ikan (tersaji dalam tabel 21) serta data perkembangan keuntungan (laba kotor) selama 4 tahun.

Tabel 21:Data Penjualan dan Pertumbuhan Penjualan Usaha Pengolahan Ikan Pindang tahun 1999 – 2002 (dalan juta rupiah)

NO	TAHUN	USAHA PENGOLAHAN IKAN PINDANG			
		Penj.Produksi yg diteliti		Penj. Produksi Pesaing	
		Total Penj. (Rp)	Fluktuasi (%)	Total Penj. (Rp)	Fluktuasi (%)
1	1999	35 043,120		44 552,621	
2	2000	29 733,550	(- 17,86)	34.326,088	(- 29,792)
3	2001	27 181,390	(- 8,36)	31 682,385	(- 8,344)
4	2002	27 677,600	0,86	38 983,653	18,729
		24 909,840	(- 25,36)		(- 19,407)
			(- 6,34)		(- 4,852)

Sumber : Data Primer yang diolah

Pertumbuhan penjualan selama 4 tahun terakhir untuk usaha pengolah ikan pindang di Kota Pekalongan adalah (- 25,36 %), sedang untuk Kabupaten Batang (- 19,407 %). Perbandingan petumbuhan penjualan antara tahun 2001 dengan 2002 untuk usaha pengolahan ikan pindang di Kota Pekalongan adalah

0,86 %, sedang untuk Kabupaten Batang 18,73 %. Berikut ini daftar harga ikan pindang tahun 1999 – 2002.

Tabel 22 : Daftar Harga Ikan Pindang per Kg dan pertumbuhan harga ikan Tahun 1999 – 2002.

NO	TAHUN	USAHA PENGOLAHAN IKAN PINDANG			
		Ikan Pindang yg diteliti		Ikan Pindang Pesaing	
		Harga Per Kg (Rp)	Fluktuasi (%)	Harga Per Kg (Rp)	Fluktuasi (%)
1	1999	3750		3700	
2	2000	3850	2,6	4200	11,9
3	2001	4105	6,21	4600	8,69
4	2002	5800	29,22	5800	20,69
	Jumlah	17550	38,034	18300	41,286
	Rata-rata	4387,5	9,51	4575	10,32

Sumber : Data Primer yang diolah.

Pertumbuhan harga per Kg selama 4 tahun terakhir untuk usaha pengolahan ikan pindang di Kota Pekalongan 9,51 %, sedangkan untuk Kabupaten Batang 10,32 %. Perbandingan pertumbuhan harga tahun 2002 dan 2001 untuk Kota Pekalongan adalah 29,22 %, sedangkan untuk Kabupaten Batang adalah 20,69%.

Tabel 23: Data Perkembangan Keuntungan (laba kotor) selama 4 tahun (1999 – 2002).

NO	TAHUN	USAHA PENGOLAHAN IKAN PINDANG			
		Keuntungan Usaha Pengolahan Ikan Pindang yg diteliti		Keuntungan Usaha Pengolahan Ikan Pindang Pesaing	
		Rp (000)	Fluktuasi (Rp)	Rp (000)	Fluktuasi (Rp)
1	1999	4 417 200,0		9 696 569,25	
2	2000	3 915 561,0	- 12,81	8 714 682,6	(- 11,27)
3	2001	3 558 968,12	- 10,02	9 499 917,7	8,27
4	2002	2 335 750,03	- 52,36	6 998 339,4	- 35,75
	Jumlah		- 75,196		- 38,75
	Rata-rata		- 18,798		- 9,69

Sumber : Data Primer yang diolah.

Dari hasil Tabel 21, 22 dan 23, maka dapat dianalisis posisi produk sebagai berikut:

Tabel 24 : Penentuan Daur Hidup Usaha Pengolahan Ikan Pindang di Kota Pekalongan.

NO	Ukuran Kinerja	Kinerja tahun 2002	Perubahan dibandingkan tahun 2001	Rata-rata pertumbuhan (4 tahun) terakhir (1999 – 2002)
1	Penjualan	Rp. 27 677,600 jt	0,86 %	(- 6,34 %)
2	Harga per Kg Ikan Pindang	Rp. 5 800	29,22 %	(4,387,5 %)
3	Keuntungan / Laba Kotor	Rp. 2 335,750 jt	(- 52,36%)	(-18,798 %)

Sumber : Data Primer yang diolah

Analisis :

a. Nilai perbandingan antara penjualan tahun 2002 dan tahun 2001 yaitu sebesar 0,86 %. Nilai penjualannya sedikit meningkat.
b. Berdasarkan rata-rata pertumbuhan tahunan selama 4 tahun terakhir, nilai penjualan tahunannya menurun sebesar (-6,34 %).
c. Harga per Kg ikan pindang perkembangannya cepat yaitu sebesar 29,22 % bila dibanding dengan tingkat inflasi sebesar 10 % (Husain Umar, 2002).
d. Namun dibanding dengan tahun 2001 keuntungan (laba kotor) menurun drastis (laba tahun 2002 Rp. 2 335,750 juta sedang laba tahun 2001 Rp. 3 558,968 juta) jadi turun sebesar (- 52,36 %).

Berdasarkan analisis tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa usaha pengolahan ikan Pindang di Kota Pekalongan berada pada tingkat kedewasaan (maturity) menuju ke arah sedikit penurunan. Tahap ini ditandai dengan tercapainya titik tertinggi penjualan yaitu pada tahun 1999; dan pada tahun 2000 nilai penjualan turun tetapi pada tahun 2002 nilai penjualan sedikit naik (0,86 %). Menurut Kotler (2000) yang diterjemahkan oleh Hendro Teguh (2002), pada suatu titik, tingkat pertumbuhan penjualan akan melambat dan produk akan memasuki tahap kedewasaan relatif. Tahap ini biasanya berlangsung lebih lama

dari tahap 2 sebelumnya. Usaha Pengolahan ikan pindang yang ada di kota Pekalongan berada pada fase kedewasaan menurun (decaying maturity) level penjualan absolut mutlak menurun; penerimaan ini kemungkinan besar disebabkan bahan baku ikan yang dibutuhkan jumlahnya berkurang seperti terlihat pada Tabel 6 . Pada tahun 1999 produksi ikan pindang jumlahnya 9.816 ton, kemudian turun terus sampai pada tahun 2002 jumlah produksinya menjadi 4.772 ton, disamping itu juga adanya pesaing dari luar daerah (Batang).

Indikator daur kehidupan industri menurut Suwarsono M (2002) pada tahap kedewasaan; pertumbuhan pasar sama atau lebih kecil dan cenderung menurun; potensi pasar hampir jenuh, pesaing stabil dan sedikit menyusut, pangsa pasar meningkat dan tidak dilakukan perbaikan teknologi dalam proses pengolahan bahan baku. Guna mendukung analisis PLC diperlukan analisis Boston Consulting Group (BCG)

4.5.2.1. Analisis Boston Counsulting Group (BCG) Untuk Usaha Pengolahan Ikan Pindang.

Analisis ini dilakukan berdasarkan produk yang diteliti untuk mengetahui posisi dan tingkat pertumbuhann pasar (Market Growht Rate / MGR) dan analisis pangsa pasar relatif (Market Share Rate / MSR). Perhitungan MSR untuk usaha pengolahan ikan pindang dapat dinyatakan dalam formula yang tersaji pada tabel 25 berikut ini :

Tabel 25: Data Volume Penjualan Ikan Pindang, Volume Penjualan Pesaing dan Total Volume Penjualan tahun 2000 – 2002 (dalam ton)

NO	TAHUN	Volume Penjualan Ikan Pindang di Kota Pekalongan (Ton)	Volume Penjualan Ikan Pindang Pesaing (Batang) (Ton)	Total Volume Produksi Ikan Pindang
1	2000	7 723	8 172,878	15 895,875
2	2001	6 886	6 887,475	13 773,475
3	2002	4 772	6 712,704	11,489,704

Sumber : Data primer yang diolah

Berdasarkan tabel 25 di atas maka MSR nya adalah :

$$\text{Pangsa Pasar Relatif (MSR) tahun 2002} = \frac{\text{Volume Penjualan th 2003}}{\text{Volume Pesaing tahun 2003}}$$

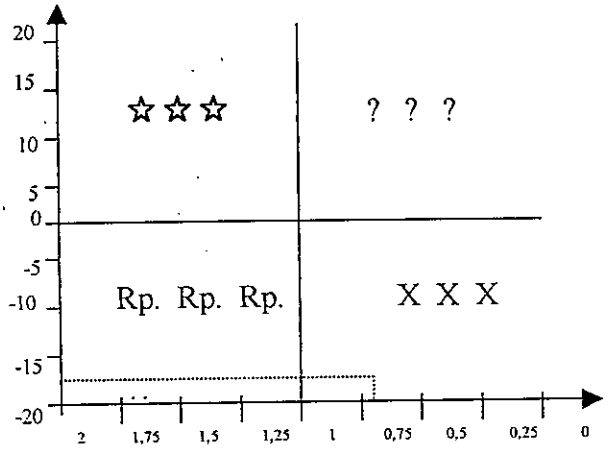
$$= \frac{4\,772}{6\,712{,}704} = 0{,}718$$

Tingkat pertumbuhan pangsa pasar (MGR) untuk usaha pengolahan ikan pindang di Kota Pekalongan adalah :

$$\text{Tingkat Pertumbuhan Pangsa Pasar tahun 2003} = \frac{11\,489{,}704 - 13\,773{,}475}{13\,773{,}475} \times 100\,\%$$

$$= -16{,}581\,\%$$

Dari perhitungan yang telah dilakukan maka dapat diketahui bahwa besarnya pangsa pasar relatif (MSR) adalah 0,718; pesaing sedangkan tingkat pertumbuhan pasar (MGR) untuk hasil olahan ikan pindang sebesar (- 16,504), seperti terlihat pada gambar matrik BCG untuk produk ikan pindang berikut :



Gambar 5: Matrik Pertumbuhan Pangsa Pasar Untuk Usaha Pengolahan Ikan Pindang

Hasil analisis menunjukkan bahwa pangsa pasar relatif (MSR) sebesar 0,718 kali pesaing dan tingkat pertumbuhan pasar (MGR) sebesar (- 16,58 %), sehingga di dapatkan posisi usaha (industri) pengolahan ikan pindang berada pada tanda silang (X). Menurut Suwarsono M (2002) posisi pada tanda silang (X)

sering diberi simbul dog (anjing) yang terletak di sudut kanan bawah matriks BCG. Unit usaha yang terletak di dalam sel ini ditafsirkan sebagai unit usaha yang tidak lagi menjanjikan dan bahkan cenderung menghasilkan aliran kas bersih negatif. Namun hasil analisis ekonomi (tersaji pada tabel 15) menunjukkan hasil yang positif berarti menguntungkan dan layak untuk dikembangkan. Perkembangan 4 tahun terakhir (tahun 1999 – 2002), baik perkembangan penjualan maupun keuntungan menunjukkan penurunan sehingga hasil analisis PLC penjualan selama 4 tahun menurun 6,34 % dan keuntungan (laba kotor) dibandingkan tahun 2001 menurun 52,36 % meskipun harga per kg ikan meningkat 9,51 % sehingga usaha pengolahan ikan pindang tersebut berada pada usia kedewasaan atau usia tua dan dapat dikatakan mendekati kegagalan (dengan tanda X) sehingga perlu dikaji penyebabnya.

4.5.3. Analisis Daur Hidup Produk (Product Life Cycle / PLC) Untuk Usaha Pengolahan Ikan Asin

Analisis daur hidup produk untuk usaha pengolahan ikan asin di Kota Pekalongan ada 30 unit usaha dan mempunyai modal rata-rata antara Rp. 167 887 975 sampai dengan Rp. 302 993 723 atau kapasitas industri antara 60 ton sampai 100 ton perbulan dan sebagai pesaingnya adalah pengusaha pengolah ikan asin di Kabupaten Batang.

Data-data yang diperlukan dalam analisis daur hidup produk adalah data penjualan dan pertumbuhan, daftar harga per kg ikan asin, serta data perkembangan keuntungan (laba kotor) pada usaha pengolahan ikan asin selama 4 tahun terakhir. Berikut ini adalah tabel penjualan dan pertumbuhan penjualan ikan asin tahun 1999 – 2000 (dalam juta rupiah)

Tabel 26: Data Penjualan dan Pertumbuhan Penjualan Usaha Pengolahan Ikan Asin tahun 1999 – 2002 (dalan juta rupiah)

NO	TAHUN	USAHA PENGOLAHAN IKAN ASIN			
		Penj.Produksi yg diteliti		Penj. Produksi Pesaing	
		Total Penj. (Rp)	Fluktuasi (Rp)	Total Penj. (Rp)	Fluktuasi (Rp)
1	1999	38 648,178		30 299,150	
2	2000	66 108,291	41,54	24 230,758	(- 25,044)
3	2001	72 207,098	8,45	35 714,856	32,155
4	2002	73 970,076	2,38	28 545,774	(- 25,114)
			52,37		- 18,003
			13,09		- 4,5007 %

Sumber : Data Primer yang diolah

Pertumbuhan penjualan selama 4 tahun terakhir pada usaha pengolah ikan asin di Kota Pekalongan adalah 38,0 %, sedang untuk Kabupaten Batang (- 18,003 %). Perbandingan pertumbuhan penjualan antara tahun 2001 dengan 2002 untuk usaha pengolahan ikan asin di Kota Pekalongan adalah 2,38 %, sedang untuk Kabupaten Batang adalah (- 25, 114 %). Jadi untuk kota Pekalongan terjadi kenaikan penjualan sebesar 2,38 %. Berikut ini daftar harga dan pertumbuhan harga ikan asin tahun 1999 sampai tahun 2002.

Tabel 27 : Daftar Harga Ikan Asin per Kg dan pertumbuhan harga ikan Tahun 1999 – 2002.

NO	TAHUN	USAHA PENGOLAHAN IKAN ASIN			
		Ikan Asin yg diteliti		Ikan AsinPesaing	
		Harga Per Kg (Rp)	Fluktuasi (Rp)	Harga Per Kg (Rp)	Fluktuasi (Rp)
1	1999	3270		3375	
2	2000	3565	8,275	3865	12,68
3	2001	4218	15,48	4500	14,11
4	2002	5298	20,39	5600	19,64
	Jumlah	16351	44,145	17340	46,43
	Rata-rata	4087,75	11,04	4335	11,61

Sumber : Data Primer yang diolah.

Rata-rata pertumbuhan harga ikan asin per kg selama 4 tahun terakhir untuk usaha pengolahan ikan asin di Kota Pekalongan adalah 11,61 %.

Perbandingan pertumbuhan harga tahun 2002 dengan tahun 2001 untuk Kota Pekalongan adalah 20,39 %, sedang untuk Kabupatn Batang adalah 19,64 %.

Tabel 28 : Data Perkembangan Keuntungan (laba kotor) selama 4 tahun (1999 – 2002).

NO	TAHUN	USAHA PENGOLAHAN IKAN ASIN			
		Keuntungan Usaha Pengolahan Ikan Asin indang yg diteliti		Keuntungan Usaha Pengolahan Ikan Asin Pesaing	
		Rp (000)	Fluktuasi (Rp)	Rp (000)	Fluktuasi (Rp)
1	1999	2 657 107,0		2 671 237,6	
2	2000	2 006 693,5	(- 32,41)	2 715 354,0	1,63
3	2001	2 364 031,119	15,12	2 600 688,3	(- 4,41)
4	2002	4 431 413,67	46,65	4 587 713,4	43,31
	Jumlah		29,36		40,53
	Rata-rata		7,34		10,133

Sumber : Data Primer yang diolah.

Dari Tabel 26, 27, dan 28, maka dapat dianalisis posisi produk seperti berikut :

Tabel 29 : Penentuan Daur Hidup Usaha Pengolahan Ikan Asin di Kota Pekalongan.

NO	Ukuran Kinerja	Kinerja tahun 2002	Perubahan dibandingkan tahun 2001	Rata-rata pertumbuhan (4 tahun) terakhir (1999 – 2002)
1	Penjualan (jutaan)	Rp.73 970,076	2,38 %	9,50 %
2	Harga per Kg Ikan Asin	Rp. 5 298	20,39 %	4,087 %
3	Keuntungan / Laba Kotor	Rp. 4 431 413,07	46,65 %	7,34 %

Sumber : Data Primer yang diolah

Analisis :

a. Nilai perbandingan antara penjualan tahun 2002 dengan tahun 2001 yaitu sebesar 2,38 %, nilai penjualannya meningkat.

b. Berdasarkan rata-rata pertumbuhan tahunan selama 4 tahun terakhir, nilai penjualan tahunannya meningkat sebesar 9,5 %.

c. Harga per kg ikan asin perkembangannya relatif cepat yaitu sebesar 20,39 % bila dibandingkan dengan tingkat inflasi sebesar 10 % (Husain Umar, 2002).

d. Dibandingkan tahun 2001, keuntungan (laba kotor) untuk tahun 2002 mningkat pesat (laba kotor tahun 2002 Rp. 4 431 413,67 sedangkan tahun 2001 Rp. 2 364 031,0) jadi meningkat sebesar 46,65 %.

Berdasarkan analisis tersebut di atas, maka dapat disimpulkan bahwa usaha pengolahan ikan asin di Kota Pekalongan berada pada tingkat pertumbuhan. Tahap ini ditandai dengan semakin meningkatnya nilai penjualan. Menurut Kotler (2002) penjualan pada tahap pertumbuhan ditandai dengan semakin pesatnya penjualan dan dengan asumsi perusahaan pertama memantapkan diri dibagian tengah konsumen penerima awal menyukai produk tersebut; namun beberapa pesaing baru memasuki pasar dan terakhir dengan peluang produksi dan keuntungan yang relatif besar. Para pesaing memperkenalkan ciri produksinya dengan memperbaiki mutu dan kemasan. Selama tahap pertumbuhan perusahaan menggunakan strategi mempertahankan pertumbuhan pasar yang pesat, misalnya dengan meningkatkan kualitas produk dan meningkatkan cakupan distribusinya serta memasuki saluran distribusi baru.

Menurut Sarwono M (2002) indikator daur kehidupan industri pada tahap pertumbuhan ini ditandai dengan pertumbuhan pasar lebih cepat, tetapi kadang-kadang stabil dan bahkan menurun. Potensi pasar lebih dari pemasaran industri dan sering ada kejutan. Pesaing meningkat cepat dan pangsa pasar ada yang besar dan ada yang kecil. Guna mendukung analisis PLC tersebut perlu dilakukan analisis Boston Consulting Group (BCG).

4.5.3.1. Analisis Boston Consulting Group (BCG) Untuk Usaha Pengolahan Ikan Asin.

Untuk mengetahui posisi dan tingkat pertumbuhan pasar (Market Growt rate / MSR) dan analisis pangsa pasar (Market Share Rate (MSR) dari usaha pengolahan ikan asin dapat dinyatalan dalam formula yang tersaji pada tabel 30 berikut .

Tabel 30: Data Volume Penjualan Ikan Asin Yang Diteliti, Volume Penjualan Pesaing dan Total Volume Penjualan tahun 2000 – 2002 (dalam ton)

NO	TAHUN	Volume Penjualan Ikan Asin di Kota Pekalongan (Ton)	Volume Penjualan Ikan Asin Pesaing (Batang) (Ton)	Total Volume Produksi Ikan Asin
1	2000	18 543,7	6 269,278	26 491
2	2001	17 118,8	7 936,635	28 191
3	2002	13 962,0	5 097,460	19 946

Sumber : Data primer yang diolah

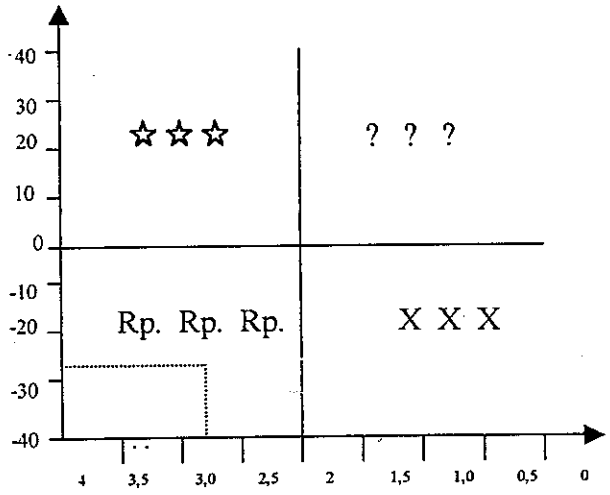
Berdasarkan Tabel 30 di atas maka

$$\text{Pangsa Pasar Relatif (MSR) tahun 2002} = \frac{13\,962,0}{5\,097,45} = 2,74$$

Tingkat pertumbuhan pangsa pasar (MGR) untuk usaha pengolahan ikan Asin di Kota Pekalongan adalah :

$$\text{MGR tahun 2003} = \frac{19\,946 - 28\,191}{28\,191} \times 100\,\% = -29,25\,\%$$

Dari hasil perhitungan tersebut, maka dapat diketahui bahwa besarnya pangsa pasar relatif (MSR) adalah 2,74 pesaing, namun untuk tingkat pertumbuhan pasar relatif (MGR) pada produk ikan asin adalah (- 29,25 %), hal ini dapat dilihat pada gambar matrik BCG produk ikan asin berikut :



Gambar 6: Matrik Pertumbuhan Pangsa Pasar Untuk Usaha Pengolahan Ikan Asin

Hasil analisis menunjukkan bahwa pangsa pasar relatif (MSR) sebesar 2,74 kali pesaing dan tingkat pertumbuhan pasar (MGR) sebesar (- 29,25 %), sehingga didapatkan posisi usaha (industri) pengolahan ikan asin berada pada posisi tanda rupiah (Rp), biasanya terletak pada sudut kiri bawah. Menurut Suwarsono M (2002), unit usaha yang terletak di dalam sel (kuadran) ini ditafsirkan sebagai unit usaha yang berhasil. Unit usaha tersebut telah mempu menguasai pangsa pasar relatif yang besar dan di saat yang sama hanya beroperasi pada masa yang telah tidak tumbuh atau malah menurun. Usaha ini mampu menghasilkan kas masuk yang besar, khususnya jika pasarnya besar. Sehingga sel (kuadran) diberi simbul mata uang dalam hal ini rupiah. Surplus kas tersebut biasanya digunakan untuk pembiayaan investasi usaha lain (selain pengolah ikan asin), sehingga sering disebut sebagi sapi perah (Cash Cows), hal ini dilakukan karena untuk menjaga keseimbangan aliran kas antara unit usaha bila pengusaha tersebut mempunyai usaha lebih dari satu unit usaha.

4.6. Analisis SWOT

Analisa SWOT terdiri dari analisis internal dari permasalahan meliputi kekuatan dan kelmahan dan analisis eksternal yang berupa peluang dan ancaman dari luar perusahaan. Secara garis besar faktor-faktor internal usaha pengolahan ikan secara tradisional di Kota Pekalongan diantaranya meliputi :

1). Kekuatan

a. Modal tersedia cukup dan waktu perputaran modal cepat. Analisis ekonomi positif.
b. Penguasaan bahan baku (ikan) tersedia cukup banyak.
c. Fasilitas produksi memadai (bahan pendukung untuk pengolahan :garam, es H_2O_2 dan lain-lain, wadah / tempatnya, blong / bangkrak peti dan lain-lain tersedia cukup banyak).
d. Saluran distribusi lancar/ alat pengangkut produk (truk) untuk transportasi tersedia cukup banyak.
e. Pelayanan konsumen baik dan lancar.

2). Kelemahan

a. Mutu produk sangat bervariasi, kurang memperhatikan sistem manajemen mutu terpadu sehingga kurang bisa bersaing (ikan segar mutunya cepat menurun), higienis dan sanitasi kurang diperhatikan
b. Kemasan kurang mendapat perhatian. (kemasan sederhana kurang dapat bersaing).
c. Harga bahan baku berfluktuasi tergantung keadaan di TPI – PPNP Kota Pekalongan.
d. Harga produk juga berfluktuasi
e. Sumberdaya manusia tenaga kerja kurang memadai (relatif rendah)

f. Kurang (tidak) memperhatikan media promosi.

Sedang faktor-faktor eksternal usaha pengolahan ikan segar tradisional di Kota Pekalongan diantaranya meliputi :

3). Peluang

a. Adanya kebijakan pemrintah yang mendukung dengan dilaksanakannya OPTILANPI oleh PPNP Kota Pekalongan.
b. Aspek pemasaran juga cukup baik.
c. Daerah / wilayah pemasaran yang luas mulai dari Pekalongan sendiri sampai ke Jawa Barat (Bandung, Bogor) dan Jakarta bahkan sampai keluar Pulau Jawa (Lampung).
d. Nilai jual atau harga ikan hasil olahan (produk) relatif baik (tinggi).
e. Kemungkinan adanya subtitusi yaitu yang diolah menjadi ikan bakar, ikan panggang, ikan kaleng dan lain-lain.

4). Ancaman

a. Perkembangan teknologi akan mengancam usaha tradisional
b. Keberadaan pesaing baik dalam kota sendiri maupun luar kota.
c. Adanya tingkat inflasi sedikit banyak akan mempengaruhi kegiatan usaha.
d. Lahan usaha yang mulai bergeser kepada usaha pengolahan yang lain yang lebih menjanjikan.
e. Persediaan bahan baku (tergantung mesin dan jumlah ikan yang di daratkan di TPI PPNP Kota Pekalongan.

Dengan mengetahui kekuatan – kelemahan dan peluang – ancaman yang dihadapi oleh usaha pengolah ikan secara tradisional di Kota Pekalongan, maka dapat dilakukan proses pengambilan keputusan strategis yang selalu berkaitan dengan latar belakang, potensi dan permasalahan yang ada, sehingga dengan

kekuatan yang dimilikinya diharapkan perusahaan dapat memanfaatkan peluang yang ada dan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman klinisnya.

4.6.1. Analisis SWOT Untuk Usaha Pengolahan Ikan Segar

Untuk melakukan analisis SWOT ini diperlukan data-data yang sesuai dengan usaha pengolahan ikan segar yang ada di Kota Pekalongan. Data yang dipergunakan adalah data yang diperoleh dari hasil kuesioner / wawancara langsung dengan para pngusaha dan atau pihak-pihak lain atau masyarakat sekitar (data primer) dan data statistik dari instansi terkait (DKP, PPNP dan TPI Kota Pekalongan sebagai data skunder. Adapun matrik yang memuat hasil analisis SWOT dan nilai bobotnya untuk usaha pengolahan ikan segar disajikan pada Tabel 31 (matriks SWOT), Tabel 32 (matriks IFAS/SAP), Tabel 33 (matrik EFAS/ETOP) Tabel 34 (daftar nilai terboboti tiap unsur SWOT).

Dari tabel 34 selanjutnya dibuat peringkat strategi dari tiap sel yang dihasilkan dari matriks SWOT sebagi berikut :

1. Peringkat ke 1 : strategi SO dengan jumlah nilai terbobot 2,56.
2. Peringkat ke 2 : Strategi ST dengan jumlah nilai terbobot 2,44
3. Peringkat ke 3 : Strategi WO dengan jumlah nilai terbobot 2,32
4. Peringkat ke 4 : strategi WT dengan jumlah nilai terbobot 2,20.

Tabel 31 : Matriks Kekuatan – Kelemahan dan Peluang – Ancaman (SWOT) Usaha Pengolahan Ikan Segar Di Kota Pekalongan

	Kekuatan (Strength S)	Kelemahan (Weaknesses, W)
	1. Modal tersedia cukup waktu / perputaran modal cepat. Analisis ekonomi positif 2. Penguasaan bahan baku (ikan) tersedia cukup banyak 3. Fasilitas produksi memadai bahan pendukung untuk pengolahan (garam, es, air) dan wadah tempatnya (blong, bangkrak, peti dll) tersedia cukup. 4. Saluran distribusi / transportasi lancar 5. Tersedia tenaga kerja yang cukup banyak dan relatif lunak.	1. Mutu produksi sangat berfariasi kurang memperhatikan sistem manajemen mutu terpadu sehingga kurang bisa bersaing 2. Kemasan kurang mendapat perhatian belum mencantumkan lebel dan kode produksi (sehingga kurang dapat bersaing) 3. Harga bahan baku berfluktuasi tergantung keadaan di TPI PPNP. 4. SDM kurang memadai(relatif rendah) 5. Kurang / tidak memperhatikan media promosi
Peluang (Opportunities, O) 1. Kebijakan pemerintah yang mendukung yaitu dengan adanya proyek pengembangan PPNP melalui OPTIHANPI oleh PPNP membantu para pengolah ikan tradisional. 2. Aspek pemasaran cukup cerah 3. Daerah / wilayah pemasaran luas (dari Pekalongan sampai Jawa Barat : Bandung, Bogor, Jakarta sampai luar Pulau Jawa). 4. Nilai jual / harga produk relatif tinggi 5. Subtitusi produk bila memungkinkan	Strategi SO : 1. Peningkatan produksi masing-masing unit usaha peningkatan / perbaikan teknologi (S:1,2,3,4 O:1,2,3) 2. Pengembangan jaringan distribusi dan pasar memperluas wilayah pemasaran (S:1,4,5, O:2,3,4) 3. Pemanfaatan bantuan pemerintah guna mengoptimalkan kinerja dari pegawai (tenaga kerja) yang ada melalui pelatihan guna optimalisasi dan peningkatan produksi	Setrategi WO : 1. Perbaikan mutu penerapan sistem manajemen mutu dan standar mutu serta perbaikan kemasan, mencantumkan lebel dan kode produksi sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku memanfaatkan fasilitas pemerintah melalui uji baku mutu di LPPM HPVR, (W:1,2, O:1,4) 2. Penguatan jaringan, menekan harga bahan baku, memperluas jaringan pemasaran, meningkatkan promosi dan memperluas wilayah pemasaran (W:1,5, O:2,3,4) 3. Peningkatan kualitas SDM dengan mengikut sertakan pelatihan-pelatiahn yang diselenggarakan pemerintah untuk menjajaki deversifikasi produk (W:4 O:1,5).
Ancaman (Treaths, T) 1. Perkembangan teknologi akan mengancam produksi tradisional 2. Keberadaan pesaing (baik di dalam kota maupun di dalam kota) 3. Tingkat inflasi mempengaruhi kegiatan produksi 4. Lahan usaha mulai bergeser pada usaha pengolah ikan yang lain baik yang modern (pengalengan) maupun yang sederhana (ikan asap dan lain-lain) 5. Bahan baku tergantung musim dan jumlah ikan yang di daratkan di TPI PPNP	Strategi, ST : 1. Konsilidasi internal perbaikan dan peningkatan teknologi dengan mengoptimalkan fasilitas produksi yang tersedia (S : 3 O: 1) 2. Mencari pelanggan baru peningkatan jaringan pelanggan, mempercepat perputaran modal dan menekan tingkat inflasi (S: 1,3 O: 2,3) 3. Penjajakan diversifikasi produk hasil olahan tradisional yang lain perluasan jaringan dalam penyediaan bahan baku (S:2,3 O: 4,5)	Strategi, WT: 1. Konsolidasi internal guna perbaikan dan peningkatan teknologi, peningkatan Program Manajemen Mutu Terpadu (PMMT) dan, perbaikan kemasan pemberian lebel dan kode produksi (W:1,2 T:1) 2. Penguatan jaringan guna menghadapi pesaing, menekan harga bahan baku, menekan inflasi dan memperhatikan media promosi (W:1,2,3,5 T : 2,3) 3. Peningkatan kualitas SDM, peningkatan teknologi, penjajakan diversifikasi produk baru baik tradsional maupun modern (W: 4, T: 1,4).

UPT-PUSTAK-UNDIP

Analisa SWOT : Usaha Pengolahan Ikan Segar

Tabel 32 : Matrik Internal Strategi Factors Analisis Summary (IFAS)

NO	Faktor-faktor Setrategi Internal	Bobot	Peringkat	Bbt x Prkt	Keterangan
	Kekuatan (strengths, S)				
A.	Waktu/perputaran modal keuangan cepat, analisis ekonomi positif (menguntungkan)	0,11	4	0,44	- Payback Periode cukup tinggi 0,55 dan 0,571
B.	Bahan baku (ikan tersedia cukup banyak)	0,11	3	0,33	- Pada musim-musim tertentu bahan baku meningkat
C.	Bahan pendukung / fasilitas produksi memadai (garam air, es, blung tersedia cukup banyak)	0,11	3	0,33	- Es, Garam tersedia cukup banyak
D.	Saluran distribusi transportasi lancar	0,10	2	0,20	- Tidak pernah terjadi kemacetan
E.	Tersedia tenaga kerja yang cukup banyak dan relatif murah	0,07	1	0,07	- Didapatkan dengan mudah dan jumlahnya banyak
	Jumlah			1,37	
	Kelemahan (Weaknesses, W)				
F.	Mutu kualitas produk sangat berfariasi kurang memperhatikan sistem manajemen mutu terpadu sehingga kurang bisa bersaing (ikan segar mutunya cepat menurun), higienis dan sanitasi kurang diperhatikan	0.11	3	0.33	- Karena tradisional sehingga belum distrandarisasi
G.	Kemasannya sederhana belum mencantumkan label dan kode produksi sehingga kurang dapat bersaing	0.09	2	0.18	- Kurang memperhatikan teknik pengemasan
H.	Kurang memperhatikan media promosi, belum mencantumkan label dan kode produksi	0.09	1	0.09	-Tidak pernah ada biaya promosi
I.	Sumber Daya Manusia tenaga kerja kurang memadai (Relatif rendah)	0,1	2	0.20	- Tidak tamat SD/SLTP
J.	Harga berfluktuasi, tidak ada standarisasi harga	0.11	3	0.33	- tergantung situasi pasar
	Jumlah	1.00		1.13	
	JUMLAH TOTAL			2.50	

Sumber : Data yang diolah

Tabel 33: Matriks Eksternal Strategic Factors Analysis Summary (EFAS) pada Usaha Pengolahan Ikan Segar

NO	FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	BOBOT	PERINGKAT	BOBOT X PERINGKAT	KET
I	Peluang (Opportunities/O)				
A	Kebijakan Pemerintah	0,07	2	0,14	Adanya bantuan pemerintah
B	Aspek Pasar cerah	0,13	3	0,39	MSR dan MGR baik
C	Daerah/Wilayah Pemasaran ikan	0,10	2	0,20	Jawa Barat-Jakarta
D	Nilai Jual tinggi	0,13	3	0,39	Harga relatif tinggi
E	Subtitusi Produk	0,07	1	0,07	Bila mungkin
	Sub Total	0,05		1,19	
II	Ancaman (Treats/T)				
F	Perkembangan Teknologi masih sederhana	0,10	2	0,20	Tradisional
G	Keberadaan Pesaing	0,13	3	0,39	Perlu diperhatikan
H	Tingkat Inflasi	0,06	1	0,06	Berpengaruh terhadap kegiatan produksi
I	Lahan Usaha mulai bergeser	0,08	2	0,16	Sebagian untuk industri lain
J	Ketersediaan bahan baku tergantung musim	0,13	2	0,26	Musim paceklik bahan baku kurang
		0,05		1,07	
		1,00		2,26	

Sumber :Data Primer yang diolah

Tebel 34: Daftar Nilai Terboboti Tiap Unsur SWOT

Kekuatan Strength	Nilai Terboboti	Kelemahan Weaknes	Nilai terboboti	Peluang Opportunities	Nilai Terboboti	Ancaman Treaths	Nilai Terboboti
S1	0,44	W1	0,33	O1	0,14	T1	0,20
S2	0,33	W2	0,18	O2	0,39	T2	0,39
S3	0,33	W3	0,09	O3	0,20	T3	0,06
S4	0,20	W4	0,20	O4	0,39	T4	0,16
S5	0,07	W5	0,33	O5	0,07	T5	0,26
Jumlah	1,37	Jumlah	1,13	Jumlah	1,19	Jumlah	1,07

Sumber : Data Primer yang diolah

Tabel 35 : Matriks Internal Eksternal Usaha Pengolahan (Ikan Segar, Ikan Pindang, Ikan Asin) Secara Tradisioanl di Kota Pekalongan

Nilai Total Faktor Strategi Internal

Nilai Total Faktor Strategi Eksternal	KUAT 4,0	RATA-RATA 3,0	LEMAH 2,0 – 1,0
TINGGI 4,0	I Growth. (pertumbuhan), memperbanyak penjualan produk	II Growth (perumbuhan) memperkuat jaringan pemasaran	III Retrenchmen (penciutan), Perubahan manajemen usaha
MENENGAH 3,0	IV Stabilitas Hati-hati	V **Pertumbuhan** Memperkuat Pasar **Stabilitas** Tidak ada ubahan laba/profit strategi	VI Penciutan Divestasi Usaha
RENDAH 2,0 – 1,0	VII Pertumbuhan Diversifikasi produk Hasil olahan	VII Pertumbuhan Diversifikasi kelompok Usaha Pengolahan Ikan	IX Likuidasi Atau Bangkrut

Sumber : Fredy Rangkuti (2002)

Keterangan :

A. Usaha pengolahan Ikan Segar
   a. Nilai Total Faktor Internal Strategis sebesar 2,50
   b. Nilai Total Faktor Eksternal Strategis berjumlah 2,26
   c. Dapat dikatakan bahwa usaha pengolahan ikan segar di Kota Pekalongn berada pada segmen V (stabilitas dan pertumbuhan)

B. Usaha Pengolahan Ikan Pindang
   a. Nilai Total Faktor Internal Strategis sebesar 2,49
   b. Nilai Total Faktor Eksternal strategis berjumlah 2,28
   c. Dapat dikatakan bahwa usaha pengolahan ikan pindang di Kota Pekalongan berada pada segmen V (stabilitas dan pertumbuhan)

C. Usaha Pengolahan Ikan Asin
   a. Nilai Total faktor Internal Strategis sebesar 2,49
   b. Nilai Total Faktor Eksternal strategis berjumlah 2,16
   c. Jadi dapat dikatakan bahwa usaha pengolahan ikan asin berada pada kuadran V (stabilitas dan pertumbuhan)

4.6.1.1. Pembahasan Untuk Pengolahan Ikan Segar

Dari Tabel matrik SWOt Untuk Usaha Pengolahan Ikan Segar yang telah disajikan terdahulu ada beberapa hal yang perlu dicermati :

4.6.1.1.1. Faktor-faktor Internal strategis

Beberapa faktor internal strategis baik berupa kekuatan maupun kelemahan yang ada beserta nilai pembobotannya dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Kekuatan (Strengths S)

a). Modal tersedia cukup waktu perputaran modal cepat diberi bobot 0,11 (penting) dengan peringkat 4 (penting) karena modal cukup dan waktu perputaran modal cepat (PP : 0,55 – 0,57)., yang berarti untuk menutup kembali pngeluaran investasi hanya membutuhkan waktu 6,6 bulan saampai 6,85 bulan atau kurang dari satu tahun investasi sudah bisa kembali. Selain itu Beneviet Cost ras Ratio atau B / C ratio dari usaha pengolahan ikan segar adalah 1,05 yang berarti usaha tersebut menguntungkan atau layak untuk dikembangkan.

b). Penguasaan bahan baku (ikan) tersedia cukup banyak diberi bobot 0,11 (penting) dengan peringkat : 3 (cukup penting). Ikan segar yang tersedia di TPI PPNP pada tahun 2002 sebesar 27.043 ton (tersaji pada tabel 6), sedang volume hasil usaha pengolahan ikan segar (diawetkan dengan es) sebesar 9,686.580 ton (tersaji pada tabel 20) ini berarti masih tersedia cukup banyak ikan segar yang bisa di olah atau diawetkan melalui proses pendinginan tersebut.

Fasilitas produksi memadai / bahan pendukung untuk pengolahan (es, garam, air), Wadah (blong) tersedia cukup diberi bobot (0,11) penting dengan

peringkat 3 (cukuppenting), ini berarti bahwa selama proses produksi bahan pendukung tersebut tersedia cukup banyak, yang ditandai belum pernah terjadi kekurangan bahan-bahan pendukung tersebut.

Saluran distribusi (transportasi lancar) diberi bobot 0,11 (penting) dengan peringkat 2 (cukup penting), ini berarti saluran distribusi merupakan faktor yang cukup penting dan selama ini berjalan lancar. Jika terjadi gangguan dalam saluran distribusi akan sangat membahayakan kelancaran usaha, hal ini keran umur ekonomis ikan segar sangat terbatas (2 x 24 jam) bila lebih dari 2 x 24 jam mutu ikan sudah turun drastis karena akan terjadi kerusakan biokimiawi dan proses pembusukan ikan. Sehingga saluran distribusi / trensportasi ini merupakan faktor yang penting.

Tersedia Tenaga kerja cukup banyak dan relatif lunak diberi bobot 0,07 (cukup penting) dengan peringkat 1 (kurang penting). Tenaga kerja yang tersedia disekitar usaha pengolahan ikan segar ini cukup banyak dan upahnya relatif murah, untuk usaha pengolahan ikan segar upah perhari kurang lebih hanya Rp.. 20.000 sampai Rp.25.000 jadi upahnya relatif lunak (lampiran 4).

2). Kelemahan(Weaknesses, W)

a). Mutu produk sangat bervariasi kurang memperhatikan sistem manajemen mutu terpadu sehingga kurang bisa bersaing terutama bila di eksport dan kurang memperhatikan higienis dan sanitasi diberi bobot 0,11 (sangat penting) dengan peringkat 3 (cukup tinggi) , karena selama ini para pengusaha mengolah ikan segar yang ada di kota Pekalongan belum pernah ada yang melakukan uji baku mutu di LPPM HP yang ada di Kota Pekalongan sehingga mutu produk hasil olahan ini sangat bervariasi.

b). Kemasan kurang mendapat perhatian (sederhana dan seadanya) belum mencantumkan label dan kode produksi sehingga kurang dapat bersaing di pasaran diberi bobot 0,1 (penting) dengan peringkat 2 (kurang penting). Kemasan yang ada selama ini hanya menggunakan blong untuk pengiriman (1 blong ± berisi 70 Kg ikan segar).

c). Harga bahan baku berfluktuasi tergantung keadaan di TPI PPNP diberi bobot 0,11 (sangat penting) dengan peringkat 3 (cukup penting), ini berarti harga bahan baku tergantung dan jumlah ikan yang didaratkan di TPI PPNP dan tergantung musim, pada saat musim ikan harganya relatif murah , pada saat paceklik (musim barat) jumlah ikan yang didaratkan relatif sedikit harga bahan baku naik (tersaji pada tabel 7). Hal ini merupakan kelemahan yang dicapai saat ini belum bisa di atasi.

d). Sumber daya manusia (SDM) kurang memadai (relatif rendah) diberi bobot 0,09(penting) dengan peringkat 2 (kurang penting). Pada usaha pengolahan ikan secara tradisioanl ketrampilan (keahlian) SDM tidak begitui penting (kurang mendapat perhatian), Hal ini merupakan kelemahan yang belum mendapatkan perhatian sampai saat ini, sehingga mutu produk yang dihasilkan sangat bervariasi dan tidak ada strandarisasi mutu.

e). Kurang (tidak) memperhatikan media promosi, diberi bobot 0,09 (kurang penting) dengan peringkat 1 (tidak penting), Usaha pengolahan ikan segar secara tradisional tidak (belum)pernah mengadakan promosi secara khusus dan tidak pernah ada pengeluaran biaya untuk media promosi. Hal ini merupakan kelemahan yang selama ini belum pernah mendapatkan

Nilai total faktor internal 2,50 (pas mencapai rata-rata) menunjukkan bahwa strategi usaha pengolahan ikan segar yang ada di Kota Pekalongan dalam menyikapi faktor kunci internal yang ada masih pas-pasan atau belum optimal. Dengan demikian masih diperlukan strategi / upaya konsolidasi yang lebih solid dalam memaksimalkan kekuatan dan mengurangi kelemahan internal agar optimalisasi produksi dan keuntungan dapat tercapai.

Beberapa hal yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kekuatan dan mengurangi kelemahan antara lain meliputi :

1. Peningkatan kualitas sumber daya manusia (SDM) melalui pelatihan-pelatihan matau kursius-kursus baik yang diselenggrakan pengusaha sendiri mapun dari pemerintah, sehingga mutu produk yang dihasilkan akan lebih baik dan kualitasnya meningkat.
2. Kemasan lebih diperhatikan dan ditingkatkan serta diupayakan pengemasan produk akhir harus dilakukan menurut teknis pengemasan yang telah ditentukan sehingga umur dan daya tahan ikan terhadap kerusakan biokimiawi bisa dipertahankan lebih lama sehingga mengurangi kerugian karena proses pembusukan ikan. Pada setiap kemasan harus dicantumkan label dan kode produksi, sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku.
3. Untuk mengatasi harga bahan baku yang berfluktuasi antar pengusaha sebaiknya mengadakan Kelompok Usaha Bersama (KUB) atau asosiasi pengolah ikan yang didukung oleh pemerintah sehingga harga bisa di tekan dan tidak terjadi persaingan yang tidak sehat.
4. Dengan peningkatan kualitas SDM, peningkatan dan perhatian terhadap mutu ikan dan kemesan serta menekan harga bahan baku kemudian

menambah sedikit biaya untuk promosi, diharapkan mutu dan kualitas produk bisa meningkat dan harga jual juga dapat meningkat serta pemasaran bisa lebih luas dan meningkat sehingga keuntungan yang didapatkan juga akan bertambah.

Faktor-faktor Eksternal Strategis

Beberapa Faktor ekstrenal baik peluang maupun ancaman yang ada beserta nilai pembobotannya dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Peluang (Opportunities, O)

a). Pemerintah secara politis melalui proyek pengembangan PPNP melakukan program kegiatan optimalisasi menciptakan pengolahan ikan dan usahausaha pendampingan sebelumnya. Diberi nilai 0,07 (cukup penting) dengan peringkat 2 (cukup penting) karena kebijakan pemerintah ini merupakan penunjang untuk peningkatan produksi.

b). Aspek pemasaran cukup cerah diberi bobot 0,13 (sangat penting) dengan peringkat 3 (penting) hal ini didukung dari hasil analisis Boston Consulting (BCG) pangsa pasar relatif (MSR) 1,52 dan melalui tingkat pertumbuhan pasar (MGR) 11,04 %, sehingga posisi industri berada pada tanda bintang (☆) Usaha strategis yang terletak pada sel ini dapat ditafsirkan sebagai uni usaha yang memiliki peluang bisnis yang besar karena beroperasi pada pasar yang sedang tumbuh (tersaji pada gambar : 4)

c). Daerah / wilayah pemasaran luas diberi bobot 0,10 (penting) dengan peringkat 2 (cukup penting). Wilayah pemasaran untuk usaha pengolahan ikan segar ini mulai dari tingkat lokal (Pekalongan dan sekitarnya) sampai ke Jawa Barat (Bogor dan Bandung) bahkan sampai ke Jakarta dan kemungkinan untuk menambah / mengembangkan wilayah pemasaran ini cukup besar.

d). Nilai jual ikan ini tinggi diberi bobot 0.13 (sangat penting) dengan peringkat 3 (penting). Nilai jual ikan segar pada kualitas prima lebih tinggi dibanding dengan ikan segar yang kualitas 2 (dua).

e). Subtitusi produk atau kemungkinan menggantikan ikan segar dengfan produk olahan lain diberi bobot 0,07 (cukup penting) dengan peringkat 1 (kurang penting) karena selama ini belum pernah diupayakan (belum ada) yang melakukan penggantian ikan segar dengan hasil olahan lain oleh para usaha pengolah ikan segar.

2). Ancaman (Threats / T)

a). Perkembangan teknologi usaha pengolahan ikan segar diberi bobot 0,10 (cukup penting) dengan peringkat 2 (cukup penting). Teknologi yang digunakan untuk usaha pengolahan ikan segar masih sederhana yaitu ikan dimasukkan ke dalam blong kemudian di tambah es batu dan sedikit garam dikemas dan siap untuk di kirimkan.

b). Keberadaan pesaing di beri bobot 0,13 (sangat penting) dengan peringkat 3 (penting). Persaingan usaha pengusaha pengolah ikan segar di Kota Pekalongan sangat kuat, begitu juga persaingan antar pengusaha pengolah ikan segar di kota lain yang terdekat yaitu Kabupaten Batang. Persaingan ini menjadi hambatan utama dalam pemasaran yang membuat posisi rawan usaha pengolah ikan segar, sehingga pada akhirnya menurunkan tingkat keuntungan.

c). Tingkat inflasi 0,06 (cukup penting) dengan peringkat 1 (kurang penting), namun demikian tingkat inflasi yang tinggi akan memberikan efek pada tingginya proses produksi dan nilai produk.

d). Lahan usaha mulai lengser, misalnya untuk usaha / produksi selain pengolah ikan segar, diberi bobot 0,08 (cukup penting) dengan peringkat 2 (cukup

penting) berkembangnya kawasan perumahan dan industri sedikit banyak akan berpengaruh terhadap keberadaan lahan usaha untuk usaha pengolahan ikan segar.

e). Ketersediaan bahan baku (ikan) tergantung musim diberi bobot 0,13 (sangat penting) dengan peringkat 2 (cukup penting). Bahan baku merupakan faktor yang sangat penting bagi usaha pengolahan ikan segar. Ketersediaan bahan baku akan memberikan kontinuitas produksi, sehingga usaha akan berjalan tyerus. Walaupun dalam jumlah yang ber kurang di TPI PPNP bahan baku selalu tersedia (Disajikan pada tabel 6 dan tabel 7)

Nilai total faktor eksternal berjumlah 2,26 dibawah rata-rata dan dibawah faktor internal strategis. Hal tersebut menunjukkan bahwa strategi usaha pengolah ikan segar di Kota Pekalongan dalam menanggapi perkembangan faktor-faktor kunci eksternal belum optimal bahkan masih dibawah kemampuannya dalam menyikapi permasalahan internal.

Dengan demikian diperlukan upaya / strategi yang lebih kuat untuk memanfaatkan peluang internal yang ada serta untuk menghadapi ancaman atau tantangan yang menghadang. Secara kongrit beberapa program dan kegiatan yang perlu dan dapat dilakukan untuk mengoptimumkan pemanfaatan peluang eksternal dan meminimalkan dampak ancaman yang diahadapi usaha pengolah ikan segar di Kota Pekalongan diantaranya meliputi :

- Bila dilihat dari analisis daur hidup produk (Product Life Cycle / PLC) menunjukkan bahwa :

nilai perbandingan penjualan antara tahun 2002 dan tahun 2001 yaitu meningkat 27,22 %. Diperkirakan nilai penjualan tahunan meningkat.

Rata-rata pertumbuhan selama 4 tahun terakhir nilai penjualan meningkat sebesar 4,25 %.

Perkembangan harga ikan per Kg nya relatif cepat yaitu 13 %. Hal ini juika dibandingkan dengan tingkat inflasi 10 % (Husain Umar,2002).

Dibanding tahun 2001, keuntungan tahun 2002 menurun (-14%)

- Berdasarkan hasil analisis Boston Counsulting Group (BCG) yaitu dengan melihat analisis tingkat prtumbuhan pasar relatif (MSR) 1,52 dari pesaing sehingga posisi industri (usaha pengolah ikan segar) berada pada tanda bintang (★) Usaha strategis yang terletak pada sel ini dapat ditafsirkan sebagai usaha yang memiliki peluang bisnis yang besar kerana beroperasi pada pasar yang sedang tumbuh (tersaji pada gambar:4 Matrik Pertumbuhan Pasar). Disaat yang sama usaha ini mampu menguasai pangsa pasar. Usaha ini juga memerlukan biaya produksi (kas keluar) yang cukup besar. Oleh karena itu sel ini walaupun pendapatan meningkat tetapi keuntungannya menurun, dibanding tahun 2001, keuntungan tahun 2002 menurun 14 %. Unit usaha yang berada pada sel ini dapat dikatakan sebagai unit usaha yang menjanjikan.

Dengan melihat hal-hal tersebut di atas setrategi pengembangan yang secara umum perlu dilakukan adalah mempertahankan stabilitas disertai pemantapan / optimalisasi usaha dalam menyikapi faktor internal dan eksternal strategis melalui strategi konsentrasi dengan cara integrasi horisontal guna memasuki fase pertumbuhan yang mengarah fabe kedewasaan. Secara lebih kongkrit dan sistematis strategi dan program kegiatan pengelolaan serta pengembangan usaha pengolahan ikan segar di Kota Pekalongan dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

1. Strategi yang perlu dilakukan untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha pengolhan ikan segar di Kota Pekalongan berturut-turut meliputi pemantapan stabilitas usaha, penumbuhan dan pengembangan usaha.

   Beberapa kegiatan yang perlu dilakukan berkaitan dengan strategi mempertahankan dan pemantapan stabilitas usaha, penumbuhan dan pengembangan usaha pengolah ikan segar di Kota Pekalongan, meliputi :

   a). **Tahap I: Pemantapan Stabilitas Usaha**, berupa konsistensi, kontinuitas, efisiensi dan efektifitas usaha yang meliputi beberapa kegiatan, diantaranya :

   1. Konsolidasi internal pada masing-masing perusahaan, penerapan program manajemen mutu terpadu (PMMT) perbaikan dan peningkatan teknologi guna mengoptimalkan faktor produksi yang tersedia. (S:1,3 O:1,2,3).
   2. Perbaikan mutu produk guna mencapai standar mutu yang telah ditetepakan sebagai SNI serta pengujian mutu hasil perikanan dengan memanfaatkan fasilitas pemerintah melalui uji baku mutu di (LPPM HP). Meningkatkan kebersihan (higienis) guna pemenuhan terhadap persyaratan sanitasi. Perbaikan teknik pengemasan sesuai yang telah di tentukan dan mencantumkan label (W:1,2 O:1,4).
   3. Peningkatan kualitas SDM dengan memanfaatkan fasilitas-fasilitas pemerintah.(W:4 O:1,5).
   4. Penguatan jaringan pemasaran guna menghadapi pesaing, menekan harga bahan baku dan menekan tingkat inflasi (W:4 O:1,3).

      Target : Terjadinya peningkatan produksi dan peningkatan efisiensi serta memantapkan kelangsungan hidup usaha pengolahan ikan segar dengan memanfaatkan bantuan pemerintah misalnya dengan adanya proyek

pembangunan PPNP melalui OPTIHANPI (Optimalisasi Pengolahan Hasil Perikanan).

b). **Tahap II: Pertumbuhan dan Pengembangan Usaha**, berupa penguatan dan perluasan jaringan pemasaran, pengembangan jaringan distribusi dan pasar, peningkatan teknologi dan penjajagan diversifikasi produk yang meliputi beberapa kegiatan antara lain :

1. Peningkatan teknologi penerapan PMMT meningkatkan yang berdasarkan HACCP untuk mencapai tingkat I serta peningkatan produksi. Perbaikan kemasan dan pencantuman label dan kode produksi (W:1,2 T:1))
2. Peningkatan dan perluasan jaringan pemasaran penguatan jaringan guna menghadapi pesaing, perluasan jaringan dengan meningkatkan produksi mencari pelanggan baru sehingga mempercepat perputaran modal (W:1,5 O:2,3,4,5).
3. Penjajakan difersifikasi produk sejenis guna meningkatkan nilai jual dan perputaran modal lebih cepat sehingga dapat menekan inflasi dan menambah keuntungan (S: 1, O: 2,3,4,5).

Target :Menguasai teknologi sehingga terjadi peningkatan volume dan nilai produksi (nilai penjualan), jaringan pemasaran lebih mantap dan bertambah luas, keuntungan bertambah.

4.6.2. Analisis SWOT Untuk Usaha Pengolahan Ikan Pindang

Untuk melakukan analisis SWOT ini diperlukan data-data yang sesuai dengan usaha pengolahan ikan pindang yang ada di Kota Pekalongan. Adapun matrik yang memuat hasil analisis SWOT dan nilai bobotnya untuk usaha pengolahan ikan pindang disajikan pada Tabel 35 (matriks SWOT), Tabel 36

(matriks IFAS), Tabel 37 (matriks EFAS) dan Tabel 38 (daftar nilai terboboti tiap unsur SWOT .

Dari Tabel 35 selanjutnya dibuat peringkat strategi dari tiap sel yang dihasilkan dari matrik SWOT sebagai berikut :

1. Peringkat ke 1 : Strategi SO dengan jumlah nilai terboboti 2,40
2. peringkat ke 2 : Strategi WO jumlah nilai terboboti 2,37
3. Peringkat ke 3 : Strategi ST jumlah nilai terboboti 2,30
4. Peringkat ke 4 : Strategi WT jumalh nilai terboboti 2,27

Tabel 36 : Matriks Kekuatan – Kelemahan dan Peluang – Ancaman (SWOT) Usaha Pengolahan Ikan Pindang Di Kota Pekalongan

	Kekuatan (Strengths, S)	Kelemahan (Weaknesess, W)
	1. Modal tersedia cukup. Waktu perputaran modal relatif cepat analisis ekonomi positif 2. Penguasaan bahan baku (ikan) cukup 3. Fasilitas produksi memadai, tempat penjemuran ikan tersedia, garam dan bangkrak, reyeng mudah didapat. 4. Sarana distribusi / transportasi lancar 5. Tersedia tenaga kerja yang cukup banyak dan relatif murah	1. Mutu bahan baku sangat bervariasi kurang memperhatikan sistem manajemen mutu terpadu sehingga mutu produk juga berfariasi 2. Pengelolaan keuangan kurang profesional 3. Kemasan sederhana, tidak mencantumkan lebel dan kode produksi sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku (kurang mendapat perhatian) 4. SDM Relatif rendah 5. Pengembangan teknologi produksi rendah dan tidak memperhatikan media promosi
Peluang (Opportunities, O) 1. Aspek pemasaran dan wilayah pemasaran luas 2. Kebijakan pemerintah yang mendukung proyek pengembangan PPNP melalui OPTIHANPI membantu para pengolah tradisional 3. Nilai jual / harga produk relatif tinggi 4. Dukungan dari masyarakat / keamanan baik 5. Subtitusi produk	Strategi SO 1. Peningkatan dan pengembangan teknologi dan pningkatan produksi serta peningkatan nilai jual (S:1,3,4 O:2,3) 2. Pengembangan jaringan distribusi dan peningkatan aspek dan wilayah pemasaran (S:1,4 O:1,2,3) 3. Pemanfaatan bantuan pemerintah guna mengoptimalkan kinerja dan kemungkinan penjajakan subtitusi produk	Strategi WO 1. Perbaikan mutu produk dan pemanfaatan fasilitas pemerintah melalui uji baku mutu di LPPM HPVR (W:1,5 O:2) 2. Pengembangan dan peningkatan teknologi, peningkatan kualitas SDM. Meningkatkan dan perbaikan kemasan manaikkan nilai jual, penjajakan subtitusi produk (W:3 O:2,3,4) 3. Penguatan jaringan, menekan harga bahan baku, peningkatan promosi dan memperluas wilayah pasar (W:1,4 O:1,2,4,5)
Ancaman (Treaths, T) 1. Perkembangan teknologi akan mngancam produksi tradisional 2. Keberadaan pesaing (baik dalam kota maupun luar kota) 3. Konsumen hanya kelompok tertentu (tidak semua orang senang) 4. Pembayaran / transaksi kurang lancar 5. Bahan baku tergantung musim dan jumlah ikan yang didaratkan di TPI PPNP	Strategi ST 1. Konsolidasi internal perbaikan dan teknologi dengan mengoptimalkan fasilitas produk yang tersedia (S:3,5 T:1) 2. Mempertahankan pelanggan setia, mencari pelanggan baru , memperluas jaringan pemasara, mempercepat perputaran modal (S:1,4 T:2,3) 3. Memantapkan penguasaan bahan baku, memperluas jaringan dengan mencari bahan baku dari luar kota yang mutunya lebih baik dan harganya lebih murah	Strategi WT 1. Konsolidasi internal guna perbaikan dan peningkatan teknologi, peningkatan mutu dan kualitas, perbaikan kemasan (W:1,3,5 T:1,5) 2. Peningkatan pengelolaan keuangan yang profesional, penguatan jaringan dan pemantapan pelanggan (W:1 T:2,3) 3. peningkatan kualitas SDM, peningkatan teknologi, perbaikan mutu produk (W:1,4 T:,1,5)

Sumber : Data primer yang diolah

Tabel 37: Matriks Internal Strategic Factors Analysis Summary (IFAS) pada Usaha Pengolahan Ikan pindang

NO	FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL	BOBOT	PERINGKAT	BOBOT X PERINGKAT	KET
I	Kekuatan (Strength. S)				
A	Modal tersedia cukup dan waktu perputaran modal relatif cepat, analisis ekonomi positif	0,07	4	0,44	Modal cukup P.P = 0,35 – 0,65
B	Penguasaan bahan baku (ikan cukup)	0,11	3	0,33	Pada musim tertentu bahan baku cukup banyak
C	Fasilitas produksi memadai tersedia garam, H2O2 bangkrak, reyeng mudah di dapat.	0,11	2	0,22	Bahan pengolah (garam, H2O2), bangkrak cukup banyak
D	Sarana distribusi / transporta-si lancar	0,10	2	0,20	Tidak ada gangguan transportasi
E	Tenaga kerja cukup banyak	0,07	1	0,07	Tenaga kerja cukup banyak
	Sub Total			1,26	
II	Kelemahan (Weaknesses, W)				
F	Mutu bahan baku sangat bervariasi kurang memperhatikan sistem manajemen mutu terpadu memperhatikan, higienis dan sanitasi juga kurang diperhatikan	0,10	3	0,30	Karena tradisional tidak dilakukan uji baku mutu
G	Pengelolaan kinerja kurang profesional	0,11	4	0,44	Dilakukan secara kekeluargaan
H	Kemasan sederhana belum mencantumkan label dan kode produksi	0,11	2	0,22	Kurang memperhatikan kemasan belum ada label dan kode kemasan
I	SDM relatif rendah	0,09	2	0,18	Tidak tamat SD/ Sd dan SLTP
J	Pengembangan teknik produksi rendah dan tidak pernah memperhatikan media promosi	0,09	1	0,09	Teknik produksi sederhana tidak pernah ada promosi
				1,23	
		1,0		2,49	

Sumber :Data Primer yang diolah

Tabel 38: Matriks Eksternal Strategic Factors Analysis Summary (EFAS) pada Usaha Pengolahan Ikan Pindang

NO	FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	BOBOT	PERINGKAT	BOBOT X PERINGKAT	KET
I	Peluang (Opportunities/O)				
A	Kebijakan Pemerintah yang mendukung	0,10	2	0,20	Dukungan pemerintah (PPNP) adanya OPTILANPI
B	Nilai jual harga produksi relatif tinggi	0,11	3	0,33	Harga ikan segar baik (tinggi)
C	Daerah / wilayah pemasaran cukup luas	0,11	2	0,33	Wilayah pemasaran luas: Jakarta, Bandung, Bogor
D	Dukungan dari msyarakat sekitar / keamanan baik	0,08	1	0,08	Cukup enak
E	Subtitusi Prnduk	0,10	2	0,20	Kemungkinan subtitusi produksi kecil
	Sub Total	0,50	10	1,14	
II	Ancaman (Threats/T)				
F	Perkembangan Teknologi masih sederhana	0,11	2	0,22	Merupakan usaha tradisional
G	Keberadaan Pesaing	0,12	3	0,36	Perlu mendapat perhatian
H	Tingkat Inflasi	0,08	1	0,08	Berpengaruh terhadap kegiatan usaha
I	Lahan Usaha mulai bergesar	0,09	2	0,18	Sebagian untuk industri lain
J	Ketersediaan bahan baku tergantung musim	0,10	2	0,20	Musim paceklik bahan baku kurang
		0,05	10	1,04	
		1,00		2,28	

Sumber :Data Primer yang diolah

Tebel 38: Daftar Nilai Terboboti Tiap Unsur SWOT

Kekuatan Strength	Nilai Terboboti	Kelemahan Weaknes	Nilai terboboti	Peluang Opportunities	Nilai TerboBoti	Ancaman Treaths	Nilai Terboboti
S1	0,44	W1	0,30	O1	0,20	T1	0,22
S2	0,33	W2	0,44	O2	0,33	T2	0,36
S3	0,22	W3	0,22	O3	0,33	T3	0,08
S4	0,20	W4	0,18	O4	0,20	T4	0,18
S5	0,07	W5	0,09	O5	0,08	T5	0,20
Jumlah	1,26	Jumlah	1,23	Jumlah	1,14	Jumlah	1,04

Sumber : Data Primer yang diolah

4.6.2.1. Pembahasan Untuk Pengolah Ikan Pindang

Dari tabel matrik SWOT Untuk usaha pengolahan ikan pindang yang telah disajikan , maka ada beberapa hal yang perlu di cermati :

4.6.2.1.1. Faktor-faktor Internal Strategis

Beberapa faktor internal strategis baik berupa kekuatan maupun kelemahan yang ada beserta nilai pembobotannya dapat dijelaskan sebagai berikut:

1). Kekuatan (Strengths, S)

a). Modal yang tersedia cukup dan waatu perputaran modal cepat diberi bobot 0,11 (penting) dengan peringkat 4 (penting) karena modal cukup dan waktu prputaran modal berdasarkan hasil analisis ekonomi (PP: 0,35 – 0,65), yang berarti untuk meneutup kmbali pengeluaran investasi dibutuhkan waktu 4,2 bulan sapai 7,8 bulan atau kurang dari satu tahun investasi sudah bisa kembali. Selain itu Benevert Cost Ratio atau B/C dari usaha pengolahan ikan pindang adalah 1,075 sampai 1,138, berarti usaha tersebut menguntungkan atau layak untuk dikembangkan.

b). Penguasaan bahan baku (ikan) tersedia cukup (diberi bobot 0,11 (penting) dengan peringkat 3 (cukup penting) volume penjualan ikan pindang pada tahun 2002 menurun 40 % dibanding tahun 2001 (tabel 25): hal ini sesuai dengan jumlah ikan yang didaratkan di TPI PPNP tahun 2002 juga menurun 28,02 % (tabel 4), namun harga ikan pindang per Kg naik 29,22 % sehingga masih menguntungkan.

c). Fasilitas produksi memadai, tersedia garam dan alat untuk pengemasan reyeng, bangkrak mudah didapat, diberi bobot 0,11 (penting) dengan peringkat 2 (cukup penting), ini berarti bahwa selama proses produksi bahan pendukung

tersebut tersedia cukup, banyak, yang ditandai dengan belum pernah terjadi kekurangan bahan-bahan pendukung tersebut.

d). Sarana Distribusi / transportasi lancar diberi bobot 0,10 (cukup penting) dengan peringkat 2 (cukup penting), ini berarti bahwa saluran distribusi merupakan faktor yang cukup penting dan selama ini berjalan lancar. Untuk produksi ikan pindang umur ekonomisnya sangat terbatas yaitu 2 x 24 jam mutu iakan sudah muali menurun akan terjadi kerusakan biokimia dan adanya microorganisme akan memperBepat proses pem"usukan, sehingga bila terjadi gangguan dalam transportasi (saluran distributi) akan sangat membahayakan kelancaran usaha, karena akan menurunkan nilai jujal atau bahan produk tidak laku sama sekali. Jadi saluran distribusi / transportasi ini merupakan faktor yang cukup penting.

e). Tersedia tenaga kerja yang cukup banyak dan relatif murah, diberi bobot 0,07 (cukup penting) dengan peringkat 1 (kurang penting). Tenaga kerja yang tersedia disekitar usaha pengolahan ikan pindangini cukup banyak dan upahnya relatif murah. Tenaga kerja ini tidak memerlukan keahlian khusus dan upahnya relatif murah yaitu antara Rp. 20.000 sampai Rp. 25.000 perhari. (lampiran 7).

2). Kelemahan (Weaknesses, W)

a). Mutu bahan baku (ikan) sangat berfariasi, belum melakukan PPMT yang berdasarkan konsep HACCP dan kurang memperhatikan higienis dan sanitasi diberi bobot 0,11 (sangat penting) dengan peringkat 3 (cukup penting), mutu bahan baku hasil tangakapan ikan tergantung lamanya waktu kapal berlayar menangkap ikan (trip) dan tergantung hasil tangkapan yang didaratkan di TPI PPNP; sehingga akan memperngaruhi hasil olahannya (produknya) yang

diolah oleh para pengolah ikan pindang; selain itu para pengusaha kurang memperhatikan higienis dan sanitasi dan belum pernah melakukan uji baku mutu di LPMHP yang ada di Kota Pekalongan sehingga kualitas produk hasil olahan tersebut sangat bervariasi.

b). Pengelolaan keuangan kurang profesional diberi bobot 0,11 (sangat penting) dengan peringkat 4 (tinggi) ini berarti bahwa pengolahan keuangan selama ini belum profesional dan biasanya atas dara kekeluargaan, sehingga tidak memajukan manajemen keuangan yang seharusnya diterapkan oleh suatu usaha yang profesional. Hal ini akan sangat membahayakan kelangsungan hidup usaha.

c). Kemasan sederhana, belum mencantumkan label dan kode produksi diberi bobot 0,11 (sangat penting) dengan peringkat 2 (kurang penting). Kemasan di sini merupakan faktor yang sangat penting, namun oleh para pengusaha menganggap bahwa kemasan tersebut kurang penting, sehingga kemasan yang digunakan oleh pengusaha ikan pindang selama ini menggunakan reyeng disusun dalam bangkrak (1 bangkrak 105 reyeng).

d). Sumber Daya Manusia (SDM) relatif rendah diberi bobot 0,09 (kurang penting) dengan peringkat 2 (kurang penting). Meskipun SDM jumlahnya cukup banyak dan upahnya relatif murah, namun ketrampilan (keahlian) SDM ini tidak begitu penting (kurang mendapat perhatian). Hal ini merupakan kelemahan yang belum mendapat perhatian sampai saat ini, sehingga mutu produk yang dihasilkan sangat bervariasi dan jarang sekali melakukan uji baku mutu.

e). Pengembangan teknik produksi rendah dan tidak pernah memperhatikan media promosi diberi bobot 0,09 (kurang penting) dengan peringkat 1 (tidak

penting).Unit usaha pengolahan ikan pindang yang ada di Kota Pekalongan tidak (belum) pernah melakukan penelitian untuk pengembangan teknik produksi dan belum pernah mengadakan promosi secara khusus juga tidak pernah ada pengeluaran biaya untuk media promosi. Hal ini merupakan kelemahan terutama dalam peningkatan produk di dalam memperluas jaringan pemasaran, sehingga keuntungan yang didapatkan belum mencapai hasil yang optimal.

Nilai total faktor internal (IFAS) 2,49 (dibawah rata-rata) menunjukkan bahwa strategi usaha pengolahan ikan pindang di Kota pekalongan dalam menyikapi faktor kunci internal yang ada masih kurang atau belum optimal. Dengan demikian masih diperlukan upaya konsilidasi / strategi yang lebih solid dalam memaksimalkan kekuatan dan mengurangi kelemahan internal agar daur hidup produk (PLC) dapat lebih optimal dan keuntungan dapat lebih meningkat.

Beberapa hal yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kekuatan dan mengurangi kelemahan antara lain meliputi :

1. Peningkatan kualitas sumber daya manusia (SDM) baik tingkat manajer (pimpinan) maupun tingkat pekerja melalui pembinaan dan pnyuluhan serta pelatihan yang diselenggarakan baik oleh swasta (unit usaha itu sendiri) maupun oleh pemerintah sehingga manajemen usaha pngolahan ikan pindang akan lebih profesional dan mutu produk yang dihasilkan akan lebih baik.
2. Meningkatkan dan menerapkan manajemen keuangan yang profesional sehingga bisa memisahkan antara keuangan pribadi (keluarga) dengan keuangan yang diperlukan untuk suatu unit usaha sehingga posisi keuangan / neraca keuangan perusahaan akan dapat dilihat dengan jelas,

apakah keuangan perusahaan tersebut masih layak atau perlu perhatian / penanganan khusus.

3. Penerapan program manajemen mutu terpadu (PMMT) berdasarkan konsep HACCP guna meningkatkan golongan agar mencapai tingkat I (sangat memuaskan) dengan persyaratan sanitasi dan cara berproduksi yang baik dan benar. Teknik pengemasan produk olahan dengan mencantumkan label dan kode produksi sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku.
4. Memperhatikan pengembangan teknik produksi, serta menekan bahan baku kemudian meningkatkan mutu produk, diharapkan harga jual dapat naik, pemasaran bisa lebih luas serta jumlahnya meningkat sehingga keuntungan yang di dapatkan juga akan bertambah.

4.6.2.1.2. Faktor-faktor Strategi Eksternal

Beberapa faktor eksternal strategis (Eksternal Faktors Analysis Strategic / EFAS) baik peluang maupun ancaman yang ada beserta nilai pembobotannya dapat dijelaskan sebagai berikut :

1). Peluang (Opportunities, O)

a). Kebijakan pemerintah yang mendukung diberi bobot 1,0 (penting) dengan peringkat 2 (cukup penting), kebijakan tersebut antara lain berupa kegiatan pemberdayaan masyarakat pesisir melalui pembinaan dan penyuluhan kepada organisasi kelompok yang bergerak pada bidang kelautan dan perikanan, pelatihan nelayan, petani tambak, dan pengolahan hasil perikanan, pengadaan bantuan alat pengolahan ikan yang ditargetkan pada tahun 2003 – 2004, merupakan peluang yang sangat besar bagi pengembangan usaha pengolah hasil perikanan (pengolahan ikan pindang).

b). Nilai jual harga produk relatif tinggi diberi bobot 0,11 (sangat penting) dengan peringkat 3 (penting). Nilai jual ikan pindang reyeng relatif tinggi. Nilai jual empat tahun terakhir meningkat terus rata-rata mencapai 9,51 % dan nilai jual tahun 2002 adalah Rp. 5800 per Kg sedanga tahun 2001 adalah Rp.4105 per Kg sehingga terjadi kenaikan 29,22 % hal ini menunjukkan bahwa nilai jual mempunyai prospek yang baik.

c). Wilayah pemasaran cukup luas diberi bobot 0,11 (sangat penting) dengan peringkat 3 (penting) wilyah pemasaran untuk usaha pengolahan ikan pindang ini mulai dari tingkat lokal (Pekalongan dan sekitarnya sampai Jawa Barat (Bandung, Bogor) dan Jakarta dan kemungkinan untuk mengem,bangkan wilayah ini cukup besar.

d). Dukungan dari masyarakat sekitar / keamanan baik diberi bobor 0,08 (cukup penting) dengan peringkat 1 (kurang penting) karena hanya merupakan salah satu faktor yang mendukung lancarnya kegiatan usaha pengolahan ikan pindang.

e). Substitusi produk atau kemungkinan menggantkikan produk ikan ikan pindang dengan hasil olahan yang lain diberi bobot 0,10 (penting) dengan peringkat 2 (cukup penting). Dari hasil analisis PLC terjadi penurunan produk nilai jual dan keuntungan, dari hasil anailisis BCG menunjukkan bahwa usaha pengolahan ikan pindang dalam posisi tanda silang (X) atau merupakan unit usaha yang kurang menjanjikan sehingga perlu dipertimbangkan / diupayakan kemungkinan subtitusi atau pengantian pengolahan ikan pindang dengan hasil olahan lain yang lebih menjanjikan.

2). Ancaman (Threats / T)

a). Perkembangan teknologi usaha pengolahan ikan pindang masih sederhana diberi bobot 0,11 (sangat penting) dengan peringkat 2 (cukup penting). Teknologi yang sederhana ini merupakan ancaman bagi para pengusaha karena perkembangan teknolohi sekarang sangat pesat maka perlu upaya-upaya untuk mengatasinya.

b). Keberadaan pesaing diberi bobot 0,12 (sangat penting) dengan peringkat 3 (penting)). Persaingan usaha pengolah ikan pindang sangat ketat, baik dalam kota Pekahongan sendiri, maupun dari luar kota misalnya Batang, Jawa Barat dan Jawa Timur. Pesaing ini menjadi hambatan utama dalam pemasaran, bahkan dapat membuat posisi rawan usaha pengolahan ikan pindang, sehingga pada akhirnya dapat menurunkan keuntungan atau menimmbulkan kerugian.

c). Tingkat inflasi 0,08 (cukup penting) dengan peringkat 1 (kurang penting), bila tingkat inflasi cukup tinggi akan memberikan efek pada tingginya biaya produksi dan nilai produk.

d). Lahan usaha mulai bergeser misalnuya untuk usaha lain diberi bobot 0,09 (cukup penting) dengan peringkat 2 (cukup penting), berkembangnya kawasan perumahan dan industri (selain industri pengolah ikan) sedikit banyak akan berpengaruh terhadap berkembangnya usaha pengmlah ikaf pindang.

e). Persediaaan bahan baku tergantung musim diberi bobot 0,10 (penting) dengan peringkat 2 (cukup penting). Bahan baku merupakan faktor yang sangat penting bagi pengolah usaha ikan pindang. Ketersediaan bahan baku akan memberikan kontinuitas produksi sehingga usaha akan berjalan terus. Dibanding tahun 2001, pada tahun 2002 jumlah ikan yang didaratkan di TPI PPNP sebesar 51,761 ton atau turun 28,2 % (tersaji pada tabel 6).

Nilai total faktor eksternal 2,28 di bawah rata-rata dan di bawah faktor internal strategi: Hal tersebut menunjukkan bahwa strategi usaha pengolahan ikan pindang di Kota Pekalongan dalam menghadapi perkembangan faktor-faktor kunci eksternal belum optiumal dan bahkan di bawah kemampuannya dalam menyikapi permasalahan internal.

Disamping itu bila dilihat dari analisis daur hidup produk (Product Life Cycle / PLC) usaha pengolahan ikan pindang yang ada di Kota Pekalongan menunjukkan bahwa :

a. Nilai perbandingan antara penjualan tahun 2002 dan tahun 2001, sedikit meningkat yaitu 0,86 %, tetapi rata-rata pertumbuhan penjualan selam 4 tahun terakhir terjadi penurunan sebesar 6,34 %.
b. Walaupun harga per Kg ikan pindang perkembangannya cukup besar yaitu 29,22 %, namun keuntungan (laba kotor) antara tahun 2002 dengan tahun 2001 terjadi penurunan yang cukup tajam yaitu sebesar 52,36 %.

Berdasarkan analsisi tersebut di atas, dapat disimpulkan bawl usaha pengolahan ikan pindang yang ada di Kota Pekalongan berada pada tingkat kedewasaan (maturity) menuju kearah sedikit penurunan. Guna mendukung analisis PLC ini diperlukan analsis Boston Consulting Group (BCG) berdasarkan produk yang diteliti untuk mengetahui posisi dan tingkat pertumbuhan pasar (Market Growth Rate / MGR) dan analisi pangsa pasar relatif (Market Share rate / MSR).

Hasil analisis menunjukkan bahwa pangsa pasar relatif (MSR) sebesar 0,718 kali pesaing dan tingkat pertumbuhan pasar (MGR) minus 16,58 % sehingga didapatkan posisi usaha industri pengolahan ikan pindang berada pada tanda silang (X) tersaji dalam gam,bar 5. Hal ini ditafsirkan sebagai usaha yang tidak

UPT-PUSTAK-UNDIP

lagi menjanjikan (Suwarsono M, 2002). Namun bila dilihat dari hasil analisis ekonomi (tersaji pada tabel 14 dan tabel 15 menunjukkan hasil yang positif (menguntungkan dan layak untuk dikembangkan).

Dengan melihat hal-hal tersebut di atas setratyegi pengembangan yang secara umum diperlukan adalah upaya yang lebih kuat untuk memanfaatkan peluang internal yang ada serta untuk menghadapi ancaman atau tantangan yang menghadang. Selain itu perlu dilakukan juga pertahanan stabilitas disertai pemantapan / optimalisasi strategi melalui strategi konsentrasi dengan cara integrasi horisontal guna melalui (meninggalkan) fase penurunan dan memasuki fase pertumbuhan ke dua. Setelah dilakukan evaluasi (hasil ekonomi positif) secara lebih kongkrit dan sistematis strategis dan program kegiatan pengolahan serta pengembangan usaha pengolahan ikan pindang di Kota Pekalongan dan dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

1. Strategi yang perlu dilakukan untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha pngolahan ikan pindang di Kota Pekalongan berturut-turut meliputi peningkatan dan pemantapan stabilitas usaha, penumbuhan dan pengembangan usaha.
2. Beberapa kegiatan yang perlu dilakukan berkaitan dengan strategi peningkatan, pertahanan dan pemantapan stabilitas usaha serta pertumbuhan dan pengembangan usaha pengolahan ikan pindang di Kota Pekalongan meliputi :

a) Tahap I Peningkatan dan pemantapan stabilitas usaha

Berupa : pemeriksaan situasi saat ini, konsentrasi, kontinuitas dan efisiensi usaha yang meliputi beberapa kegiatan diantaranya :

1). Pemeriksaan kinerja saat ini, konsolidasi internal pada masing-masing perusahaan mengenai efisiensi ekonomi (pendapatan, keuntungan, PP dan lain sebagainya), perbaikan dan peningkatan teknologi guna mengoptimalkan faktor produksi yang tersedia (S:1,3 O:1,4)

2). Peningkatan pengelolaan keuangan yang profesional, peningkatan kualitas SDM dengan memanfaatkan fasilitas yang ada dan dari pemerintah (W:1,3 O:2,4).

3). Perbaikan mutu dan peningkatan pencapaian PMMT berdasarkan konsep HACCP guna meningkatkan golongan untuk mencapai tingkat I (sangat memuaskan) dan meningkatkan kebersihan (higienis dan sanitasi) dengan persyaratan guna mendapatkan setifikat mutu yang dikeluarkan oleh LPPMHP serta perbaikan kemasan (W:1,2 O:1,4).

4). Peningkatan jaringan pemasaran guna menghadapi pesaing, menekan harga bahan baku dan menekan inflasi, peningkatan pangsa pasar (W:1,5 O: 1,2).

Target : terjadinya pemantapan kelangsungan hidup perusahaan pengolahan ikan pindang serta peningkatan produksi dan efisiensi dengan memanfaatkan bantuan pemerintah yang ada.

b). Tahap II : Pertumbuhan dan pengembangan usaha

Penguatan, perluasan jaringan pemasaran, pengembangan jaringan distribusi dan pasar, peningkatan teknologi produksi dam penjajakan diversifikasi produk, yang meliputi beberapa kegiatan antara lain :

1). Peningkatan teknologi produksi, peningkatan mutu produk serta perbaikan kemasan (W: 1,2 T:1)

2). Peningkatan dan perluasan jaringan pemasaran guna menghadapi pesaing, peningkatan produksi, mencari pelanggan baru sehingga mempercepat perputaran modal dan peningkatan pengelolaan uang (W:1,5 O:2,3,4,5).

3). Penjajakan difersifikasi produk sejenis guna meningkatkan nilai jual dan perputaran modal yang lebih cepat sehingga menurunkan inflasi dan menambah keuntungan (S:1 O:1,2,3,4).

Target : Menguasai teknologi sehingga terjadi peningkatan volume dan mutu produksi, nilai jual dan jaringan pemasaran lebih mantap dan bertambah, keuntungan bertambah.

4.6.3. Analisis SWOT Untuk Usaha Pengolahan Ikan Asin

Untuk melakukan analisis SWOT diperlukan data-data yang bsesuai dengan pengolahan ikan asin yang ada di Kota Pekalongan. Adapun matriks yang memuat hasil analisis SWOT dan nilai bobotnya unuk usaha pengolahan ikan asin disajikan pada tabel 39 matriks SWOT tabel 40 (matriks IFAS/SAP) dan tabel 41 matriks EFAS / ETOP dan tabel 42 daftar nilai terboboti tiap unsur SWOT.

Dari hasil tabel 39, 40, 41, 42 selanjutnya dibuat peringkat strategi dari tiap sel yang dihasilkan dari matriks SWOT sebagai berikut :

1. Peringkat ke 1 : Strategi SO dengan jumlah nilai terboboti 2,37
2. Peringiat ke 2 : Strategi WO dengan jumlah nilai terboboti 2,36
3. Peringkat ke 3 : Strategi ST dengan jumlah nilai terboboti 2,29
4. Peringkat ke 4 : Strategi WT dengan jumlah nilai terboboti 2,28

Tabel 39 : Matriks Kekuatan – Kelemahan dan Peluang – Ancaman (SWOT) Usaha Pengolahan Ikan Asin Di Kota Pekalongan

	Kekuatan (Strengths, S)	Kelemahan (Weaknesses, W)
	1. Tersedia bahan baku yang cukup banyak 2. Teknologi yang diperlukan relatif sederhana dan fasilitas produksi memadai 3. Perputaran keuangan cepat, analisis ekonomi positif (menguntungkan) 4. Secara distribusi / transportasi lancar 5. Tersedia tenaga kerja yang cukup banyak dan relatif murah.	1. Mutu bahan baku (ikan) yang tersedia berfariasi (40 % ikan sudah digarami di kapal) belum memperhatikan sistem manajemen mutu terpadu. 2. Pengelolaan keuangan kurang profesional 3. Kemasan sederhana / seadanya hanya dimasukkan di dalam peti yang dilapisi kertas semen (koran) belum ada labeling dan kode produksi 4. SDM rendah (kurang memadai) 5. Tidak memperhatikan media promosi dan pengembangan teknologi rendah
Peluang (Opportunities, O) 1. Aspek dan wilayah pemasaran luas 2. Kebijakan pemerintah yang mendukung adanya bantuan bagi para pengolah ikan tradisional 3. Dukungan dari warga rakyat / keamanan terjamin 4. Produk / hasil olaha yang relatif lebih tahan lama (2-3 bulan) 5. Subtitusi produk	Strategi SO 1. Peningkatan teknologi guna peningkatan produksi (baik jumlah maupunkualitasnya) (S:1,2,5 O:4) 2. Pengembangan jaringan distribusi, peningkatan aspek dan wilayah pemasaran, mempercepat perputaran keuangan (S:2,4 O:1,3) 3. Pemanfaatan bantuan pemerintah, peningkatan tenaga kerja, perbaikan produk dan kemungkinan subtitusi produk	Strategi WO 1. perbaikan mutu penerapan PMMT, Perbaikan kemasan, pencantuman label dan kode produksi, memanfaatkan fasilitas pemerintah LPPM HP untuk uji baku mutu (W:1,3 O:2,3,4) 2. Peningkatan kualitas SDM, pengembangan dan peningkatan teknologi (produk bisa tahan lebih lama) (W:4 O:2,4) 3. Menekan harga bahan baku, penguatan jaringan pemasaran, perbaikan pengelolaan keuangan, penjajagan subtitusi produk (W:1,2, O:1,2,5)
Ancaman (treaths, T) 1. Persaingan usaha ketat (baik dari dalam maupun luar kota) 2. Pangsa pasar (konsumen) kelompok tertentu (tidak semua orang suka ikan asin) 3. Perkembangan teknologi akan mengancam produksi tradisional 4. Lahan usaha mulai bergeser pada usaha pengolah ikan yang lain 5. bahan baku : jumlahnya tergantung musim, kualitasnya tergantung lamanya kapal berlayar (trip)	Strategi ST 1. Konsolidasi internal, perbaikan teknologi, mengoptimalkan tenaga kerja dan pemanfaatan kebijakan pemerintah (S:2,5 T: 2,3) 2. Mempertahankan pelanggan setia, mencari pelanggan baru, memperluas jaringan pmasaran, mempercepat perputaran modak meningkatkan keuntungan (S:3 T:1,2) 3. Memantapkan penguasaan bahan baku memperluas jaringan distribusi mempertahankan lahan yang ada (S:1,4 T:2,4,5)	Strategi WT 1. Konsolidasi internal guna perbaikan dan peningkatan teknologi, peningkatan mutu peningkatan penanganan PMMT guna mencapai peringkat 1 (sangat memuaskan), Perbaikan kemasan dengan pencantuman label dan kode produksi (W:1,2,3 T:3,5) 2. Penguatan jaringan guna menghadapi pesaing, mempertahankan pelanggan setia, menekan harga bahan baku, mencari bahan baku yang kualitasnya baik, pengelolaan keuangan yang profesional, memperhatikan media promosi (W:1,5 T:1,2,3,5) 3. Peningkatan kualitas SDM, peningkatan teknologi, mempertahankan lahan yang ada (W:4,5 T:3,4)

Sumber : Data primer yang diolah

Tabel 40: Matriks Internal Strategic Factors Analysis Summary (IFAS) pada Usaha Pengolahan Ikan Asin

NO	FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL	BOBOT	Peringkat	Bobot x Peringkat	KETERANGAN
I	Kekuatan (Strength. S)				
A	Modal tersedia cukup dan waktu perputaran modal relatif cepat, analisis ekonomi positif	0,11	4	0,44	Modal cukup P.P = 0,35 – 0,65
B	Penguasaan bahan baku (ikan cukup)	0,11	2	0,22	Pada musim tertentu bahan baku cukup banyak
C	Fasilitas produksi memadai tersedia garam, H_2O_2 bangkrak, reyeng mudah di dapat.	0,10	3	0,30	Bahan pengolah (garam, H_2O_2), bangkrak cukup banyak
D	Sarana distribusi / transporta-si lancar	0,11	2	0,22	Tidak ada gangguan transportasi
E	Tenaga kerja cukup banyak	0,07	1	0,07	Tenaga kerja cukup banyak
	Sub Total			1,25	
II	Kelemahan (Weaknesses, W)				
F	Mutu bahan baku sangat bervariasi, belum memperhatikan sistem manajemen mutu terpadu. Higienis dan sanitasi di lingkungan pengolahan kurang diperhatikan.	0,11	3	0,33	Karena tradisional tidak dilakukan uji baku mutu
G	Pengelolaan kinerja kurang profesional	0,11	4	0,44	Dilakukan secara kekeluargaan
H	Kemasan sederhana, belum mencantumkan label dan kode produksi	0,10	2	0,20	Kurang memperhatikan kemasan (belum ada label dan kode produksi)
I	SDM relatif rendah	0,09	2	0,18	Tidak tamat SD/ Sd dan SLTP
J	Pengembangan teknik produksi rendah dan tidak pernah memperhatikan media promosi	0,09	1	0,09	Teknik produksi sederhana tidak pernah ada promosi
				1,24	
		1,0		2,49	

Sumber :Data Primer yang diolah

Tabel 41: Matriks Eksternal Strategic Factors Analysis Summary (EFAS) pada Usaha Pengolahan Ikan Asin

NO	FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	BOBOT	PERINGKAT	BOBOT x PERINGKAT	KETERANGAN
I	Peluang (Opportunities/O)				
A	Kebijakan Pemerintah yang mendukung	0,10	2	0,20	Dukungan pemerintah (PPNP) adanya OPTIHANPI
B	Nilai jual harga produksi relatif tinggi	0,11	3	0,33	Harga ikan segar baik (tinggi)
C	Daerah / wilayah pemasaran cukup luas	0,11	3	0,33	Wilayah pemasaran luas: Jakarta, Bandung, Bogor
D	Dukungan dari msyarakat sekitar / keamanan baik	0,10	1	0,10	Cukup enak
E	Subtitusi Produk	0,08	2	0,16	Kemungkinan subtitusi produksi kecil
	Sub Total	0,50	10	1,12	
II	Ancaman (Treats/T)				
F	Perkembangan Teknologi masih sederhana	0,11	2	0,22	Merupakan usaha tradisional
G	Keberadaan Pesaing	0,12	3	0,36	Perlu mendapat perhatian
H	Tingkat Inflasi	0,08	1	0,08	Berpengaruh terhadap kegiatan usaha
I	Lahan Usaha mulai bergesar	0,09	2	0,18	Sebagian untuk industri lain
J	Ketersediaan bahan baku tergantung musim	0,10	2	0,20	Musim paceklik bahan baku kurang
		0,05	10	1,04	
		1,00		2,16	

Sumber :Data Primer yang diolah

Tebel 42: Daftar Nilai Terboboti Tiap Unsur SWOT

Kekuatan Strength	Nilai Terboboti	Kelemahan Weaknes	Nilai terboboti	Peluang Opportunities	Nilai Terboboti	Ancaman Treaths	Nilai Terboboti
S1	0,44	W1	0,33	O1	0,20	T1	0,22
S2	0,22	W2	0,44	O2	0,33	T2	0,36
S3	0,30	W3	0,20	O3	0,44	T3	0,08
S4	0,22	W4	0,18	O4	0,10	T4	0,18
S5	0,07	W5	0,09	O5	0,16	T5	0,20
Jumlah	1,25	Jumlah	1,24	Jumlah	1,23	Jumlah	1,04

Sumber : Data Primer yang diolah

4.6.3.1 Pembahasan Untuk Pengolah Ikan Asin

Dari Table matrix SWOT untuk usaha pengolah ikan asin yang telah disajikan terdahulu ada beberapa hal yang perlu dicermati

4.6.3.1.1 Faktor Internal Stratagis

Beberapa faktor internal strategis baik berupa kekuatan maupun kelemahan yang ada berupa nilai pembobotannya dapat dijelaskan sebagai berikut:

1). Kekuatan (Strengths, S)

Modal tersedia cukup, waktu perputaran modal cepat diberi bobot 0,4 (penting) dengan pangkat 4 (penting) modal cepat (P,P = 0,83 – 1,606), kali berarti bahwa untuk mencukupi kembali pengeluaran investasi dibutuhkan waktu 9,96 bulan sampai 1 tahun 7,3 bulan pengembalian modal selain itu Benevit Cost Ratio (B/C ratio): dari usaha pengolah ikan asin sebesar: 1,074 yang berarti usaha tersebut menuntungkan atau layak untuk dikembangkan.

Bahan baku untuk usaha pengolahan ikan asin tersedia cukup banyak dari bobot 0,11 (penting) dengan pangkat 2 (cukup penting) bahan baku untuk pengolahan ikan asin biasanya (40%) sudah digarami dikapal sehingga mutu/kualitasnya sudah menurun. Jumlah bahan baku untuk usaha pengolahan ikan asin pada tahun 2002 adalah 19.946 ton dibanding tahun 2001 jumlahnya 28.191 ton, sekarang terjadi penurunan produk terbesar 41,34% (Tabel 6).

Fasilitas produksi memadai, tersedia garam dan alat untuk kemasan yang cukup serta mudah didapat diberi bobot 0,11 (penting) dengan peringkat 2 (cukup penting), ini berarti bahwa selama proses produksi, bahan pedukung tersebut tersedia cukup banyak yang ditandai belum pernah terjadi kekurangan bahan-

bahan pendukung tersebut, disamping itu tempat untuk penjemuran ikan asin juga cukup luas, sehigga tidak ada masalah dengan failitas produksi.

Sarana distribusi/transportasi diberi bobot 0,11 (penting) dengan peringkat 2 (cukup penting), ini berarti bahwa saluran distribusi mrupakan faktor yang cukup penting dan elama ini berjalan lancar. Saluan distribusi untuk ikan asin bisanya menggunakan truk (1 kali kirim 50-80 peti). Ikan asin umur ekonomisnya (daya tahanya) lebih lama dari hasil usaha yang lain (ikan segar dan ikan pindang). Jadi selama ini jadi selama ini tidak ada masalah dngan aluran distribusi/transportasi.

Tersedia teaga kerja yang cukup banyak dan relatif murah, diberi bobot 0,07 (cukup penting) dengan pringkat 1 (kurang penting). Tenaga kerja yang tersedia untuk usaha pengolahan ikan asin cukup banyak dan relatif murah. Tenaga kerja ini tidak memerlukan keahlian khusus atau upahnya relatif murah.

2). Kelemahan (Weaknesses, W)

a). Mutu/kualitas bahan baku untuk ikan asin bervariasi, kurang memperhatikan kebersihan (higienis dan sanitasi) diberi bobot 0,11 (sangat penting) dengan peringkat 3 (cukup penting). Untuk usaha pengolahan ikan asin mutu dan kualitas bahan baku biasanya dari bagian hasil tangkapan yang 40% sudah digarami dikapal, sehingga tidak memeihi persyaratan baku mutu yang ditetapkan dari LPPMHP atau pemerintah, oleh karena itu produk yang dihasilkan mutunya juga bervariasi.

b). Pengelolaan kurang profesional dieri bobot 0,11 (sangat penting) dengan peringkat 4 (tinggi/penting), ini berarti bahwa selama ini keuangan

dikelola secara kekeluargaan, belum dikelola secara profesional. Hal ini akan angat membahayakan kelagsungan hidup usaha.

c). Kemasan sederhana diberi bobot 0,10 (penting) dengan peringkat 2 (kurang penting), kemasan yang digunakan untuk usaha pengolahan ikan asin di Kota Pekalongan yaitu peti (dari papan) dan kertas koran . Para pengusaha menganggap bawl kemasan tersebut kurang penting sehingga mereka menggunakan kemasan seadanya.

d). Sumber daya manusia (SDM) relatif rendah, diberi bobot 0,09 (kurang penting) dengan peringkat 2 (kurang penting). Meskipun SDM jumlahnya cukup banyak dan upahnya relatif murah, namun ketramp[ilamn (keahlian) SDM kurang mendapat perhatian. Hal ini merupakan kelemahan yang belum mendapat perhatiansmpai saat ini. Hal ini akan mempengaruhi mutu kualitas produk.

e). Pengembangan teknik produksi rendah dan tidak pernah memperhatikan media promosi, diberi bobot 0,09 (kurang penting) dengan peringkat 1 (tidak penting) unit usaha pengolahan ikan asin yang ada di Kota Pekalongan tidak (belum) pernah melakukan penelitian untuk pengembangan teknik produksi dan belum pernah mengadakan promosi secara khusus juga tidak pernah ada pengeluaran biaya promosi. Hal ini merupakan kelemahan terutama dalam meningkatkan produk dan memperluas jaringan pemasaran, sehingga keuntungan yang didapat belum mencapai hasil yang optimal.

Nilai total faktor internal (IFAS) 2,49 (dibawah rata-rata) menunjukkan bahwa strategi usaha pengolahan ikan asin di Kota Pekalongan dalam menyikapi faktor kunci internal yang ada sedikit lebih baik mendekati optimal. Dengan

demikian perlu ditingkatkan upaya / strategi yang lebih solid dalam memaksimalkan kekuatan dan mengurangi kelemahan agar daur hidup produk (Product Life Cycle / PLC) dapat lebih optimal dan keuntungan lebih meningkat.

Beberapa hal yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kekuatan dan mengurangi kelemahan antara lain meliputi :

1). Peningkatan kualitas sumber daya manusia (SDM) baik tingakat manajer maupun pekerja melalui pembinaan penyuluhan dan pelatihan yang diselenggarakan baik oleh swasta (unit usaha itu sendiri) maupun oleh pemerintah sehingga manajer usaha pengolahan ikan asin lebih profesional dan mutu produk yang dihasilkan lebih baik.

2). Meningkatkan dan menerapkan manajemen keuangan yang profesional sehingga antara keuangan pribadi (keluarga) dengan keuangan perusahaan dapat dipisahkan dan posisi keuangan / neraca keuangan perusahan dapat dilihat dengan jelas.

3). Kemasan dan mutu lebih diperhatikan dan perlu dicapai peningkatan mutu dan bentuk kemasan baru yang lebih praktis dan lebih menarik sehingga nilai jualnya meningkat.

4). Dengan peningkatan kualitas SDM, peningkatan dan penerapan manajemen keuangan yang profesional dan memperhatikan kemasan, diharapkan mutu dan kualitas produk bisa lebih baik dan harga jual meningkat, jaringan pemasaran lebih luas dan jumlah produk yang terjual lebih banyak sehingga keuntungan dapat lebih meningkat.

4.6.3.1.2. Faktor-faktor Eksternal Strategi

Beberapa faktor eksternal strategi baik peluang (Opportunities) maupun ancaman (Threath) yang ada beserta nilai pembobotannya dapat dijelaskan sebagai berikut :

1). Peluang (Opportunities, O)

a). Kebijakan pemerintah yang mendukung, diberi bobot 1,0 (penting) dengan peringkat 2 (cukup penting), sesuai dengan yang tertuang dalam rencana strategis (renstra) tahun 2002 – 2004 Kota Pekalongan antara lain berupa kegiatan pengembangan masyarakat pesisir melalui pembinaan dan penyuluhan serta pelatihan kepada unit pengolahan hasil perikanan serta pengadaan bantuan alat pengolahan ikan yang ditargetkan pada tahun 2003 – 2004 sangat membantu bagi pengembangan usaha pengolahan ikan asin.

b). Nilai jual produk relatif tinggi diberi bobot 0,11 (sangat penting) dengan peringkat 3 (penting). Nilai jual ikan asin sedikit lebih rendah dibanding dengan ikan segar dan ikan pindang, per kg ikan asin pada tahun 2002 adalah Rp. 5298 per kg, sedang untuk ikan segar Rp. 6700 per kg dan ikan pindang Rp. 5800 per kg pada tahun yang sama. Tahun 2001 harga ikan asin Rp. 4218 per kg sehingga terjadi kenaikan harga sebasar 20,39 %. Hal ini menjelaskan bahwa nilai jual merupakan prospek yang baik.

c). Wilayah pemasaran cukup luas diberi bobot 0,11 (sangat penting) dengan peringkat 3 (penting). Wilayah pemasaran untuk usaha pengolahan ikan asin sangat luas mualai dari tingkat lokal (Pekalongan dan sekitarnya) sampai Jawa Barat, Jakarta dao bahkan untuk beberapa tengusaha sudah ada yang mengeksport sampai ke negara lain misalnya: Colombo, Srilanka, Timur Tengah (Diskanlut Kota Pekalongan, 2001).

d). Dukungan dari masyarakat sekitar / keamanan baik diberi bobot 0,10 (cukup penting) dengan peringkat 1 (kurang penting) karena hanya merupakan salah satu faktor yang mendukung lancarnya kegiatan usaha pengolahan ikan asin.

e). Subtitusi produk, diberi bobot 0,08 (cukup penting) dengan peringkat 2 (cukup penting). Hasil analisis PLC usaha pengolahan ikan asin berada pada tahap pertumbuhan hal ini juga didukung oleh hasil analisis BCG usaha pengolahan ikan asin berada pada posisi tanda rupiah (Rp). Menurut Suwarsono M (2002) unit usaha yang berhasil, sehingga kemungkinan untuk subtitusi produk sangat kecil. Untuk bahan baku yang sudah tidak dapat diproses biasanya di produksi untuk pembuatan tepung ikan.

2). Ancaman (Threats, T)

a). Perkembangan teknologi diberi bobot 0,11 (sangat penting) dengan peringkat 2 (cukup penting). Adanya perkembangan tyeknologi yang maju pesat akan mengancam usaha pengolahan ikan asin yang masih tradisional dengan teknologi yang xsangat sederhana, maka perlu diupayakan untuk mengatasinya.

b). Keberadaan pesaing diberi bobot 0,12 (sangat pentingA) dengan peringkat 3 (penting). Keberadaan pesaing ini baik dalam Kota Pekalongan sendiri maupun luar kota akan merupakan ancaman bagi usaha pengolahan ikan asin, karena pesaing merupakan hambatan utama dalam pemasaran yang aklhirnya dapat menurunkan keuntungan atau menimbulkan keruhgian.

c). Tingkat inflasi diberi bobot 0,08 (cukup penting) dengan peringkat 1 (kurang penting), bila tingkat inflasi cukup tinggi akan memberikan efek pada tingginya biaya produksi dan nilai produk.

d). Lahan usaha mulai bergeser diberi bobot 0,09 (cukup penting) dengan peringkat 2 (cukup penting). Berkembangnya kawasan perumahan dan industri lain sedikit banyak akan berpengaruh terhadap perkembangan usaha pengolahan ikan asin.

e). Persediaan bahan baku tergantung musim diberi bobot 0,10 (penting) dengan peringkat 2 (cukup pentinga). Bahan baku merupakan faktor utama bagi usaha pengolahan ikan asin. Ketersediaan bahan baku akan mempengaruhi kontinuitas produk. Jumlah produk ikan asin pada tahun 2001 adalah 28,191 ton sedang pada tahun 2002 jumlahnya 19,946 ton sehingga terjadi penurunan produksi sebesar 42,29 % (tersaji pada Tabel 6).

Nilai total faktor eksternal adalah 2,16 di bawah ini rata-rata dan di bawah faktor internal strategi. Hal tersebut menunjukkan bahwa strategi usaha pengolahan ikan asin di Kota Pekalongan dalam menghadapi perkembangan faktor-faktor eksternal belum optimal dan bahkan dibawah kemampuannya dalam menyikapi permasalahan internal.

Disamping itu bila dilihat dari analisis daur hidup produk (Product Life Cycle / PLC). Usaha pengolahan ikan asin yang ada di Kota Pekalongan menunjukkan bahwa usaha pengolahan ikan asin berada pada tingkat pertumbuhan. Menurut Kotler (2002) perusahaan pada tahap pertumbuhan ditandai dengan semakin pesatnya penjualan dengan asumsi perusahaan pertama memantapkan diri dibagian tengah konsumen dan konsumen penerima awal menyulai produk tersebut. Guna mendukung analisis PLC tersebut perlu dilakukan analsisi Boston Counsulting Group (BCG). Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha (industri) pengolahan ikan asin berada pada posisi tanda rupiah (Rp). Menurut Suwarsono M (2002) unit usaha yang terletak pada

sel ini ditafsirkan sebagai unit usaha yang berhasil, karena maupun menguasai pangsa pasar relatif besar.

Dengan melihat hal-hal tersebut di atas strategi pengembangan yang secara umum diperlukan upaya yang lebih kluat untuk memanfaatkan peluang internal yang ada serta dalam menanggapi ancaman atau tantangan yang menghadang. Selain itu perlu dilakukan juga pemantapan stabilitas dan optimalisasi strategi melaui strategi konsentrasi dengan cara integrasi horisontal guna memantapkan fase pertumbuhan secara lebih kongkrit dan sitematis strategis dan program kegiatan pengolahan serta pengembangan usaha pengolahan ikan asin di Kota Pekalongan dapat diulakukan dengan cara sebagai berikut :

Strategi yang perlu dilakukan untuk mempertahanklan, memantapkan dan mengembangkan usaha pengolahan ikan asin di Kota Pekalongan berturut-turut meliputi pemantapan stabilitas usaha, penumbuhan dan pengembangan usaha.

Beberapa kegiatan yang perlu dilakukan berkaitan dengan strategi mempertahankan dan pemantapan stabilitas usaha, penumbuhan dan pengembangan usaha pengolahan ikan asin di Kota Pekalongan meliputi :

a). **Tahap I :Pemantapan Stabilitas Usaha**, berupa konsentrasi, kontinuitas dan efisiensi usaha yang meliputi beberapa kegiatan diantaranya:

1. Koordinasi dan konsolidasi internal pada masing-masing perusahaan mengenai efisiensi ekonomi (biaya produksi, pendapatan dan keuntungan, PP dan lain-lain), perbaikan dan peningkatan teknologi guna mengoptimalkan faktor produksi yang tersedia (S:1,3,5 O: 1,2).

2. Peningkatan pengelolaan keuangan yang profesional, peningkatan kualitas SDM. Perbaikan mutu penerapan sistem manajemen mutu terpadu serta perbaikan kemasan (mencantumkan label dan kode produksi) (W:1,3,5 O:1,2,4).
3. Peningkatan jaringan pemasaran guna menghadapi pesaing, menaikkan harga bahan baku dan menekan inflasi. Meningkatkan pangsa pasar (W:1,5 O:1,2).

Target : Terjadinya pemantapan kelangsungan hidup usaha pengolahan ikan asin, peningkatan produksi dan peningkatan efisiensi serta memanfaatkan bantuan pemerintah sesuai dengan yang tertuang di dalam Rencana Strategi (renstra) Kota Pekalongan tahun 2002.

b). Tahap II: Pertumbuhan dan Pengembangan Usaha berupa penguatan dan perluasan jaringan pemasaran, pngem,bangan jaringan distribusi dan perluasan pasar, peningkatan dan pngembangan produksi serta penjajakan diversifikasi produk yang meliputi beberapa kegiatan antara lain :

Peningkatan dan pengembangan teknologi, peningkatan mutu dan peningkatan produksi serta perbaikan kemasan dan pencantuman label dan kode produksi guna menaikan nilai jual produk (W:1,2,5 T:1,3,5).

Penguatan, peningkatan dan perluasan jaringan pemasaran, guna menghadapi pesaing dan meningkatkan produksi, mencari pangsa pasar baru sehingga mempercepat perputaran modal (W: 1,2,3 O:2,3,4,5).

Penjajakan diversifikasi produk sejenis, pemanfaatan bahan baku yang sudah tidak baik (dibuat tepung ikan), guan menambah pendapatan dan keuntungan (S:1 O:2,3,5).

Target : Menguasai teknologi, perbaikan mutu, penerapan sistem manajmen mutu terpadu, meningkatkan higienis dan sanitasi serta kemasan dan terjadi peningkatan volume dan nilai jual produk, jaringan pemasaran labih mantap dan pangsa pasar bertambah, keuntungan bertambah.

BAB V

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1. Usaha Pengolahan Ikan Segar

5.1.1. Simpulan

1. Usaha pengolahan ikan segar di Kota Pekalongan pada saat ini berada dalam kondisi relatif stabil yang memiliki peluang bisnis yang besar karena berada pada posisi pasar yang sedang tumbuh. Usaha dapat dikatakan sebagai unt usaha yang menjanjikan, namun usaha ini juga memerlukan biaya produksi yang cukup besar oleh karena itu walaupun pendapatan meningkat tetapi keuntungan menurun: dibanding tahun 2001, keuntungan tahun 2002 menurun 14%.
2. Strategi pengelolaan dan pengembangan yang perlu dilakukan pada usaha ini meliputi:

   Tahap I: Pemantapan stabilitas usaha, berupa konsistensi, kontinuitas, efisiensi dan efektifitas usaha dengan kegiatan: Penguatan internal dan kelompok usaha pengolahan ikan segar, perbaikan dan peningkatan teknologi, perbaikan mutu, penerapan sistem manajemen mutu terpadu, peningkatan kualitas SDM dan penguatan jaringan pemasaran, sehingga target yang diharapkan yaitu terjadinya peningkatan produksi, efisiensi serta kelangsungan hidup para pengusaha pengolah ikan segar dapat tercapai.

   Tahap II: Pertumbuhan dan pengembangan usaha, berupa penguatan dan perluasan jaringan pemasaran, pengembangan jaringan distribusi pasar, peningkatan teknologi dan perbaikan sistem mamajemen mutu serta perbaikan kemasan, peningkatan dan perluasan jaringan pemasaran, peningkatan nilai jual, mempercepat perputaran modal, sehingga target yang diharapkan yaitu menguasai teknologi,

peningkatan volume dan nilai produksi serta paningkatan keuntungan dapat tercapai .

5.1.2 Rekomendasi

Pengelolaan usaha pengolahan ikan segar di Kota Pekalongan sebaiknya dilakukan secara bertahap melalui pemantapan stabilitas, pertumbuhan dan pengembangan usaha yang sesuai dengan kondisi para pengusaha yang ada pada saat ini dengan lebih memperhatikan higienis dan sanitasi serta penerapan sistem manajemen mutu terpadu.

5.2. Usaha Pengolahan Ikan Pindang

5.2.1. Simpulan

1. Usaha pengolahan ikan pindang di Kota Pekalongan pada saat ini berada pada tingkat kedewasaan (maturity) menuju ke arah sedikit penurunan dan kurang menjanjikan. Namun bila dilihat dari hasil analisis ekonomi menjadikan hasil yang positif yang layak untuk di kembangkan.
2. Strategi pengolahan dan pengembangan yang perlu dilakukan pada usaha ini meliputi :

   Tahap I : Peningkatan dan pemantapan stabilitas usaha berupa : pemeriksaan lingkungan industri usaha pengolahan ikan (situasi saat ini), konsentrasi, kontinuitas dan efisiensi usaha dengan kegiatan : pemeriksaan kinerja saat ini, penguatan internal dari masing-masing pengusaha, dan penguatan kelompok usaha pengolah ikan pindang, perbaikan dan peningkatan teknologi, peningkatan mutu, higienis dan sanitasi, peningkatan kualitas SDM dan penguatan jaringan pemasaran, sehingga target yang diharapkan yaitu terjadinya pemantapan kelangsungan hidup

perusahaan pengolahan ikan pindang, peningkatan produksi dan efisiensi dengan memanfaatkan bantuan pemerintah yang ada.

Tahap II: Pertumbuhan dan pengembangan usaha, berupa : penguatan dan perluasan jaringan Pemasaran, pengembangan jaringan distribusi, peningkatan teknologi produksi, penerapan sistem manajemen mutu dan penjajakan diversivikasi produk (misalnya presto), serta beberapa kegiatan peningkatan teknologi produksi peningkatan kualitas produk dan perbaikan harga, peningkatan jaringan pemasaran, mencari pelanggan baru guna percepatan perputaran modal dan peningkatan pengelolaan keuangan, sehingga terget yang diharapkan yaitu : mencapai teknologi, peningkatan volume dan nilai produksi serta peningkatan keuntungan dapat tercapai.

5.2.2. Rekomendasi

Pengelolaan usaha pengolahan ikan pindang di Kota Pekalongan sebaiknya lebih memperhatikan penerapan sanitasi dan higienis, selain itu pengelolaan tersebut dilakukan secara bertahap melalui konsolidasi internal, pemantapan stabilitas, pertumbuhan dan pengembangan usaha yang sesuai dengan kondisi yang ada pada saat ini.

5.3. Usaha Pengolahan Ikan Asin

5.3.1. Simpulan

1. Usaha pengolahan ikan asin di Kota Pekalongan pada saat ini berada pada tingkat pertumbuhan pasar dan ditafsirkan sebagai usaha yang berhasil. Unit usaha tersebut mampu menguasai pangsa pasar relatif besar dan menghasilkan kas masuk yang besar dibanding tahun 2001, keuntungan (laba kotor) tahun 2002 meningkat sebesar 46,65 %.

2. Strategi pengolahan dan pengembangan yang perlu dilakukan pada usaha ini meliputi :

Tahap I: Pemantapan Stabilitas Usaha berupa konsistensi, kontinuitas dan efisiensi usaha dengan kegiatan : koordinasi dan konsolidasi internal dan kelompok usaha pengolahan ikan asin, peningkatan pengelolaan keuangan, peningkatan kualitas SDM, penerapan sistem manajemen mutu serta perbaikan kemasan, peningkatan jaringan pemasaran, sehingga target yang diharapkan yaitu terjadinya peningkatan produksi, peningkatan efisiensi serta pemanfaatan bantuan pemerintah sehingga pemantapan kelangsungan hidup, serta peningkatan laba usaha pengolahan ikan asin dapat tercapai.

Tahap II: Pertumbuhan dan pengembangan usaha berupa : penguatan dan perluasan jaringan pemasaran, pengembangan jaringan distribusi pasar, peningkatan teknologi dan kemungkinan penjajakan teknologi meliputi beberapa kegiatan : peningkatan dan perbaikan mutu serta perbaikan kemasan, peningkatan dan perluasan jaringan pemasaran, peningkatan nilai jual, mempercepat perputaran modal, sehingga target yang diharapkan yaitu menguasai teknologi, peningkatan volume dan nilai produksi dan peningkatan keuntungan dapat tercapai.

5.3.2. Rekomendasi

Pengelolaan usaha pengolahan ikan asin di Kota Pekalongan sebaiknya dilakukan secara bertahap melalui pemantapan stabilitas, serta peningkatan dan pengembangan usaha yang sesuai dengan kondisi para pengusaha yang ada pada saat ini, dengan memperhatikan higienis dan sanitasi;.

Pemerintah melalui Diskanlut Kota Pekalongan diharapkan secara bertahap lebih meningkatkan pembinaan terutama dalam Sistem Manajemen Mutu Terpadu Hasil Perikanan, sehingga badan usaha yang memproduksi atau mengedarkan hasil perikanan memenuhi standar mutu serta mutu dan keamanan hasil perikanan lebih terjamin.

DAFTAR PUSTAKA

Afrianto E. dan E. Liviawati. 1993. **Pengawasan dan Pengolahan Ikan.** Kanisius. Yogyakarta.

Arikunto S. 1998. **Prosedur Penelitian.(Suatu Pendekatan Masalah)** Cetakan kesebelas PT. Rineka. Jakarta.

Aziz A.M. 1993, **Agro Industri Ikan Tuna Dan Udang (Prospek Pengembangan Pada PJPT II).** Cetakan I. Penerbit : Bangkit. Jakarta.

Darwis, A.A., B.Djatmiko, Eriyanto, D. Soemaatmadja, A.T. Toyib, S. Harjo.,S. Wijandi Kuswandi damn E.G. Said. 1983. **Pengembangan Agroindustri Di Indonesia.** IPB. Bogor.

Departemen Kelautan dan Perikanan. 2002, **Keputusan Menteri Kelautan dan Perikanan Nomor: Kep.01/MEN/2002 Tentang Sistem Manajemen Mutu Terpadu Hasil Perikanan.** Biro Hukum dan Organisasi. Jakarta.

Dinas Perikanan Dan Kelautan Kota Pekalongan, 2001. **Perikanan Kota Pekalongan Dalam Angka.** DKP Kota. Pekalongan (Jl.Laks. Yos Sudarso 46. Pekalongan).

Dinas Perikanan Dan Kelautan. Dirjen Perikanan Tangkap Pelabuhan Perikanan Nusantara Pekalongan, 2002. **Statistik Pelabuhan Perikanan Nasional Pekalongan 2001.** PPMD. Jl Wr. Supratman No. 1. Pekalongan.

Direktorat Jendral Perikanan. Direktorat Bina Usaha Tani Dan Pengolahan Hasil. 1995. **Standar Nasional Indonesia (SNI).** Kumpulan Standar Metode Pengujian Mutu Hasil Perikanan. Jakarta.

Ferdinan, Agusty, 1997. **Strategic Manajemen: Business Strategy Making Prosess.** Universitas Diponegoro Semarang.

----------, 2002, **Analisis SWOT**, Teknik Membedah Kasus (Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi abad 21). Cetakan Kesembilan. P.T. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta, 200 hal.

Gito S. I. dan Basri. 1995, **Manajemen Keuangan.** Edisi ketiga BPFG. Yogyakarta.

Hadi S, 1983. **Metodologi Research (Untuk Penulisan Paper, Skripsi, Thesis dan Disertasi).** Jilid II Cetakan ke XIII. Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi Universitas Gajah Mada Yogyakarta.

Hadiwiyoto S, 1993. **Teknologi Pengolahan Hasil Perikanan**, Jilid I. Liberty. Yogyakarta.

Hendra Teguh, dkk, (trans), Philip Kotler, 1998. **Manajemen Pemasaran** (Analisis, Pencemaran, Implementasi dan Kontrol) Jilid 2 Edisi Indonesia, Prehallindo. Jakarta.

----------, dkk, (trans) Philip Kotler, 2002, **Manajemen Pemasaran**. Edisi Millenium, Prehallindo. Jakarta.

Herawan, A. (trans), Kotler, P dan Susanto A.B, 2000, **Manajemen Pemasaran di Indonesia.** Buku satu, edisi pertama, Salemba Empat. Jakarta.

Hutabarat J, 1998. **Teknik Penyusunan Proposal Penelitian.** (Disampaikan dalam Penataran dan Loka Karya Metodologi Penelitian Tingkat Lanjut bagi Dosen PTS. Kopertis Wilayah VI Jawa Tengah. Semarang).

Husain Umar, 2002. **Strategic Management In Action.** (Konsep, Teori dan Teknik Menganalisis Manajemen Strategis. Strategic Business Unit Berdasarkan Konsep Michael R Porter, Feed R. David, dan Wheelen – Hunger) Penerbit P.T. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Ilyas, S. 1983. **Teknologi Hasil Perikanan.** Jilid I. CV. Paripurna. Jakarta.

Indrio GitoSudarmo dan Basri, 1992, **Manajemen Keuangan**. BPFE UGM. Yogyakarta.

Julianto, A. (trans), David Hunger J dan Wheelen Thomas.L, 2001. **Manajemen Strategis, Edisi I.** Andi Copyright. Yogyakarta 580 hal.

Kadarsan HW, 1995. **Keuangan Pertanian Dan Pembiayaan Prusahaan Agribisnis.** PT Gramedia Utama. Jakarta.

Kartini Kartono, 1990. **Pengantar Metodologi Riset Sosial.** Penerbit Mandar Maju. Bandung.

Nasution. S, 2002. **Metode Research.** (Penelitian Ilmiah) Cetakan Kelima. Bumi Aksara. Jakarta.

Pudjosumarto M, 1998. **Evaluasi Proyek (Uraian Singkat dan Soal Jawab).** Edisi Kedua. Cetakan ketiga Liberty. Yogyakarta

Pusat Penelitian dan Pengembangan Perikanan. 1993. **Kumpulan Hasil-Hasil Penelitian Pascapanen Perikanan**. Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian. Pusat Penelitian dan pengembangan perikanan bekerja sama dengan (USAID/FRDP). Jakarta. (Penyunting Suparno, Suyuti, Nasram, Eddy Setiabudi).

Rahadi ; Regina Kristiawati; Nazarudin. 2001. **Agribisnis Perikanan**. Cetakan XI. PT Penerbit Swadaya. Jakarta.

Rangkuti, F. 2000. **Analisis SWOT. Teknik Membedah Kasus Bisnis (Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21)**. Cetakan keenam PT Gramedia. Jakarta.

Suad Husnan. 1995. **Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan**. (Keputusan Jangka Panjang) Buku I Edisi ketiga BPFE. Yogyakarta.

Suwarsono M, 2002. **Manajemen Strategik (Konsep dan Kasus)**. Edisi Ketiga. UPP. AMPYKDN. Yogyakarta.

Winarno F.G.S. Fardiaz dan Fardiaz. 1982. **Pengantar Teknologi Pangan**. PT. Gramedia. Jakarta.