

STUDI KELAYAKAN BISNIS PENGAJUAN BANTUAN KREDIT

BUDIDAYA IKAN AIR TAWAR

Nama Pembudidaya : Aan Sukandar

**Alamat Rumah : RT 19/ RW 04, Desa Sindanglaya, Kecamatan Tanjung
Siang, Kabupaten Subang**

**Dibuat Untuk Membantu Petani Budidaya Ikan Air Tawar Di Subang Dalam
Rangka Pengajuan Mendapatkan Bantuan Pinjaman Dana**

Nama Peneliti:

Ketua : Dini Iskandar, SE

Anggota : Imelda Junita, SE, MT

Allen Kristiawan, S



JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS KRISTEN MARANATHA

BANDUNG

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas selesainya penelitian dan penyusunan laporan studi kelayakan bantuan kredit bagi para petani budidaya ikan air tawar di Kabupaten Subang.

Studi Kelayakan Bisnis Pembudidayaan Ikan Air Tawar di Subang dibuat untuk membantu para petani ikan dalam memperoleh dana bantuan secara kredit dari para penyandang dana sehingga usaha budidaya ikan air tawar di Subang dapat berkembang kembali setelah munculnya musibah serangan virus aeromonas.

Keberhasilan penyusunan Studi Kelayakan Bisnis Pembudidayaan Ikan Air Tawar di Subang tidak terlepas dari dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini kami mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Bupati Kabupaten Subang beserta jajaran Pemerintah Daerah.
2. Bapak Camat daerah Tanjung Siang dan Lurah setempat.
3. Bapak Ketua Koperasi Mina Tirta Lestari beserta seluruh pengurus.
4. Bapak Drs. Soetarno S. Poespoatmodjo selaku Ketua Business Development Service, Ibu Dra. Lien Karlina, MS selaku Ketua Tim

Penelitian dan Lembaga Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas
Padjajaran.

5. Pimpinan, staf pengajar dan rekan-rekan tim peneliti Fakultas
Ekonomi Universitas Kristen Maranatha
6. Pihak-pihak lain yang telah membantu yang tidak dapat disebutkan
satu per satu.

Kami menyadari bahwa laporan Studi Kelayakan Bisnis ini masih jauh
dari sempurna. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan kemampuan,
pengetahuan serta pengalaman kami. Oleh karena itu, kami mengharapkan
saran dan kritik yang membangun dari pembaca demi kesempurnaan
laporan Studi Kelayakan Bisnis ini.

Akhir kata, kami berharap laporan Studi Kelayakan Bisnis
Pembudidayaan Ikan Air Tawar di Subang dapat bermanfaat bagi semua
pihak.

Bandung, Maret 2003

Tim Peneliti

Dini, Imelda, Allen

BAB I

ASPEK UMUM

1.1. PENDAHULUAN

Persaingan dalam dunia usaha yang semakin ketat menuntut usaha kecil menengah untuk terus mengembangkan skala usahanya. Dalam menghadapi persaingan ini usaha kecil menengah harus dapat menerapkan kebijakan strategi yang tepat, baik di bidang pemasaran, produksi, sumber daya manusia dan keuangan. Sehingga dengan demikian usaha kecil menengah diharapkan dapat menghadapi persaingan tersebut dengan terus meningkatkan efisiensi dan efektivitas dari kegiatan operasional sehari-hari usaha kecil menengah tersebut. Daya saing usaha kecil menengah sebagai pelaku ekonomi terbesar dan memiliki kedudukan yang strategis dalam perekonomian perlu ditingkatkan agar dapat memanfaatkan berbagai peluang yang tersedia baik di pasar domestik maupun di pasar global.

Salah satu bentuk usaha kecil menengah adalah usaha kecil yang bergerak dalam sektor perikanan. Pada bulan Mei 2002 banyak petani ikan mas di daerah Subang dan sekitarnya seperti Cirata, Cianjur, Bogor, Sukabumi dan Purwakarta mengalami kerugian. Hal ini disebabkan adanya

wabah atau virus aeromonas yaitu penyakit yang menyerang ikan mas. Sehubungan dengan hal tersebut, pemerintah berupaya membantu usaha kecil menengah ini yaitu dengan cara menyalurkan dana bantuan secara kredit dari beberapa penyandang dana seperti Pemerintah Daerah Subang, Pertamina, Bank Jawa Barat, Bank Koperasi dan Bukopin.

Oleh karena itu penyandang dana membutuhkan para akademisi untuk membantu menyusun laporan mengenai jumlah kebutuhan dana bagi para petani ikan di Subang serta analisa kemampuan dan rencana pengembalian dana bantuan tersebut. Laporan mengenai jumlah kebutuhan dana ini diperlukan oleh penyandang dana untuk menganalisis apakah para petani ikan tersebut layak atau tidak diberi dana bantuan secara kredit yang sering dikenal dengan nama Studi Kelayakan Bisnis (SKB).

Berdasarkan uraian di atas, penelitian ini dibuat untuk menganalisis Studi Kelayakan Bisnis Pembudidayaan Ikan Air Tawar di Subang khususnya para petani budidaya ikan air tawar di Kecamatan Tanjung Siang.

1.2. STUDI KELAYAKAN BISNIS

Studi Kelayakan Bisnis (SKB) atau Studi Kelayakan Proyek merupakan suatu penelitian tentang layak atau tidaknya suatu proyek bisnis (biasanya

merupakan proyek investasi) dilaksanakan dengan berhasil. Sedangkan proyek bisnis itu sendiri merupakan suatu usaha yang direncanakan sebelumnya dan membutuhkan sejumlah pembiayaan serta penggunaan masukan lain yang ditujukan untuk mencapai tujuan tertentu dan dilaksanakan dalam waktu tertentu juga. Studi Kelayakan Bisnis (SKB) juga merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan (Umar, 2001).

Isi laporan Studi Kelayakan Bisnis menyatakan bahwa suatu rencana bisnis layak direalisasikan. Pihak-pihak yang membutuhkan laporan Studi Kelayakan Bisnis ini antara lain:

1. Pihak investor. Jika hasil studi kelayakan yang telah dibuat ternyata layak direalisasikan, pemenuhan kebutuhan akan pendanaan dapat mulai dicari. Pihak investor akan mempelajari laporan Studi Kelayakan Bisnis terlebih dahulu karena pihak investor mempunyai kepentingan langsung terhadap keuntungan yang diperoleh serta jaminan atas modal yang ditanamnya.
2. Pihak kreditor. Pendanaan proyek dapat juga dipinjam dari bank. Sebelum memutuskan untuk memberikan kredit atau tidak, pihak bank perlu

mengkaji ulang Studi Kelayakan Bisnis yang telah dibuat termasuk mempertimbangkan bonafiditas dan tersedianya agunan yang dimiliki perusahaan.

3. Pihak manajemen perusahaan. Studi Kelayakan Bisnis dapat dibuat oleh pihak internal maupun pihak eksternal perusahaan yang merupakan upaya dalam rangka merealisasikan ide proyek dengan tujuan untuk meningkatkan laba perusahaan.
4. Pihak pemerintah dan masyarakat. Dalam menyusun suatu Studi Kelayakan Bisnis, perlu diperhatikan kebijakan-kebijakan yang ditetapkan oleh pemerintah karena bagaimanapun pemerintah dapat mempengaruhi kebijakan perusahaan baik secara langsung maupun secara tidak langsung.
5. Bagi tujuan pembangunan ekonomi. Penyusunan Studi Kelayakan Bisnis perlu diperhatikan mengenai analisis manfaat yang akan didapat dan biaya yang akan ditimbulkan oleh proyek terhadap perekonomian nasional.

Setelah memahami pengertian Studi Kelayakan Bisnis dan manfaatnya bagi berbagai pihak, maka sebelum menyusun Studi Kelayakan Bisnis terlebih dahulu harus ditentukan aspek-aspek apa saja yang akan dipelajari. Pada umumnya aspek-aspek yang diteliti dalam penyusunan Studi Kelayakan Bisnis meliputi:

1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Dalam aspek pasar dan pemasaran akan dibahas mengenai jenis ikan yang dibudidayakan, mata rantai pemasaran yang dilakukan, aktivitas pemasaran, daerah pemasaran, volume penjualan dan penentuan harga jual.

2. Aspek Teknis Budidaya

Pada bab ini akan dibahas mengenai pemahaman jenis-jenis ikan yang dibudidayakan dan kegiatan para petani ikan di Subang serta rencana budidaya yang akan dilakukan.

3. Aspek Organisasi, Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Aspek organisasi, manajemen dan sumber daya manusia membahas pemahaman tentang sumber daya manusia yang dibutuhkan dan sistem penggajian yang jelas dalam pengelolaan rencana budidaya ikan air tawar di Subang.

4. Aspek Keuangan

Dalam aspek keuangan akan dibahas mengenai jumlah kebutuhan dana yang diperlukan oleh para petani ikan, analisa bantuan serta rencana pengembalian dana bantuan tersebut.

1.3. ASPEK UMUM

Sebelum menganalisa Studi Kelayakan Bisnis Pembudidayaan Ikan Air Tawar di Subang, terlebih dulu akan dibahas mengenai aspek umum dari pembudidaya ikan air tawar yang akan diteliti.

1.3.1. Nama Pembudidaya (Petani) : Aan Sukandar

1.3.2. Alamat Rumah : RT 19 / RW 04, Desa Sindanglaya,
Kecamatan Tanjung Siang, Kabupaten
Subang.

Telepon : -

1.3.3. Alamat Tempat Usaha : RT 22 / RW 04 Desa Sindanglaya,
Kecamatan Tanjung Siang, Kabupaten
Subang.

Telepon : -

1.3.4. No. KTP : 3215182007102173

Berlaku sampai dengan : 5 Agustus 2004

1.3.5. Mulai Usaha Budidaya Ikan Air Tawar : Tahun 1970

Usaha budidaya ikan air tawar ini dirintis oleh ayahnya yaitu Bapak Haji Sugilar. Karena Bapak Haji Sugilar pada saat ini telah berusia lanjut, maka pengelolaan usaha ini diserahkan kepada Bapak Aan Sukandar.

Usaha Lain di Luar Budidaya Ikan : Petani

Penghasilan lain diperoleh Bapak Aan Sukandar dari hasil sawah yang dipanen dalam kurun waktu sekitar 3-4 bulan sekali. Bapak Aan mengelola sawah milik Bapak Haji Sugilar seluas 1,5 hektar dan dapat menghasilkan beras sebanyak 1,5 ton beras. Sebanyak 1 ton beras dijual seharga Rp 1.500,-/kg.

1.3.6. Bank Rekanan : -

1.3.7. Fasilitas kredit yang sedang dinikmati : Pinjaman dana MAP

1.3.8. Sisa Pinjaman : -

Pada bulan Desember 2002 Bapak Aan Sukandar mempunyai pinjaman dana MAP sebesar Rp 6.000.000,- dengan bunga 3%/bulan dari koperasi.

BAB II

ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

2.1. PEMAHAMAN ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

Salah satu aspek yang diteliti dalam Studi Kelayakan Bisnis adalah aspek pasar dan pemasaran. Pasar merupakan tempat pertemuan antara penjual dan pembeli atau saling bertemunya kekuatan antara permintaan dan penawaran untuk membentuk suatu harga. Pemahaman mengenai pasar menurut Stanton yang dikutip oleh Umar (2001) adalah kumpulan orang-orang yang mempunyai keinginan untuk puas, uang untuk belanja dan kemauan untuk membelanjakannya.

Pemasaran meliputi keseluruhan sistem yang berhubungan dengan kegiatan usaha yang bertujuan merencanakan, menentukan harga hingga mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang atau jasa yang akan memuaskan kebutuhan pembeli, baik yang aktual maupun yang potensial. Pemasaran juga merupakan proses sosial dan manajerial di mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran dan pertukaran secara bebas barang dan jasa yang bernilai dengan pihak lainnya (Kotler, 2003).

Oleh karena itu proses sosial dan manajerial dalam memenuhi kebutuhan individu dan kelompok memerlukan manajemen dalam bidang pemasaran yang berfungsi sebagai seni dan ilmu dalam memilih dan mendapatkan target pasar, menjaga dan mengembangkan konsumen melalui penciptaan, pengiriman dan pengkomunikasian nilai konsumen yang berkualitas.

Setelah memahami konsep pasar dan pemasaran, maka suatu perusahaan perlu memperhatikan bauran pemasaran yang merupakan sekumpulan alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mencapai sasaran pemasaran dalam target pasarnya. Komponen-komponen bauran pemasaran meliputi:

1. Product

Produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan ke suatu pasar untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan. Produk dapat diklasifikasikan menjadi barang tahan lama, barang tidak tahan lama dan jasa. Barang tahan lama adalah barang berwujud yang biasanya digunakan banyak kali, sedangkan barang tidak tahan lama adalah barang berwujud yang biasanya digunakan dalam satu atau beberapa kali penggunaan. Jasa merupakan setiap tindakan atau kegiatan yang

dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun.

2. Price

Seorang produsen harus menetapkan harga ketika produsen tersebut mengembangkan suatu produk dan memperkenalkan produk tersebut melalui saluran distribusi. Harga merupakan sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen dengan manfaat memiliki atau menggunakan produk yang nilainya ditetapkan oleh pembeli dan penjual melalui tawar-menawar atau yang ditetapkan oleh penjual untuk satu harga yang sama terhadap semua pembeli. Salah satu metode penetapan harga yang digunakan dalam Studi Kelayakan Bisnis ini adalah going-rate pricing yaitu suatu metode penetapan harga sesuai dengan harga yang berlaku. Dalam penetapan harga ini, produsen kurang memperhatikan biaya atau permintaannya sendiri tetapi mendasarkan harganya pada harga pesaing.

3. Place

Saluran distribusi atau mata rantai pemasaran terdiri dari seperangkat lembaga yang melakukan semua kegiatan yang digunakan untuk menyalurkan produk dari produsen ke konsumen dan saluran distribusi

ini berkaitan dengan tempat pemasaran yang dituju. Panjang pendeknya saluran distribusi tergantung pada jenis dan sifat barang yang disalurkan. Dalam hal ini terdapat 2 macam saluran distribusi yaitu saluran distribusi untuk barang konsumsi dan saluran distribusi untuk barang produksi. Saluran distribusi yang digunakan dalam Studi Kelayakan Bisnis ini adalah saluran distribusi untuk barang konsumsi yang meliputi:

a. Produsen - Konsumen Akhir

Merupakan saluran distribusi yang paling sederhana dan disebut saluran langsung karena tidak melibatkan pedagang besar. Produsen dapat menjual barang yang dihasilkannya dengan mendatangi konsumen.

b. Produsen - Pengecer - Konsumen Akhir

Dalam saluran ini beberapa pengecer membeli secara langsung dari produsen dan menjualnya kembali kepada konsumen akhir.

4. *Promotion*

Salah satu cara yang dapat dilakukan suatu perusahaan untuk memperkenalkan produk yang dihasilkannya kepada masyarakat adalah dengan cara promosi atau mengkomunikasikan produk yang

dihasilkannya. Untuk mengkomunikasikan produk perlu disusun suatu strategi yang sering disebut Strategi Bauran Promosi yang terdiri dari 4 komponen utama yaitu:

- a. Periklanan merupakan segala bentuk penyajian non-personal dan promosi ide, barang atau jasa oleh suatu sponsor tertentu yang memerlukan pembayaran.
- b. Promosi penjualan terdiri dari kumpulan kiat insentif yang beragam dan dirancang untuk mendorong pembelian suatu produk atau jasa tertentu secara lebih cepat dan lebih besar oleh konsumen atau pedagang.
- c. Hubungan masyarakat. Masyarakat adalah kelompok yang memiliki kepentingan aktual atau potensial atau pengaruh terhadap kemampuan perusahaan untuk mencapai tujuannya. Hubungan masyarakat melibatkan berbagai program yang dirancang untuk mempromosikan dan menjaga citra perusahaan atau setiap produknya.
- d. Penjualan perorangan merupakan alat yang paling efektif biaya pada tahapan lebih lanjut dalam proses pembelian, terutama dalam membangun preferensi, keyakinan dan tindakan pembeli.

Dalam menganalisis Studi Kelayakan Bisnis Pembudidayaan Ikan Air Tawar di Subang, perlu diperhatikan dan dipahami beberapa hal penting mengenai aspek pemasaran yang diperlukan oleh para petani ikan seperti produk yang ditawarkan diharapkan dapat memasuki pasar yang dituju, peningkatan jumlah penjualan dan akhirnya mencapai sasaran usaha yaitu memperoleh keuntungan maksimum.

Dengan kata lain hasil analisa Studi Kelayakan Bisnis Pembudidayaan Ikan Air Tawar di Subang menjadi patokan dasar bagi para penyandang dana dalam memberikan dana bantuan secara kredit kepada para petani ikan.

2.1.1. Jenis Ikan Yang Biasanya Dibudidayakan :

- Ikan Mas
- Ikan Nila

2.1.2. Mata Rantai Pemasaran Yang Dilakukan :

Bapak Aan Sukandar adalah seorang pembudidaya ikan nila yang menjual seluruh hasilnya kepada Bapak Oo Sodhikin yang merupakan Bandar yang dipercayai oleh Bapak Aan Sukandar.

Dalam menganalisis Studi Kelayakan Bisnis Pembudidayaan Ikan Air Tawar di Subang, perlu diperhatikan dan dipahami beberapa hal penting mengenai aspek pemasaran yang diperlukan oleh para petani ikan seperti produk yang ditawarkan diharapkan dapat memasuki pasar yang dituju, peningkatan jumlah penjualan dan akhirnya mencapai sasaran usaha yaitu memperoleh keuntungan maksimum.

Dengan kata lain hasil analisa Studi Kelayakan Bisnis Pembudidayaan Ikan Air Tawar di Subang menjadi patokan dasar bagi para penyandang dana dalam memberikan dana bantuan secara kredit kepada para petani ikan.

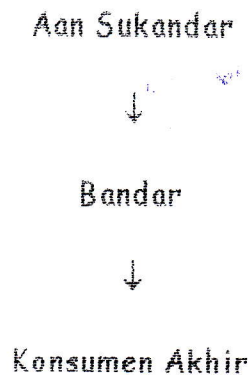
2.1.1. Jenis Ikan Yang Biasanya Dibudidayakan :

- Ikan Mas
- Ikan Nila

2.1.2. Mata Rantai Pemasaran Yang Dilakukan :

Bapak Aan Sukandar adalah seorang pembudidaya ikan nila yang menjual seluruh hasilnya kepada Bapak Oo Sodhikin yang merupakan Bandar yang dipercayai oleh Bapak Aan Sukandar.

Skema Mata Rantai Pemasaran :



2.1.3. Aktivitas Pemasaran Yang Dilakukan:

Dalam hal pemasaran, Bapak Aan Sukandar melakukannya secara pasif yaitu menunggu bandar yang datang untuk mengambil ikan ke tempatnya.

2.1.4. Daerah Pemasaran :

Daerah pemasaran yang selama ini dituju oleh Bapak Aan Sukandar adalah di daerah luar Subang, diantaranya Solo, Sumedang, Cirebon, Bogor dan Garut.

2.1.5. Volume Penjualan dan Frekuensi Penjualan :

Jenis ikan yang dipasarkan adalah ikan mas dan ikan nila. Frekuensi penjualan yang dilakukan adalah sekitar sebulan sekali. Hal ini bias dilakukan karena system penanaman yang bertahap. Dalam sekali panen untuk ikan mas bias mencapai 2 ton sedangkan untuk ikan nila

dapat mencapai 1,5 ton untuk yang ukuran besar dan 12 kwintal untuk yang ukuran kecil.

Adapun proyeksi penjualan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2.1. Proyeksi Penjualan

Jenis	Volume Penjualan	Panen 1	Panen 2	Panen 3
Ikan	(100%)	(70%)	(80%)	(90%)
Ikan Mas	7.800 kg	5.460 kg	6.240 kg	7.020 kg

2.1.6. Penentuan Harga Jual :

Penentuan harga jual ini didasari oleh perkembangan permintaan di pasar, dengan kata lain harga pasar (menggunakan frangko kolam). Harga terendah untuk ikan mas Rp 6.000,-/kg dan harga tertinggi mencapai Rp 8.000,-/kg (sebelum terserang virus aeromonas). Harga rata-rata ikan nila adalah Rp 6.500,-.

2.1.7. Syarat Penjualan : tunai

2.1.8. Alat Transportasi : BAB III

Bapak Aan Sukandar tidak menggunakan alat transportasi untuk mengangkut ikan yang dipanennya karena biasanya bandar langsung mendatangi kolam untuk mengangkut ikan di mana kendaraan sudah disediakan oleh bandar.

BAB III

ASPEK TEKNIS BUDAYA

3.1 PEMAHAMAN ASPEK TEKNIS BUDIDAYA

Manajemen operasi dapat didefinisikan sebagai pelaksanaan kegiatan-kegiatan manajerial yang dibawakan dalam pemilihan, perancangan, pembaharuan, pengoperasian dan pengawasan sistem-sistem yang produktif. Dengan kata lain manajemen operasi adalah suatu fungsi atau kegiatan manajemen yang meliputi perencanaan, organisasi, staffing, koordinasi, pengarahan dan pengawasan terhadap operasi perusahaan (Umar, 2001). Operasi perusahaan merupakan suatu kegiatan dalam perusahaan untuk mengubah input menjadi output melalui proses sehingga diperoleh output berupa barang dan jasa.

Organisasi-organisasi yang sukses hendaknya mempunyai sistem pelaporan yang memberikan informasi umpan balik (*feed back*) agar manajer dapat mengetahui apakah kegiatan-kegiatannya dapat memenuhi permintaan konsumen atau tidak.

Salah satu aspek yang perlu dianalisa dalam Studi Kelayakan Bisnis Pembudidayaan Ikan Air Tawar di Subang adalah aspek manajemen operasi

yang meliputi pelaksanaan kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh para petani ikan dalam membudidayakan ikan air tawar. Untuk itu perlu dibahas mengenai teori-teori yang mendukung bagaimana kegiatan pembudidayaan ikan air tawar itu sebaiknya dilaksanakan.

3.2. PEMAHAMAN MENGENAI JENIS-JENIS IKAN

3.2.1. Ikan Mas

Ikan mas merupakan ikan air tawar yang namanya sangat umum dikenali oleh masyarakat Indonesia. Menurut Khairuman *et al* (2003) ikan mas merupakan komoditas perikanan air tawar yang banyak diminati oleh konsumen. Ikan jenis ini memiliki rasa daging yang gurih dan kandungan protein yang cukup tinggi. Dilihat dari aspek pasarnya ikan jenis ini memiliki kecenderungan peningkatan permintaan dari tahun ke tahun sehingga menyebabkan tingginya harga ikan mas di pasaran. Selain itu pada umumnya harga ikan mas lebih tinggi dari jenis ikan air tawar lainnya.

Ikan mas dapat hidup dengan baik jika berada pada ketinggian 150-600 m di atas permukaan air laut (dpl) dan pada suhu 25-30 derajat celsius. Meskipun tergolong ikan air tawar, ikan mas juga sering ditemukan di perairan air payau atau di muara sungai yang bersalinitas (kadar garam) 25-

30%. Ikan mas merupakan ikan yang tergolong jenis omnivora yaitu jenis ikan yang memangsa tumbuhan dan binatang renik. Namun makanan utamanya adalah tumbuhan dan binatang yang terdapat di dasar dan di tepi perairan.

Pola produksi ikan mas secara intensif mengandalkan pola subsistem agribisnis yang saling berhubungan dan tidak dapat dipisahkan. Adapun pola subsistem tersebut terdiri dari: subsistem sistem pembenihan, subsistem pendederan, subsistem pembesaran, dan subsistem pemasaran. Dalam penelitian ini, penulis hanya melakukan penelitian pada subsistem pembesaran dan subsistem pemasaran.

Subsistem pembesaran merupakan usaha yang dimulai dari pemeliharaan benih ikan mas berukuran 5-8 cm hingga diperoleh ukuran ikan mas yang siap dikonsumsi. Lokasi yang paling sesuai untuk usaha ini yaitu pada kolam jaring apung dan kolam air deras. Sedangkan subsistem pemasaran dimulai dari memasarkan hasil pembenihan, memasarkan hasil pendederan, dan memasarkan hasil pembesaran karena pasar merupakan tujuan akhir dari budidaya ikan mas secara intensif. Pemasaran hasil pembenihan dan pendederan biasanya hanya dilakukan oleh petani di lingkungan usaha pemeliharaan. Jika ada yang diperdagangkan, pada umumnya hanya terjadi di pasar ikan budidaya. Sedangkan hasil pembesaran dapat dikirim langsung ke

konsumen, di jual ke pasar ikan konsumsi, atau langsung di jual ke pasar umum.

Usaha pembesaran ikan mas ini memerlukan volume air yang lebih banyak dibandingkan dengan usaha pembenihan. Lokasi budidaya yang diperlukan juga berbeda baik dari segi sumber air, tempat pemeliharaan dan saret ketinggian tempat pemeliharannya. Biaya yang diperlukan untuk usaha pembesaran ini secara intensif lebih besar dibandingkan dengan usaha pembenihan dan pendederan. Dalam penelitian ini, salah satu tempat yang digunakan oleh petani budidaya ikan mas adalah kolam air deras dimana memiliki sumber air yang tetap, debit air yang cukup besar, dan mengalir sepanjang tahun sehingga usaha pembesaran ini dapat berjalan sepanjang tahun kecuali terkena wabah penyakit.

Salah satu wabah penyakit yang terjadi sekitar mei 2002 adalah bakteri *Aeromonas* sehingga menyebabkan petani budidaya menanggung kebangkrutan. Bakteri *Aeromonas* terdiri dari dua species yaitu *aeromonas punctata* dan *aeromonas hydrophilla*. Ciri-ciri ikan yang terserang penyakit ini adalah warna tubuh ikan berubah menjadi gelap dan kulitnya kasar karena kehilangan lendir, ikan sering muncul di permukaan air, cara berenanganya

menjadi sangat lemah, dan cara bernapasnya tampak tersengal-sengal. Jika ikan terkena bakteri ini, tindakan pengobatan yang dilakukan adalah

- ikan direndam ke dalam larutan Tetracylin atau kemicetine yang berbentuk kapsul. Pengobatan ini dilakukan selama 2-5 kali berturut-turut dalam waktu 3-5 hari.
- bagian tubuh yang terluka diberi obat merah yang telah diencerkan sebanyak 10 kali.

ikan disuntik menggunakan terramicine dengan dosis 25-35 mg untuk setiap 1 kg berat ikan. Penyuntikan ini diulangi setiap tiga hari sebanyak tiga kali.

3.2.2. Ikan Nila

Seperti halnya dengan ikan mas, ikan nila juga merupakan salah satu jenis ikan air tawar yang banyak digemari dan dikonsumsi oleh konsumennya. Menurut Amri & Khairuman (2003), Ikan nila ini memperoleh perhatian cukup besar dari pemerintah dan pemerhati masalah perikanan dunia dalam hal peningkatan gizi masyarakat di negara-negara berkembang.

Oleh karena itu, *image* ikan nila merupakan ikan yang memiliki laju pertumbuhan yang cepat bagi dunia perikanan. Selain memiliki laju pertumbuhan yang cukup tinggi, ikan nila juga memiliki cita rasa daging yang khas dan harga jualnya terjangkau oleh masyarakat. Warna daging ikan nila

putih bersih dan tidak memiliki banyak duri sehingga dijadikan sumber protein yang murah dan mudah didapat. Hal ini dibuktikan bahwa kandungan gizi ikan nila cukup tinggi yaitu 17,5% (Amri & Khairuman, 2003). Pembudidayaan ikan nila juga memiliki biaya produksi yang rendah sehingga keuntungan yang diperoleh cukup besar. Hal ini menyebabkan petani yang bermodal kecil dapat memulai usahanya dalam membudidayakan ikan nila secara komersial dan dapat memperoleh keuntungan yang cukup tinggi dari harga jual yang dapat bersaing dengan jenis-jenis ikan konsumsi lainnya.

Beberapa faktor yang menjadi keunggulan dalam membudidayakan ikan nila yaitu:

- Ikan nila ini merupakan jenis hewan yang berdarah dingin yang mampu mengkonversi secara baik energi dari pakan menjadi protein yaitu dari setiap 106 kalori yang dikonsumsi, ikan mampu menghasilkan 30-40 gram protein.
- Pembudidayaan ikan nila tidak tergantung dari musim sehingga dapat disesuaikan dengan permintaan pasar.
- Produktivitasnya cukup tinggi sehingga dalam jangka waktu yang singkat dapat menghasilkan benih dalam jumlah yang besar.

- Dapat menggunakan lahan marginal (lahan miskin / tidak subur) yang tidak dimanfaatkan untuk keperluan usaha pertanian lain.
- Dapat dilakukan secara terpadu dengan subsektor lain dan pemeliharaan dapat dilakukan secara polikultur (campuran).
- Kebutuhan pakan dapat memanfaatkan limbah yang ada misalnya limbah rumah tangga (limbah dapur) dan limbah peternakan.

Selain memiliki faktor keunggulan, pembudidayaan ikan nila juga memiliki kelemahan yaitu mahal nya harga pakan buatan yang bahan bakunya harus diimpor. Namun hal ini dapat diantisipasi dengan pakan buatan sendiri dengan menggunakan bahan baku lokal seperti tepung ikan lokal. Tetapi pakan buatan sendiri ini memiliki kandungan protein yang sedikit lebih rendah.

Seperti halnya dengan ikan mas, pola produksi pembudidayaan ikan nila ini secara intensif dilakukan dalam beberapa subsistem yakni subsistem sistem pembenihan, subsistem pendederan, subsistem pembesaran, dan subsistem pemasaran. Dalam penelitian ini, penulis hanya melakukan penelitian pada subsistem pembesaran dan subsistem pemasaran. Dalam subsistem pembesaran, pelaku usaha ini mengawali usahanya dari pemeliharaan benih ikan nila berukuran 5-8 cm hingga mencapai ukuran konsumsi (berat minimum 200 gram /ekor dan panjang minimum 12 cm). Lokasi pembesaran secara

intensif dapat dilakukan di dua tempat yaitu jaring apung dan di kolam air deras. Pemeliharaan di kolam biasa atau tambak air payau umumnya bersifat tradisional dan semi intensif. Pada subsistem pembesaran, pembudidayaan ikan nila ini membutuhkan air yang lebih banyak daripada kegiatan pembenihan. Usaha pembesaran ikan nila di air tawar berbeda dengan usaha pembesaran di tambak air payau dan di sawah. Selain itu, lokasi budidaya baik ditinjau dari sumber air, wadah pemeliharaan maupun ketinggian tempat juga berbeda. Penentuan lokasi budidaya sangat menentukan keberhasilan pembudidayaan ikan nila. Biaya yang diperlukan dalam usaha pembesaran ini juga lebih mahal dari usaha pembenihan dan pendederan.

Sedangkan dalam subsistem pemasaran, kegiatannya dimulai dari memasarkan hasil pembenihan, memasarkan hasil pendederan, dan memasarkan hasil pembesaran karena pasar merupakan tujuan akhir dari budidaya ikan nila secara intensif. Pemasaran hasil pembenihan dan pendederan biasanya hanya dilakukan oleh petani di lingkungan usaha pemeliharaan. Jika ada yang diperdagangkan, pada umumnya hanya terjadi di pasar ikan budidaya. Sedangkan hasil pembesaran dapat dikirim langsung ke konsumen, di jual ke pasar ikan konsumsi, atau langsung di jual ke pasar

umum. Ikan nila ini dapat dipasarkan di pasar dalam negeri dan dapat diekspor ke berbagai negara khususnya jenis ikan nila gift.

Syarat hidup ikan nila ini memiliki toleransi yang tinggi terhadap lingkungan hidupnya sehingga dapat dipelihara di dataran rendah yang berair payau hingga di dataran tinggi yang berair tawar. Dengan kata lain, habitat hidup ikan nila cukup beragam yaitu sungai, tambak, danau, waduk, rawa, sawah dan kolam. Ikan nila dapat tumbuh secara normal pada kisaran suhu 14-38 derajat celsius dan dapat memijah secara alami pada suhu 22-37 derajat celsius. Untuk pertumbuhan dan perkembangbiakan, suhu optimum yang diperlukan adalah 25-30 derajat celsius. Selain faktor suhu, faktor lain yang mempengaruhi pertumbuhan ikan nila yaitu salinitas atau kadar garam di suatu perairan dengan kisaran salinitas 0-29 permill. Apabila kadar berlebihan maka ikan nila ini tidak dapat berproduksi.

3.3. TANAH

Tanah yang dimiliki oleh Bapak Aan Sukandar merupakan tanah milik sendiri dan sudah memiliki kikitir. Tanah yang dimiliki oleh Bapak Aan Sukandar adalah seluas 840 m² termasuk tanah rumah. Harga jual sekarang adalah Rp 100.000.000,-.

3.4. BANGUNAN

Bangunan tempat tinggal seluas 8 bata (112 m²) merupakan bangunan permanen. Harga jual sekarang adalah Rp 10.000.000,-.

BUDIDAYA

3.5. KOLAM

Kolam adalah milik Bapak Aan Sukandar sendiri. Banyak kolam yang dimiliki oleh Bapak Aan Sukandar adalah 6 jalur untuk pendederan ikan mas dan 3 jalur untuk pembenihan ikan nila. Rata-rata ukuran kolam adalah 2x6 m dengan kapasitas maksimum setiap kolam benihnya adalah 1 kwintal. Sumber air didapat dari Sungai Cikembang. Ketinggian air adalah 1,1 m. adapun harga jual kolam sekarang diperkirakan mencapai Rp 160.000.000,-.

3.6. PERALATAN

Peralatan yang dimiliki oleh Bapak Aan Sukandar antara lain:

- a. Jaring sebanyak 10 buah @ Rp 50.000,-
- 1 jaring = 32 m
- b. Serok sebanyak 2 buah @ Rp 15.000,-

- c. Timbangan sebanyak 1 buah @ Rp 150.000,-
- d. Drum sebanyak 5 buah @ Rp 50.000,-

3.7. PROSES BUDIDAYA OBATAN

Hal yang pertama dilakukan oleh Bapak Aan Sukandar dalam proses budidaya ini adalah proses pembersihan. Hal ini didahului dengan membuang lumpur dan sisa pakan. Kemudian dilanjutkan dengan proses pendederan dan pembesaran. Hal ini memakan waktu selama 3 bulan sampai dengan masa panen.

3.8. BIBIT IKAN

Bibit ikan yang dimiliki oleh Bapak Aan Sukandar adalah bibit ikan nila, serta milik sendiri. Terkadang bibit ikan dijual kepada orang lain. Jika Bapak Aan Sukandar kekurangan benih, maka Bapak Aan Sukandar akan membelinya kepada Bapak Haji Marya. Dalam sekali pembelian sebanyak 6 kwintal dengan harga Rp 16.000,-/kg. Hal ini tidak berlangsung rutin, dilakukan bila hanya kekurangan benih. Bapak Aan Sukandar masih memiliki persediaan bibit ikan nila sebanyak 1.500 kg

dengan harga Rp 10.000,-/kg dan persediaan bibit ikan mas sebanyak 1.000 kg dengan harga Rp 15.000,-/kg pada tanggal 1 November 2002.

3.9. PAKAN DAN OBAT-OBATAN

Biasanya Bapak Aan Sukandar membeli 3 ton untuk ikan mas dan ikan nila dengan harga/kg = Rp 2.900,-/kg. Jenis pakan yang biasa digunakan oleh Bapak Aan Sukandar antara lain Bintang, Sinta, Surya (untuk ikan nila). Standar kebutuhan pakan adalah untuk bibit ikan mas ukuran 1 kg 100 ekor sebanyak 100 kg membutuhkan pakan 2 ton. Berat badan ikan akan naik sebesar 60% dari berat pakan yang diberikan.

Adapun persediaan pakan yang masih ada per tanggal 1 November 2002 adalah sebanyak 700 kg. Bapak Aan Sukandar jarang menggunakan obat-obatan untuk ikannya. Jika dibutuhkan, Bapak Aan Sukandar menggunakan PK merah dan PK hijau.

3.10. RENCANA REHABILITASI ATAU BUDIDAYA

Saat ini Bapak Aan Sukandar tidak mempunyai rencana untuk merehabilitasi kolam. Analisis dalam proposal ini akan dilakukan untuk menanam ikan mas sebanyak 6 kwintal.

Tabel 3.2. Rencana Budidaya Bapak Aan Sukandar

Jenis Ikan	Ukuran Bibit	Jumlah Bibit	Kebutuhan Pakan	Berat Ikan yang Dipanen
Ikan Mas	1 kg 100 ekor	600 kg	12.000 kg	7.800 kg

BAB IV

ASPEK ORGANISASI, MANAJEMEN DAN SUMBER DAYA MANUSIA

4.1. PEMAHAMAN ASPEK ORGANISASI, MANAJEMEN DAN SUMBER DAYA MANUSIA

Organisasi adalah sistem yang menghubungkan sumber-sumber daya sehingga memungkinkan pencapaian tujuan atau sasaran tertentu (Flippo, 1996). Pada dasarnya fungsi pengorganisasian adalah suatu proses pepaduan dan pemanfaatan komponen-komponen penting secara bersama sehingga komponen-komponen ini diarahkan pada sasaran perusahaan. Pengorganisasian juga merupakan proses penyusunan hubungan antara komponen-komponen penting dengan maksud untuk memanfaatkan dan mengarahkan kepada sasaran organisasi.

Manajemen adalah suatu proses pencapaian tujuan yang dilakukan dengan menggunakan bantuan sumber daya (orang lain) yang tersedia, sedangkan sumber daya manusia memiliki dua pengertian, baik secara mikro maupun secara makro. Secara makro, sumber daya manusia merupakan

keseluruhan potensi tenaga kerja yang terdapat di dalam suatu negara. Secara mikro, sumber daya manusia merupakan segolongan masyarakat yang memenuhi kebutuhan hidupnya dengan bekerja pada suatu unit kerja atau organisasi tertentu baik pemerintah maupun swasta. Jadi dapat disimpulkan bahwa manajemen sumber daya manusia adalah ilmu dan seni atau proses memperoleh, memajukan atau mengembangkan dan memelihara tenaga kerja yang kompeten sehingga tujuan organisasi dapat tercapai secara efisien.

Salah satu kegiatan manajemen sumber daya manusia yang dibahas dalam Studi Kelayakan Bisnis ini adalah bagaimana cara organisasi informal usaha kecil memberikan kompensasi kepada karyawan dan bagaimana mereka mengatur pembagian tugas di antara orang-orang yang berkepentingan didalamnya. Analisis pekerjaan adalah proses mempelajari dan mengumpulkan informasi yang berhubungan dengan operasi dan tanggung jawab suatu pekerjaan tertentu. Hasil analisa pekerjaan berupa uraian pekerjaan (*job description*) dan spesifikasi pekerjaan (*job specification*). *Job description* menunjukkan tugas dan tanggung jawab dari suatu pekerjaan tertentu, sedangkan *job specification* menunjukkan kualitas yang diharuskan untuk prestasi yang dapat diterima.

Setelah memahami analisis pekerjaan, kegiatan manajemen sumber daya manusia lain yang perlu diperhatikan adalah bagaimana cara organisasi informal usaha kecil memberikan kompensasi kepada karyawan. Kompensasi merupakan segala sesuatu yang diterima karyawan sebagai balas jasa untuk kerja mereka.

Aspek manajemen sumber daya manusia perlu diperhatikan dalam menganalisis Studi Kelayakan Bisnis Pembudidayaan Ikan Air Tawar di Subang karena hal ini menyangkut tenaga kerja yang dibutuhkan dan besarnya kompensasi yang diberikan. Namun pada umumnya organisasi para usaha kecil ini merupakan organisasi informal yang bersifat kekeluargaan atau dengan kata lain para petani ikan mengerjakan sendiri proses pembudidayaan ikan air tawar.

4.2. ORGANISASI INTERNAL

Pemimpin usaha budidaya ini adalah ayah Bapak Aan Sukandar, yaitu Bapak Haji Sugilar. Sementara Bapak Aan Sukandar berperan sebagai pengelola usaha ini.

4.3. ORGANISASI EKSTERNAL

Bapak Aan Sukandar merupakan anggota koperasi Mina Tirta Lestari dan juga sebagai anggota kelompok petani di Kecamatan Tanjung Siang yang dipimpin oleh Bapak Oo Sodhikin.

5.1. PEMAHAMAN ASPEK KEUANGAN

4.4. SUMBER DAYA MANUSIA

Karena ini merupakan usaha milik orang tua dari Bapak Aan Sukandar, maka system yang dilakukan adalah bagi hasil. Sedangkan Bapak Aan Sukandar sendiri memiliki tenaga kerja sejumlah dua orang dan dibayar Rp 150.000,-/bulan.

BAB V

ASPEK KEUANGAN

5.1. PEMAHAMAN ASPEK KEUANGAN

Manajemen keuangan adalah segala aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan menyeluruh. Manajemen keuangan yang efisien membutuhkan adanya tujuan dan sasaran yang digunakan sebagai standar dalam memberikan penilaian keefisienan keputusan keuangan. Jadi dapat disimpulkan bahwa fungsi keputusan manajemen keuangan dapat dibagi menjadi tiga bagian utama yaitu keputusan pendanaan, keputusan investasi dan keputusan manajemen aktiva.

Keputusan pendanaan dan keputusan investasi sangat erat hubungannya dengan manajemen modal kerja dan manajemen piutang. Manajemen modal kerja adalah administrasi aktiva lancar perusahaan dan pendanaan yang dibutuhkan untuk mendukung aktiva lancar (Van Horne, 1997). Pada dasarnya modal kerja terbagi menjadi dua yaitu modal kerja bersih dan modal kerja kotor. Modal kerja bersih adalah aktiva lancar dikurangi dengan kewajiban

lancar, sedangkan modal kerja kotor merupakan investasi perusahaan dalam aktiva lancar seperti kas, sekuritas, persediaan dan piutang.

Selain manajemen modal kerja, keputusan pendanaan dan keputusan investasi berhubungan dengan manajemen piutang. Manajemen piutang merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan yang menjual produknya secara kredit. Manajemen piutang terutama menyangkut masalah pengendalian jumlah piutang, pengendalian pemberian dan pengumpulan piutang dan evaluasi terhadap politik kredit yang dijalankan oleh perusahaan. Kredit adalah suatu pemberian prestasi oleh suatu pihak kepada pihak lain dan prestasi itu akan dikembalikan lagi pada suatu masa tertentu yang akan datang disertai dengan suatu kontra prestasi berupa bunga (Drs. Muchdarsyah Sinungan, 1991). Kredit yang diberikan kepada pelanggan didasarkan adanya kepercayaan dari perusahaan dan pada masa yang akan datang pelanggan akan memenuhi semua kewajiban yang telah disepakati terlebih dulu.

Sebelum melakukan kredit, perusahaan perlu melakukan penilaian kepada pelanggan untuk mengurangi risiko apakah pelanggan tersebut dapat melunasi hutang tepat pada waktunya. Dua formula yang biasa digunakan adalah Formula 4P dan Formula 5C.

1. Formula 4P

Faktor-faktor dalam Formula 4P adalah:

a. *Personality*

Mencari data mengenai kepribadian pelanggan seperti riwayat hidup, keadaan keluarga, status sosial serta hal-hal lain yang erat hubungannya dengan kepribadian.

b. *Purpose*

Mencari data tentang tujuan penggunaan kredit.

c. *Prospect*

Merupakan harapan masa depan dari kegiatan usaha pelanggan selama beberapa bulan atau tahun.

d. *Payment*

Mengetahui kemampuan pembayaran kembali piutang yang akan diberikan dengan meneliti kelancaran penjualan dan pendapatan di masa lalu.

e. *Condition*

Keadaan umum pada kecenderungan umum perekonomian serta perkembangan yang terjadi pada sektor ekonomi tertentu.

2. Formula 5C

Faktor-faktor dalam Formula 5C adalah:

a. *Character*

Karakter mengacu sampai sejauh mana pelanggan berusaha memenuhi kewajiban kreditnya. Faktor ini penting karena setiap transaksi kredit mengandung kesanggupan untuk membayar.

b. *Capacity*

Kapasitas merupakan penilaian subjektif mengenai kemampuan pelanggan untuk membayar dan kemampuan ini diukur berdasarkan data masa lalu.

c. *Capital*

Modal diukur berdasarkan posisi keuangan secara umum.

d. *Collateral*

Jaminan atau agunan adalah setiap aktiva yang ditawarkan pelanggan sebagai jaminan untuk memperoleh kredit.

e. *Condition*

Kondisi mengacu pada kecenderungan umum perekonomian serta perkembangan yang terjadi pada sektor ekonomi tertentu yang

Laporan dapat mempengaruhi kemampuan pelanggan untuk memenuhi kewajibannya. adalah laporan yang merinci sumber-sumber

Setelah memahami aspek keuangan sebagai salah satu aspek dalam Studi Kelayakan Bisnis, maka suatu perusahaan perlu membuat alat-alat analisa keuangan seperti analisa laporan keuangan. Laporan keuangan merupakan suatu laporan yang digunakan untuk mencatat dan mengevaluasi kinerja suatu organisasi. Laporan keuangan memberikan informasi historis kuantitatif dasar yang merupakan sekumpulan input penting yang digunakan dalam menghitung nilai-nilai ekonomis. Laporan keuangan terdiri dari:

1. Neraca
Neraca adalah ringkasan posisi keuangan perusahaan pada tanggal tertentu yang menunjukkan total aktiva sama dengan total kewajiban ditambah modal pemilik.
2. Laporan Laba Rugi
Laporan laba rugi adalah ringkasan pendapatan dan biaya perusahaan selama periode tertentu diakhiri dengan laba atau kerugian bersih untuk periode tersebut.

3. Laporan Arus Kas *(Payback Period)*

Laporan arus kas adalah laporan yang merinci sumber-sumber perubahan kas dan ekuivalen kas selama interval waktu yang sama dengan perhitungan rugi laba.

Hasil laporan keuangan dapat digunakan untuk menganalisis suatu anggaran modal. Penganggaran modal (*Capital Budgeting*) merupakan proses mengidentifikasi, menganalisa dan menyeleksi proyek-proyek investasi yang pengembaliannya (arus kas) diharapkan lebih dari satu tahun. Salah satu tugas penting dalam penganggaran modal adalah memperkirakan arus kas masa depan dari suatu proyek. Untuk setiap proposal investasi diperlukan informasi mengenai arus kas operasi seperti halnya pada kebutuhan dana.

Setelah penentuan informasi kebutuhan dana dan arus kas yang relevan yang dibutuhkan dalam membuat keputusan penganggaran modal dilakukan, langkah selanjutnya adalah pengevaluasian daya tarik dari berbagai proposal investasi yang dipertimbangkan. Keputusan investasi dapat bersifat menolak atau menerima proposal yang diajukan. Empat metode alternatif pemilihan dan pengevaluasian proyek yang digunakan dalam penganggaran modal yaitu:

Subang, Aspek Keuangan Meryangkut jumlah dana bantuan yang akan

1. Periode Pengembalian (*Payback Period*)

Payback period adalah periode waktu yang diminta untuk arus kas kumulatif yang diharapkan dari proyek investasi sehingga sama dengan arus keluar kas awal.

2. Nilai Sekarang Bersih (*Net Present Value*)

Net Present Value adalah nilai sekarang dari arus kas bersih proyek investasi dikurang arus keluar kas awal.

3. Tingkat Pengembalian Hasil Intern (*Internal Rate of Return*)

Internal Rate of Return adalah tingkat diskonto yang menyamakan nilai sekarang arus kas bersih di masa depan dari proyek investasi dengan arus keluar kas awal.

4. Indeks Kemampulabaan (*Profitability Index*)

Profitability Index atau rasio manfaat biaya dari suatu proyek adalah rasio dari nilai sekarang arus kas bersih di masa depan terhadap arus keluar kas awal.

Aspek keuangan merupakan salah satu aspek penting yang perlu dibahas dalam Studi Kelayakan Bisnis Pembudidayaan Ikan Air Tawar di Subang. Aspek keuangan menyangkut jumlah dana bantuan yang akan

diberikan oleh para penyandang dana, analisa kemampuan para petani ikan di Subang dan rencana pengembalian dana bantuan tersebut.

5.2. KEBUTUHAN DANA

Dana yang dibutuhkan Bapak Aan Sukandar untuk menjalankan rencana budidayanya adalah sebagai berikut:

Kebutuhan Benih		
Bibit ikan mas	1.200.000	Rp 9.600.000,-
Pakan	2.000.000	Rp 9.600.000,-
Obat-obatan	0	
Kebutuhan Pakan		
Pakan ikan mas	7.000.000	Rp 34.800.000,-
Biaya Tenaga Kerja	30.000	Rp 900.000,-
2 orang pekerja (untuk 3 bulan)	150.000	Rp 900.000,-
Tanah dan Kolam	260.000.000	
TOTAL KEBUTUHAN DANA		Rp 45.300.000,-

5.4. ANGGARAN KAS

5.3. NERACA

Tabel 5.3. Neraca Bapak Aan Sukandar

NERACA			
PER 1 NOVEMBER 2002			
(DALAM RUPIAH)			
AKTIVA		KEWAJIBAN	
Aktiva Lancar:		Kewajiban Lancar:	
Kas	1,500,000	Pinjaman	0
Tabungan	500,000	Total Kewajiban Lancar	0
Tagihan	0		
Persediaan:			
Bibit ikan nila	1,500,000		
Bibit ikan mas	1,500,000		
Pakan	2,030,000		
Obat-obatan	0		
Total Aktiva Lancar	7,030,000		
Aktiva Tetap:		MODAL	
Jaring	500,000	Total Modal Sendiri	267,960,000
Serok	30,000		
Drum	250,000		
Timbangan	150,000		
Tanah dan Kolam	260,000,000		
Total Aktiva Tetap	260,930,000		
TOTAL AKTIVA	267,960,000	TOTAL MODAL DAN PINJAMAN	267,960,000

5.4. ANGGARAN KAS Bapak Aan Sukandar Tahun Ke-2

Tabel 5.4. Anggaran Kas Bapak Aan Sukandar Tahun Ke-1

KETERANGAN	TAHUN 1			
	TRW I	TRW II	TRW III	TRW IV
Kas Awal + Bank	2.000.000	59.375.000	53.358.500	55.735.200
Pendapatan:				
Penjualan Ikan	43.680.000	49.920.000	56.160.000	56.160.000
Penjualan Hasil Sawah	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Total Pendapatan	45.180.000	51.420.000	57.660.000	57.660.000
Pengeluaran:				
Benih	-9.600.000	-9.600.000	-9.600.000	-9.600.000
Pakan	-34.800.000	-34.800.000	-34.800.000	-34.800.000
Biaya Tenaga Kerja	-900.000	-900.000	-900.000	-900.000
Pengeluaran Rumah Tangga	-465.000	-465.000	-465.000	-465.000
Total Pengeluaran	-45.765.000	-45.765.000	-45.765.000	-45.765.000
Selisih	-43.765.000	13.610.000	7.593.500	9.970.200
Angsuran Pinjaman MAP	1.500.000	3.000.000	1.500.000	5.000.000
Bunga Pinjaman Awal	540.000	405.000	135.000	1.500.000
Pinjaman baru	60.000.000	7810.000	7810.000	7810.000
Angsuran Pinjaman Baru	53.358.500	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Bunga Pinjaman Baru	0	3.000.000	2.750.000	2.500.000
Pajak	0	266.500	133.300	133.300
Saldo Kas Akhir	59.375.000	53.358.500	55.735.200	59.996.900

Tabel 5.5. Anggaran Kas Bapak Aan Sukandar Tahun Ke-2

KETERANGAN	TAHUN 2			
	TRW I	TRW II	TRW III	TRW IV
Kas Awal + Bank	59.996.900	63.860.900	67.974.900	72.338.900
Pendapatan:				
Penjualan Ikan	56.160.000	56.160.000	56.160.000	56.160.000
Penjualan Hasil Sawah	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Total Pendapatan	57.660.000	57.660.000	57.660.000	57.660.000
Pengeluaran:				
Benih	-9.600.000	-9.600.000	-9.600.000	-9.600.000
Pakan	-34.800.000	-34.800.000	-34.800.000	-34.800.000
Biaya Tenaga Kerja	-900.000	-900.000	-900.000	-900.000
Pengeluaran Rumah Tangga	-465.000	-465.000	-465.000	-465.000
Total Pengeluaran	-45.765.000	-45.765.000	-45.765.000	-45.765.000
Selisih	14.231.900	18.095.900	22.209.900	26.573.900
Angsuran Pinjaman Awal	0	0	0	0
Bunga Pinjaman Awal	0	0	0	0
Pinjaman baru	0	0	0	0
Angsuran Pinjaman Baru	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Bunga Pinjaman Baru	2.250.000	2.000.000	1.750.000	1.500.000
Pajak	781.000	781.000	781.000	781.000
Saldo Kas Akhir	63.860.900	67.974.900	72.338.900	76.952.900

Tabel 5.6. Anggaran Kas Bapak Aan Sukandar Tahun Ke-3

KETERANGAN	TAHUN 3			
	TRW I	TRW II	TRW III	TRW IV
Kas Awal + Bank	76.952.900	81.716.900	86.730.900	91.994.900
Pendapatan:				
Penjualan Ikan	56.160.000	56.160.000	56.160.000	56.160.000
Penjualan Hasil Sawah	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Total Pendapatan	57.660.000	57.660.000	57.660.000	57.660.000
Pengeluaran:				
Benih	-9.600.000	-9.600.000	-9.600.000	-9.600.000
Pakan	-34.800.000	-34.800.000	-34.800.000	-34.800.000
Biaya Tenaga Kerja	-900.000	-900.000	-900.000	-900.000
Pengeluaran Rumah Tangga	-465.000	-465.000	-465.000	-465.000
Total Pengeluaran	-45.765.000	-45.765.000	-45.765.000	-45.765.000
Selisih	31.187.900	35.951.900	40.965.900	46.229.900
Angsuran Pinjaman Awal	0	0	0	0
Bunga Pinjaman Awal	0	0	0	0
Pinjaman baru	0	0	0	0
Angsuran Pinjaman Baru	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Bunga Pinjaman Baru	1.250.000	1.000.000	750.000	500.000
Pajak	881.000	881.000	881.000	881.000
Saldo Kas Akhir	81.716.900	86.730.900	91.994.900	92.508.900

5.5. LAPORAN RUGI LABA Bapak Aan Sukandar Tahun Ke-2

Tabel 5.7. Laporan Rugi Laba Bapak Aan Sukandar Tahun Ke-1

Keterangan	Triwulan 1	Triwulan 2	Triwulan 3	Triwulan 4
Penjualan:				
Penjualan Ikan Mas	43.680.000	49.920.000	56.160.000	56.160.000
Penjualan Ikan Nila	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Total Penjualan	45.180.000	51.420.000	57.660.000	57.660.000
Biaya Operasi:				
Biaya Benih	9.600.000	9.600.000	9.600.000	9.600.000
Biaya Pakan	34.800.000	34.800.000	34.800.000	34.800.000
Biaya Tenaga Kerja	900.000	900.000	900.000	900.000
Biaya Depresiasi	58.125	58.125	58.125	58.125
Biaya Rumah Tangga	465.000	465.000	465.000	465.000
Total Biaya Operasi	45.823.125	45.823.125	45.823.125	45.823.125
Pendapatan Sebelum Bunga & Pajak	-643.125	5.596.875	11.836.875	11.836.875
Bunga	540.000	3.405.000	2.885.000	2.500.000
Pendapatan Sebelum Pajak	-1.183.125	2.191.875	8.951.875	9.336.875
Pajak	0	266.500	133.300	133.300
Laba/Rugi Bersih	-1.183.125	1.925.375	8.818.575	9.203.575

Tabel 5.8. Laporan Rugi Laba Bapak Aan Sukandar Tahun Ke-2

Keterangan	Triwulan 1	Triwulan 2	Triwulan 3	Triwulan 4
Penjualan:				
Penjualan Ikan Mas	56.160.000	56.160.000	56.160.000	56.160.000
Penjualan Ikan Nila	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Total Penjualan	57.660.000	57.660.000	57.660.000	57.660.000
Biaya Operasi:				
Biaya Benih	9.600.000	9.600.000	9.600.000	9.600.000
Biaya Pakan	34.800.000	34.800.000	34.800.000	34.800.000
Biaya Tenaga Kerja	900.000	900.000	900.000	900.000
Biaya Depresiasi	58.125	58.125	58.125	58.125
Biaya Rumah Tangga	465.000	465.000	465.000	465.000
Total Biaya Operasi	45.823.125	45.823.125	45.823.125	45.823.125
Pendapatan Sebelum Bunga & Pajak	11.836.875	11.836.875	11.836.875	11.836.875
Bunga	2.250.000	2.000.000	1.750.000	1.500.000
Pendapatan Sebelum Pajak	9.586.875	9.836.875	10.086.875	10.086.875
Pajak	781.000	781.000	781.000	781.000
Laba/Rugi Bersih	9.586.875	9.055.875	9.305.875	9.555.875

Tabel 5.9. Laporan Rugi Laba Bapak Aan Sukandar Tahun Ke-3

Keterangan	Triwulan 1	Triwulan 2	Triwulan 3	Triwulan 4
Penjualan:				
Penjualan Ikan Mas	56.160.000	56.160.000	56.160.000	56.160.000
Penjualan Ikan Nila	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Total Penjualan	57.660.000	57.660.000	57.660.000	57.660.000
Biaya Operasi:				
Biaya Benih	9.600.000	9.600.000	9.600.000	9.600.000
Biaya Pakan	34.800.000	34.800.000	34.800.000	34.800.000
Biaya Tenaga Kerja	900.000	900.000	900.000	900.000
Biaya Depresiasi	58.125	58.125	58.125	58.125
Biaya Rumah Tangga	465.000	465.000	465.000	465.000
Total Biaya Operasi	45.823.125	45.823.125	45.823.125	45.823.125
Pendapatan Sebelum Bunga & Pajak	11.836.875	11.836.875	11.836.875	11.836.875
Bunga	1.250.000	1.000.000	750.000	500.000
Pendapatan Sebelum Pajak	10.586.875	10.836.875	11.086.875	11.336.875
Pajak	881.000	881.000	881.000	881.000
Laba/Rugi Bersih	10.586.875	9.955.875	10.205.875	10.455.875

Perhitungan pajak: **ISIS KELAYAKAN INVESTASI**

Tunjangan bebas pajak: **Kas**

Wajib pajak = Rp 240.000,-/bulan = Rp 2.880.000,-/tahun **inflow**

Istri = Rp 120.000,-/bulan = Rp 1.440.000,-/tahun **322,525**

Anak (maksimum 3 orang) = Rp 120.000,-/bulan/orang **37,563,625**

3 **Rp 41,20** = Rp 4.320.000,-/tahun **Rp 41,262,625**

Total tunjangan bebas pajak = Rp 8.640.000,-/tahun

- Total pendapatan bersih pada tahun ke-1 sebesar Rp 19.297.500,- sehingga dikenakan tarif pajak sebesar 5%/tahun.

Pajak pada tahun ke-1 = $5\% \times (\text{Rp } 19.297.500 - \text{Rp } 8.640.000) =$
Rp 532.875,-/tahun. **2,525** **Rp 16,822,525**

- Total pendapatan bersih pada tahun ke-2 sebesar Rp 39.847.500,- sehingga dikenakan tarif pajak sebesar 10%/tahun. **0,000**

Pajak pada tahun ke-2 = $10\% \times (\text{Rp } 39.847.500 - \text{Rp } 8.640.000) =$
Rp 3.120.750,-/tahun. **selama 2,1 tahun**

- Total pendapatan bersih pada tahun ke-3 sebesar Rp 43.847.500,- sehingga dikenakan tarif pajak sebesar 10%/tahun.

Pajak pada tahun ke-3 = $10\% \times (\text{Rp } 43.847.500 - \text{Rp } 8.640.000) =$
Rp 3.520.750,-/tahun.

5.5. ANALISIS KELAYAKAN INVESTASI

Tabel 5.10. Aliran Kas

Tahun	Rugi/Laba	Depresiasi	Cashflow
1	Rp 18,764,400	Rp 58,125	Rp 18,822,525
2	Rp 37,504,500	Rp 58,125	Rp 37,562,625
3	Rp 41,204,500	Rp 58,125	Rp 41,262,625

Tabel 5.11. Payback Period

Tahun	Cashflow	Kumulatif Investasi Yang Ditutupi
0	-Rp 60,000,000	Rp 0
1	Rp 18,822,525	Rp 18,822,525
2	Rp 37,562,625	Rp 56,385,150
3	Rp 41,262,625	Rp 60,000,000

Payback period adalah selama 2,1 tahun.

Tabel 5.12. Net Present Value

Tahun	Cashflow	Discount Factor 20%	Present Value
0	-Rp 60,000,000	1,0000	-Rp 60,000,000
1	Rp 18,822,525	0,8333	Rp 15,684,810
2	Rp 37,562,625	0,6944	Rp 26,083,487
3	Rp 41,262,625	0,5787	Rp 23,878,681
		NPV	Rp 5,646,978

Sedangkan berdasarkan perhitungan dengan Program Microsoft Excel 2000 diperoleh Internal Rate of Return sebesar 25%.

Payback period untuk menjalankan usaha budidaya ikan air tawar tersebut adalah selama 2,1 tahun, Net Present Value sebesar Rp 5.646.978,- dan Internal Rate of Return sebesar 25%.

6.2. SARAN

Adapun saran yang dapat dikemukakan adalah sebagai berikut:

- Hasil analisis kelayakan investasi menunjukkan bahwa usaha budidaya ikan air tawar Bapak Aan Sukandar dapat dinyatakan layak.
- Bagi pihak kreditur yang berminat dapat disarankan untuk memberi pinjaman kepada Bapak Aan Sukandar.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

- Jumlah dana yang dibutuhkan oleh Bapak Aan Sukandar untuk menjalankan usaha budidaya ikan air tawar adalah sebesar Rp 60.000.000,-.
- Payback period untuk menjalankan usaha budidaya ikan air tawar tersebut adalah selama 2,1 tahun, Net Present Value sebesar Rp 5.646.978,- dan Internal Rate of Return sebesar 25%.

6.2. SARAN

Adapun saran yang dapat dikemukakan adalah sebagai berikut:

- Hasil analisis kelayakan investasi menunjukkan bahwa usaha budidaya ikan air tawar Bapak Aan Sukandar dapat dinyatakan layak.
- Bagi pihak kreditur yang berminat dapat disarankan untuk memberi pinjaman kepada Bapak Aan Sukandar.

DAFTAR PUSTAKA

- * Amri, K dan Khairuman (2003), "Budidaya Ikan Nila Secara Intensif". Jakarta, Agro Media Pustaka, Januari, Cetakan 1
- * Arie, U (2000), "Budidaya Bawal Air Tawar Untuk Konsumsi dan Hias". Jakarta, Penebar Swadaya, Cetakan 2
- * Flippo, Edwin. B dan Masud, M (1996), "Manajemen Personalia". Jakarta, Penerbit Erlangga, Edisi 6, Jilid 1
- * Handoko, H (1996), "Dasar-dasar manajemen Produksi dan Operasi". Yogyakarta, BPFE, Edisi 1
- * Khairuman, Suenda. D dan Gunadi. B (2002), "Budidaya Ikan Mas Secara Intensif". Jakarta, Agro Media Pustaka, Cetakan 1
- * Kotler, P (2003), "Marketing Management". Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 11th edition
- * Sinungan, M, Drs (1991), "Dasar-dasar dan Teknik Manajemen Kredit". Jakarta, Bumi Aksara, Edisi 1
- * Umar, H (2001), "Studi Kelayakan Bisnis: Teknik Menganalisis Kelayakan Rencana Bisnis Secara Komprehensif". Jakarta, Gramedia Pustaka Utama, Edisi 2
- * Van Horne, J. C. and Wachowicz, J. M., Jr (1995), "Fundamental of Financial Management". Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 9th edition
- * Weston, F and Copeland, T (alih bahasa oleh Wasana, J dan Kibrndoko). (1995), "Manajemen Keuangan". Jakarta, Binarupa Aksara, Edisi 9, Jilid 1 dan jilid 2

LAMPIRAN

Asumsi yang digunakan:

1. Aspek Pasar dan Pemasaran

- Panen atau penjualan pada triwulan I sebesar 70% karena diperkirakan masih adanya sisa-sisa virus aeromonas sehingga tingkat kematian ikan cukup besar yaitu sebesar 30%. Untuk triwulan selanjutnya, tingkat penjualan dapat ditingkatkan secara bertahap menjadi sebesar 80% dan 90%. Sedangkan panen ikan nila diasumsikan dapat mencapai 90%.
- Harga jual ikan mas mencapai Rp 8.000,-.

2. Aspek Keuangan

- Tingkat bunga pinjaman yang berlaku sebesar 20% dengan jangka waktu pengembalian pinjaman selama 3 tahun.
- Angsuran pinjaman (pokok dan bunga) akan mulai dibayarkan setelah selang 3 bulan dari saat pinjaman diberikan.
- Biaya depresiasi dibebankan atas peralatan dengan umur 4 tahun.