

ANALISIS PROFITABILITAS USAHA KERUPUK IKAN TENGGERI PADA SENTRA OLEH-OLEH PERIKANAN DI USAHA MIKRO KECIL MENENGAH CIEPOERINDO KABUPATEN CILACAP

Adinda Setya Luthfiani¹⁾, dan Candra Adi Intyas²⁾

¹⁾ Agrobisnis Perikanan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Brawijaya, Malang, 65145, Indonesia

²⁾ Dosen Program Studi Agrobisnis Perikanan dan Kelautan, Universitas Brawijaya

*Corresponding author

Email : adindasetya764@student.ub.ac.id

Article history

Received : 31 Oktober 2023

Revised : 24 Desember 2023

Accepted : 26 Desember 2023

Abstrak

Ikan tenggiri memiliki kandungan gizi dan protein yang tinggi dengan cita rasa gurih yang khas, sehingga ikan tenggiri banyak diminati oleh banyak kalangan konsumen. Salah satu produk olahan perikanan dari ikan tenggiri adalah kerupuk. Saat ini UMKM Ciepoerindo berperan dalam pengolahan perikanan menjadi produk kerupuk. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui dan mendeskripsikan aspek manajemen, aspek teknis, dan aspek finansial pada usaha tersebut. Metode pengambilan data menggunakan metode partisipasi aktif, observasi, wawancara, dan dokumentasi. Aspek pemasaran meliputi strategi pemasaran (*segmentation, targeting, positioning, differentiation*) dan bauran pemasaran (*product, price, place, promotion, process, people, physical evidence*). Aspek teknis meliputi penentuan lokasi usaha, sarana prasarana, dan proses produksi. Aspek finansial untuk analisis profitabilitas terdiri dari permodalan, pembiayaan, penerimaan, keuntungan, R/C, BEP, dan RTC. Hasil penelitian tersebut didapatkan hasil penerimaan sebesar Rp.207.000.000/bulan, keuntungan sebesar Rp.73.985.469/bulan, R/C > 1 berarti menguntungkan, BEP unit kerupuk ikan tenggiri 23unit kerupuk ikan original 10 unit dan kerupuk ikan bawang 10 unit BEP sales sebesar Rp.4.959.672, serta nilai RTC 53%. Oleh karena itu, UMKM Ciepoerindo dikatakan menguntungkan dalam jangka pendek dan mampu berjalan dengan baik.

Kata Kunci : Ikan Tenggiri; Kerupuk Ikan Tenggiri; Ciepoerindo; Bauran Pemasaran

Abstract

Mackerel fish has a high nutritional and protein content with a distinctive savory taste, so mackerel fish is in great demand by many consumers. One of the processed fishery products from mackerel fish is crackers. Currently, Ciepoerindo Small and Medium Enterprise play a role in processing fisheries into cracker products. The purpose of this research is to find out and describe the management aspects, technical aspect and financial of the business. The data collection method usus active participation, observation, interviews and documentation. Marketing aspects include marketing strategy (segmentation, targeting, positioning, differentiation) and marketing mix (product, price, place, promotion, process, people, physical evidence). Technical aspects include determining business location, infrastructure and production processes. The financial aspect for profitability analysis consists of capital, financing, revenue, profits, R/C, Break Even Point (BEP), and Return to Total Capital (RTC). The results of this research showed that

revenues amounted to IDR 207.000.000/month, profits amounted to IDR 73.985.469/month, $R/C > 1$ means profitable, BEP for units of mackerel fish crackers was 23 units, 10 units of original fish crackers and 10 units of onion fish crackers. Break Even Point sales amounted to IDR 4.959.672, and RTC value of 53%. Therefore, Ciepoerindo Small and Medium Enterprise are said to be profitable in the short term and able to run well.

Keywords : Mackerel Fish; Mackerel Fish Crackers; Ciepoerindo; Marketing Mix

PENDAHULUAN

Indonesia termasuk sebagai salah satu negara dengan hasil perikanan terbesar di dunia. Meskipun memiliki sumber daya perikanan yang besar tidak semua wilayah di Indonesia memenuhi kebutuhan perikanan. Oleh karena itu, diperlukan adanya pemerataan distribusi agar semua konsumen dapat memperoleh produk perikanan yang berkualitas dan tetap menjaga kepuasan konsumen (Intyas & Primyastanto, 2020). Ikan tenggiri atau dikenal dengan (*Scomberosmorus commerson*) merupakan jenis ikan pelagis yang memiliki nilai ekonomis tinggi sehingga banyak ditangkap nelayan karena permintaan pasar dan harga yang tinggi. Ikan tenggiri memiliki kandungan gizi dan protein yang tinggi dengan cita rasa gurih yang khas, sehingga ikan tenggiri banyak diminati oleh banyak kalangan konsumen. Ikan tenggiri memiliki kandungan protein sekitar 18,5%-20,5% dan kandungan kadar lemak sekitar 1,9%-2,05%. Nilai gizi yang baik pada ikan tenggiri tersebut dalam pemanfaatannya masih terbatas sehingga untuk memberikan nilai tambah secara ekonomis, dapat dilakukan melalui inovasi aneka olahan makanan yang diminati oleh berbagai kalangan konsumen (Chamidah & Burhana, 2022).

Cilacap merupakan salah satu kabupaten yang berada di Provinsi Jawa Tengah yang luasnya kurang lebih sekitar 6,2% dari total wilayah Provinsi Jawa Tengah. Kabupaten Cilacap memiliki potensi perikanan yang relatif tinggi terlihat dari volume produksi ikan laut di Kabupaten Cilacap yang semakin meningkat meskipun berfluktuasi dari tahun 2016 hingga tahun 2020, dengan rata-rata volume produksi sebesar 22.545,08 ton per tahun. Potensi perikanan tangkap di Kabupaten Cilacap sebesar 72.000 ton per tahun, namun pemanfaatan yang digunakan baru sekitar 21%. Kecamatan Nusawungu merupakan kecamatan dengan produksi ikan laut tertinggi di Kabupaten Cilacap. Pada tahun 2018 produksi ikan laut di Kecamatan Nusawungu meningkat pesat dengan total produksi sebesar 4.410.260 Kg (Astoro *et al.*, 2023).

Salah satu produk olahan ikan yang sering dimanfaatkan dan tahan lama adalah kerupuk. Ikan yang digunakan umumnya dalam pembuatan kerupuk adalah jenis ikan tenggiri. Ikan tenggiri mengandung sekitar 18%-22% protein, 0,2%-5% lemak, 5% karbohidrat, dan 60%-80% air. Kerupuk ikan ini biasanya tersaji sebagai camilan atau teman makan dengan nasi. Penambahan jumlah daging ikan pada adonan kerupuk bertujuan sebagai sumber protein, semakin banyak jumlah daging yang ditambahkan maka kandungan protein pada kerupuk juga akan semakin tinggi (Zulfahmi *et al.*, 2014).

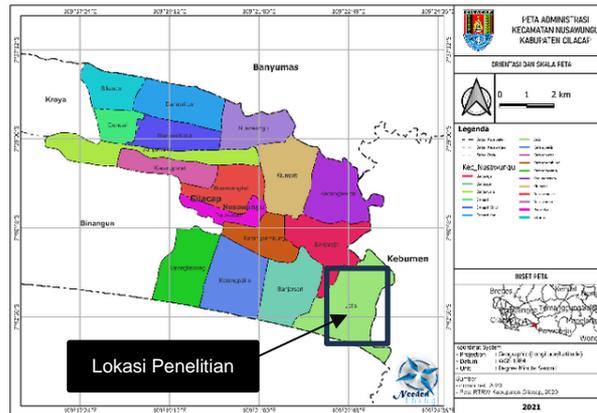
Usaha Mikro kecil Menengah (UMKM) Ciepoerindo merupakan salah satu produsen kerupuk ikan yang berada di Desa Jetis Kecamatan Nusawungu Kabupaten Cilacap yang berada di desa wisata. Usaha Mikro Kecil Menengah Ciepoerindo mulai memproduksi kerupuk ikan tenggiri pada tahun 2011. Nama pemilik dan pendiri dari UMKM Ciepoerindo adalah Bapak Syaiful. Ikan yang digunakan sebagai bahan baku kerupuk ikan ini adalah ikan tenggiri. Alasan membuat produk kerupuk karena berada di desa wisata yang sering kali menjadikan oleh-oleh sebagai buah tangan ketika berlibur ke Pantai Selatan di Desa Jetis dan kerupuk adalah salah satu makanan ringan yang digemari oleh semua kalangan dengan harga terjangkau. Berdasarkan hal tersebut

maka tujuan penelitian yaitu mendeskripsikan aspek teknis, strategi dan bauran pemasaran, serta menganalisis kelayakan usaha secara finansial di UMKM Ciepoerindo.

METODE

Waktu dan Tempat

Penelitian mengenai analisis profitabilitas usaha kerupuk ikan tenggiri ini dilaksanakan dalam kurun waktu 1 bulan yaitu pada 10 Juli-15 Agustus 2023 di kecamatan Nusawungu kabupaten Cilacap. Penelitian ini dilakukan selama 30 HOK (Hari Orang kerja) yang bertempat di Jl. Gatot Subroto No.92 Desa jetis, Kecamatan Nusawungu, Kabupaten Cilacap, Jawa Tengah.



Gambar 1. Lokasi Penelitian

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan pada penelitian analisis profitabilitas yaitu data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan dari hasil pengamatan langsung peneliti di lapang yaitu meliputi profil UMKM Ciepoerindo, aspek pemasaran dan aspek finansial pada UMKM Ciepoerindo. Sedangkan data sekunder meliputi letak geografis, data statistika nilai produksi perikanan, keadaan umum penduduk lokasi produksi, dan keadaan umum perikanan di Kabupaten Cilacap.

Metode Pengambilan Data

Metode pengambilan data yang digunakan yaitu metode partisipasi aktif, observasi, wawancara, dan dokumentasi yang dilakukan peneliti langsung di lapang.

Analisis Data

Analisis data yang digunakan pada analisis profitabilitas usaha kerupuk ikan tenggiri di UMKM Ciepoerindo adalah sebagai berikut.

Aspek Pemasaran

Pemasaran merupakan serangkaian kegiatan untuk mendistribusikan barang dan atau jasa dari produsen ke konsumen untuk menciptakan rasa puas mendapatkan barang ada atau jasa sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya (Intyas & Abidin, 2018). Pada aspek pemasaran variabel yang digunakan adalah strategi pemasaran meliputi *segmentation*, *targeting*, *positioning*, dan *differentiation* selain itu juga akan menganalisis mengenai bauran pemasaran yang meliputi 7P (*Product, Price, Promotion, Place, People, Prcess dan Physical Evidence*).

Aspek Teknis

Aspek teknis adalah aspek yang berkaitan dengan pengoperasian unit, terkait dengan proses produksi, karakteristik produksi, sistem produksi, lokasi dan letak unit produksi. Aspek teknis ini dipengaruhi oleh indikator-indikator teknis meliputi lokasi pengembangan usaha yang strategis, jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan dan peralatan yang akan digunakan untuk menjamin kelangsungan usaha. Aspek teknis juga akan menunjukkan semua teknis operasional perusahaan yang diperlukan untuk pembukaan cabang suatu usaha (Meriya *et al.*, 2021).

Aspek Finansial

Aspek finansial merupakan aspek yang digunakan untuk menilai status keuangan suatu Perusahaan secara keseluruhan. Aspek keuangan memberikan penjelasan terkait laba yang diperoleh dari suatu Perusahaan. Oleh karena itu, aspek keuangan merupakan salah satu aspek yang penting dalam menganalisis profitabilitas suatu perusahaan (Siswanti, 2020). Pada aspek finansial variabel yang di analisis meliputi:

Permodalan

Modal merupakan dana yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari. Modal sangat penting bagi suatu perusahaan, karena tanpa adanya modal maka perusahaan tidak dapat menjalankan kegiatan usahanya. Memiliki modal yang cukup merupakan prasyarat bagi perusahaan untuk memenuhi kebutuhan operasi dengan lancar. Adanya kelebihan modal menunjukkan bahwa terdapat dana yang tidak digunakan secara efisien. Sebaliknya, kekurangan modal maka merupakan alasan utama mengapa sebuah perusahaan gagal dalam menjalankan berbisnis (Paramita & Zulkarnain, 2018).

Biaya Produksi (*Total Cost*)

Biaya produksi adalah semua biaya yang dikeluarkan dalam pembuatan suatu produk barang dan atau jasa, termasuk biaya tetap dan biaya variabel (Primyastanto, 2016). Rumus yang digunakan untuk mengetahui biaya produksi adalah:

$$TC = TFC + TVC \dots\dots\dots(1)$$

Keterangan:

- TC = Total Biaya
- TFC = Biaya Tetap
- TVC = Biaya Variabel

Penerimaan

Penerimaan adalah tingkat harga yang dikalikan dengan jumlah *output* yang dihasilkan. Penerimaan juga diartikan sebagai jumlah produksi dikalikan dengan harga satuan produk. Semakin banyak produk yang diproduksi dengan harga satuan yang tinggi, maka semakin besar total penerimaan yang diterima. Sebaliknya, ketika jumlah produk yang diproduksi sedikit dengan harga satuan rendah, maka pendapatan total yang diterima juga rendah (Anggraeni & Subari, (2020). Perhitungan penerimaan dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$TR = P \times Q \dots\dots\dots(2)$$

Keterangan:

- TR = Penerimaan Total
- P = *Price* atau Harga
- Q = *Quantity* atau Jumlah Produk

Keuntungan

Keuntungan adalah selisih antara hasil penjualan dan total biaya pengeluaran (Intyas & Firdaus, 2020). Rumus yang digunakan untuk menentukan keuntungan adalah sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan:

- π = Keuntungan
- TR = Penerimaan Total
- TC = Biaya Total

Revenue Cost Ratio (R/C)

Revenue Cost Ratio (R/C) merupakan analisis yang dapat digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi suatu perusahaan dalam mencapai tingkat kelayakan dengan menggunakan faktor produksi minimumnya (Intyas & Khunaifi, 2021). Rumus yang digunakan untuk menentukan Revenue Cost Ratio adalah sebagai berikut:

$$R/C \frac{TR}{TC} = \dots\dots\dots(4)$$

Keterangan:

- R/C = Revenue Cost Ratio
- TR = Penerimaan Total
- TC = Biaya Total

Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) merupakan keadaan dimana operasi perusahaan berada pada titik impas atau titik nol. Artinya, perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, pendapatan dan pengeluaran berada dalam keadaan yang sama, sehingga nilai keuntungannya adalah nol (Marut, (2018)). Rumus yang digunakan untuk menentukan BEP adalah sebagai berikut:

- BEP Unit

$$BEP \text{ (unit)} = \frac{FC}{p-v} \dots\dots\dots (5)$$

- BEP Unit Mix

$$BEP \text{ (Unit Mix)} = \frac{\text{Total Penjualan per Jenis Produk}}{\text{Total Keseluruhan}} \times \frac{BEP \text{ Sales}}{\text{Harga Produk}} \dots\dots\dots (6)$$

- BEP Sales

$$BEP \text{ (sales)} = \frac{FC}{(1 - (\frac{VC}{P}))} \dots\dots\dots (7)$$

Keterangan:

- FC = Biaya Tetap
- P = Price atau Harga
- V = Biaya variabel per unit
- VC = Biaya Variabel

Return to Total Capital (RTC)

Return to Total Capital (RTC) merupakan suatu analisis yang digunakan untuk menentukan nilai tambahan pada suatu usaha. Dalam perhitungan nilai RTC bertujuan untuk mengetahui nilai imbalan terhadap seluruh yang berkaitan dengan segala sesuatu bisnis usaha. Besarnya nilai

RTC yang diperoleh nantinya dibandingkan dengan suku bunga pinjaman bank (Soekartawi *et al.*, 1986). Rumus yang digunakan untuk menentukan RTC adalah sebagai berikut:

$$RTC = \frac{\pi - NKK}{M} \times 100\% \dots \dots \dots (8)$$

Keterangan:

RTC = *Return to Total Capital*

π = Keuntungan

M = Total Modal

NKK = Nilai Kerja Keluarga

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek Pemasaran

Pemasaran merupakan serangkaian kegiatan untuk memindahkan barang atau jasa dari sektor produksi ke sektor konsumsi. Bauran pemasaran adalah kombinasi dari variabel dalam kegiatan pemasaran yang meliputi 7 komponen dikenal dengan istilah 7P yaitu *product, price, place, promotion, process, people, dan physical evidence* (Intyas & Abidin, 2018). Berikut ini merupakan aspek pemasaran pada usaha kerupuk ikan tenggiri pada UMKM Ciepoerindo menggunakan variabel strategi pemasaran dan bauran pemasaran sebagai berikut:

Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran pada UMKM Ciepoerindo meliputi *segmentation, targeting, positioning, dan differentiation* yang dijelaskan pada uraian berikut.

Segmentation

Pada produk kerupuk ikan tenggiri ini adalah seluruh Masyarakat yang memiliki rasa suka terhadap kerupuk ikan yang berdomisili di Kabupaten Cilacap dan kabupaten sekitarnya di Jawa Tengah.

Targeting

Pada usaha kerupuk ikan tenggiri yaitu masyarakat kalangan menengah yang menyukai makanan ringan dari olahan ikan dengan harga terjangkau. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Ciepoerindo menargetkan produk kerupuk ikan dipasarkan keluar lingkup wilayah Kabupaten Cilacap sendiri sehingga masyarakat di luar Kabupaten Cilacap juga dapat menikmati produk kerupuk ikan tenggiri.

Positioning

Pada usaha kerupuk ikan tenggiri akan berfokus pada produk, harga, dan kualitas. Produk kerupuk ikan tenggiri dilihat dari inovasi produk kerupuk satu-satunya di Desa Jetis yang merupakan desa wisata. Harga dari kerupuk ikan juga cukup terjangkau dalam penjualannya yaitu Rp. 120.000/bal yang berisi 30 pcs. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Ciepoerindo juga memosisikan sebagai perusahaan produsen makanan ringan ringan yang memiliki ijin produksi P-IRT, legal, aman, bersertifikat halal, dan memiliki merek sendiri.

Differentiation

Pada produk kerupuk ikan tenggiri memiliki *differentiation* yaitu merupakan perusahaan kerupuk ikan pertama dan satu-satunya di Desa Jetis yang menerapkan kebijakan mutu dan keamanan produk karena sudah melakukan uji laboratorium, memiliki ijin produksi P-IRT, bersertifikat halal, legal, dan memiliki merek sendiri. Selain itu produk kerupuk ikan tenggiri ini bervariasi seperti kerupuk ikan tenggiri yang menyerupai amplang, kerupuk ikan original, dan kerupuk ikan bawang.

Bauran Pemasaran

Product (Produk)

Produk pada UMKM Ciepoerindo ini memiliki tiga jenis kerupuk yaitu kerupuk ikan tenggiri, kerupuk ikan original, dan kerupuk ikan bawang. Berikut merupakan gambar dari produk dari UMKM Ciepoerindo meliputi kerupuk ikan tenggiri, kerupuk ikan original, dan kerupuk ikan bawang dapat dilihat pada gambar 2 sebagai berikut:



(A) (B) (C)
Gambar 2. Kerupuk Ikan Tenggiri (A), Kerupuk Ikan Original (B), Kerupuk Ikan Bawang (C)

Price (Harga)

Harga pada produk kerupuk ikan baik kerupuk ikan tenggiri, kerupuk ikan original dan kerupuk ikan bawang yaitu Rp. 120.000/bal yang berisi 30 pcs. Pada penetapan harga ini menargetkan kepada pelanggan yang sadar akan kualitas namun masih dengan harga terjangkau yang dapat dinikmati dari semua kalangan.

Place (Tempat)

Tempat produksi kerupuk ikan UMKM Ciepoerindo berlokasi di Jl. Jendral Gatot Subroto No.92, Desa Jetis, Kecamatan Nusawungu, Kabupaten Cilacap, Jawa Tengah 53283. Lokasi usaha yang dekat dengan jalan raya dan berada di desa wisata membuatnya menjadi strategis dan mudah untuk ditemui oleh konsumen. Daerah pemasaran yang dilakukan selain di toko sendiri juga sering kali berada di Pasar ikan Pantai Jetis dan pasar pesisir selatan lainnya di Kabupaten Cilacap dan sekitarnya.

Promotion (Promosi)

Promosi yang dilakukan oleh UMKM Ciepoerindo terdiri dari dua macam pendekatan promosi yaitu promosi aktif dan promosi pasif. Promosi aktif yang dilakukan adalah mengikuti pagelaran

desa wisata jetis, seminar, kompetisi produk UMKM, Gelar budaya desa Jetis, hingga pameran di sekitar Kabupaten Cilacap. Sedangkan promosi secara pasif dilakukan dengan pembuatan brosur, spanduk, pengiklanan melalui radio, dan foto serta video produk yang diunggah melalui media sosial seperti *instagram*, *whatsapp*, dan *tik tok*.

People (Orang)

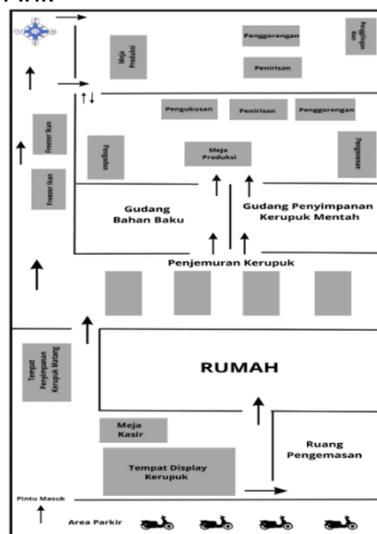
Pada UMKM Ciepoerindo memiliki tiga belas orang karyawan. Karyawan tersebut memiliki pembagian tugas masing-masing yaitu lima orang bagian produksi, satu orang sebagai pembuatan produksi bumbu, enam orang bagian pengemasan, dan satu orang bagian pemasaran. Pada UMKM Ciepoerindo ini bagian produksi hanya dilakukan oleh karyawan laki-laki saja dikarenakan tugas yang berat dan tingkat resiko yang tinggi. Sebaliknya, pada bagian pengemasan dilakukan oleh karyawan perempuan yang sebagian besar merupakan ibu rumah tangga dari daerah tersebut.

Process (Proses)

Proses yang diterapkan dalam UMKM Ciepoerindo meliputi pembuatan adonan, pengukusan, penjemuran, pengovenan, penggorengan, penirisan, pengemasan, sampai dengan pendistribusian produk kerupuk ikan kepada konsumen sesuai dengan pesanan. Adapun proses pembelian dilakukan secara langsung ke tempat UMKM Ciepoerindo atau dengan menghubungi *whatsapp* atau SMS. Setelah terjadi kesepakatan pembelian kemudian dilakukan perhitungan nota pembelian. Untuk pembelian secara langsung, konsumen dapat memilih sendiri. Sedangkan pembelian dengan permintaan untuk pengiriman kepada *reseller* akan dikirim menggunakan transportasi motor atau mobil.

Physical Evidence (Bukti Fisik)

Pada UMKM Ciepoerindo memiliki bukti fisik seperti bangunan pabrik yang berdiri kokoh berupa kenyamanan bangunan dan ruangan sehingga membuat konsumen merasa nyaman saat melakukan pembelian. *Layout* produksi dalam UMKM Ciepoerindo menunjukkan posisi bangunan yang menunjukkan tata letak ruang produksi. *Layout* proses produksi pada UMKM Ciepoerindo dapat dilihat pada gambar 3 dibawah ini.



Gambar 3. *Layout* Lokasi Penelitian

Aspek Teknis

Aspek teknis adalah aspek yang berkaitan dengan pengoperasian unit, terkait dengan proses produksi, karakteristik produksi, sistem produksi, lokasi dan letak unit produksi. Aspek teknis ini dipengaruhi oleh indikator-indikator teknis meliputi lokasi pengembangan usaha yang strategis, jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan dan peralatan yang akan digunakan untuk menjamin kelangsungan usaha. (Meriya *et al.*, 2021).

Penentuan Lokasi

Dalam penentuan lokasi, UMKM Ciepoerindo memiliki lokasi yang strategis untuk membangun usaha karena berada dekat dengan jalan raya dan daerah pariwisata Pantai Jetis, Pulau Momongan Mangrove, serta area TPI Jetis. Lokasi yang berada di kawasan desa wisata dapat meningkatkan pemasaran produk kerupuk ikan tersebut kepada wisatawan maupun masyarakat lokal. Lokasi UMKM Ciepoerindo dekat dengan bahan baku yaitu ikan tenggiri yang berada di TPI Mina Usaha Pantai Jetis sehingga dapat meminimalisir biaya pengiriman bahan baku. Lokasi yang strategis yang berada dekat dengan jalan raya juga dapat memudahkan untuk memasarkan produknya kepada konsumen atau wisatawan. Selain itu, lokasi UMKM Ciepoerindo memiliki halaman parkir yang luas dan tempat *display* produk sehingga dapat memberikan kenyamanan kepada konsumen

Sarana dan Prasarana

Dalam menjalankan produksi kerupuk ikan tenggiri, UMKM Ciepoerindo membutuhkan sarana dan prasarana yang mendukung berjalannya perusahaan. Berikut merupakan sarana dan prasarana yang digunakan di UMKM Ciepoerindo.

I. Sarana

Adapun sarana yang digunakan dalam produksi kerupuk ikan tenggiri ditunjukkan dalam tabel 1 sebagai berikut:

Tabel 1. Sarana UMKM Ciepoerindo

| No | Sarana | Fungsi | Jumlah | Gambar |
|----|--------------|---------------------------------------------------------------------------------|--------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Freezer | Tempat penyimpanan ikan tenggiri sehingga dapat menjaga ketahanan kualitas ikan | 3 |  |
| 2 | Mesin Giling | Menggiling dan menghaluskan ikan tenggiri serta bawang putih | 2 |  |

Lanjutan Tabel 1. Sarana UMKM Ciepoerindo

| No | Sarana | Fungsi | Jumlah | Gambar |
|-----------|------------------------|------------------------------------------------|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 3 | Mesin Pengadon | Mengadon campuran bahan kerupuk ikan | 1 |  |
| 4 | Mesin Kerupuk Pemotong | Memotong lonjongan kerupuk | 2 |  |
| 5 | Mesin Sealer | Mengelem kemasan kerupuk ikan | 2 |  |
| 6 | Mesin Diesel | Menjaga kestabilan mesin | 1 |  |
| 7 | Kompor Penggorengan | Seperangkat alat untuk menggoreng kerupuk ikan | 2 |  |
| 8 | Wajan | Menggoreng kerupuk ikan | 4 |  |
| 9 | Kukusan | Mengukus adonan kerupuk ikan | 2 |  |

Lanjutan Tabel 1. Sarana UMKM Ciepoerindo

| No | Sarana | Fungsi | Jumlah | Gambar |
|-----------|-------------------|-----------------------------------------------------------|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 10 | Timbangan Manual | Menimbang bahan-bahan kerupuk ikan | 1 |  |
| 11 | Timbangan Digital | Menimbang kerupuk ikan dalam kemasan | 1 |  |
| 12 | Meja Pengadon | Mempermudah menguleni adonan serta membentuk kerupuk ikan | 2 |  |
| 13 | Meja Sealer | Sebagai tempat mesin sealer | 2 |  |
| 14 | Meja Kasir | Sebagai tempat transaksi jual-beli dengan konsumen | 1 |  |
| 15 | Meja Bumbu | Sebagai tempat meletakkan bumbu kerupuk ikan | 1 |  |
| 16 | Meja Peniris | Meniriskan kerupuk ikan yang telah digoreng | 2 |  |

Lanjutan Tabel 1. Sarana UMKM Ciepoerindo

| No | Sarana | Fungsi | Jumlah | Gambar |
|-----------|------------------|---------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 17 | Meja Pengemasan | Sebagai wadah kerupuk sebelum dikemas dalam kemasan plastik | 3 |  |
| 18 | Etalase | Menyimpan segala macam plastik kemasan dan perlengkapan pengemasan kerupuk ikan | 3 |  |
| 19 | Rak Kayu | Menyimpan stok kerupuk yang sudah di packing | 2 |  |
| 20 | Rak Besi | Menyimpan display produk kerupuk ikan | 1 |  |
| 21 | Rinjing Bambu | Wadah kerupuk ikan dalam kemasan sebelum di sealer | 12 |  |
| 22 | Penyerok Kerupuk | Menyerok kerupuk ikan dalam penggorengan | 3 |  |
| 23 | Serokan | Menyerok kerupuk ikan untuk dikemas | 5 |  |

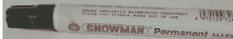
Lanjutan Tabel 1. Sarana UMKM Ciepoerindo

| No | Sarana | Fungsi | Jumlah | Gambar |
|-----------|----------------|----------------------------------------------------------------|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 24 | Pisau | Memotong bahan dapur untuk bumbu kerupuk ikan | 6 |  |
| 25 | Gunting | Alat bantu untuk memotong bumbu-bumbu serta memotong tali | 2 |  |
| 26 | Apron | Melindungi baju karyawan agar tidak kotor | 15 |  |
| 27 | Tabung gas LPG | Sebagai sumber utama yaitu gas agar dapat menggoreng kerupuk | 17 |  |
| 28 | Selang LPG | Untuk menyalurkan gas LPG dari tabung ke kompor penggorengan | 5 |  |
| 29 | Kursi | Tempat duduk karyawan dalam operasional kerja | 12 |  |
| 30 | Trolley | Membantu mempermudah membawa bahan-bahan pembuata kerupuk ikan | 1 |  |

Lanjutan Tabel 1. Sarana UMKM Ciepoerindo

| No | Sarana | Fungsi | Jumlah | Gambar |
|-----------|---------------|------------------------------------------------------------------|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 31 | Angkong | Membantu mempermudah membawa bahan-bahan pembuata kerupuk ikan | 1 |  |
| 32 | Toples | Wadah untuk tempat bumbu kerupuk ikan | 20 |  |
| 33 | Baskom | Sebagai wadah stok bumbu kerupuk | 15 |  |
| 34 | Stempel | Sebagai cap tanda bukti operasional yang ada di UMKM Ciepoerindo | 1 |  |
| 35 | Piring | Untuk membolak balikan kerupuk yang sedang di jemur dan di oven | 10 |  |
| 36 | Bak | Sebagai wadah mencampur bahan menjadi adonan kerupuk | 6 |  |

Lanjutan Tabel 1. Sarana UMKM Ciepoerindo

| No | Sarana | Fungsi | Jumlah | Gambar |
|----|---------|---------------------------------------------------------------|--------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 37 | Ember | Sebagai wadah air untuk kebutuhan pembuatan adonan kerupuk | 4 |  |
| 38 | Spidol | Sebagai alat untuk menandai kode kemasan | 5 |  |
| 39 | Pulpen | Sebagai alat untuk menulis pemesanan pada buku | 5 |  |
| 40 | Steples | Untuk menyatukan dan membungkus kemasan kerupuk ukuran grosir | 2 |  |
| 41 | Buku | Sebagai media pemesanan manual dan rekapan penjualan | 1 |  |
| 42 | Nota | Sebagai bukti transaksi penjualan kerupuk | 20 |  |
| 43 | Printer | Mencetak nota secara otomatis | 1 |  |

II. Prasarana

Adapun prasarana yang digunakan dalam usaha kerupuk ikan tenggiri di UMKM Ciepoerindo sebagai berikut:

Pabrik Produksi

Pabrik produksi merupakan tempat yang digunakan dalam menjalankan operasional pembuatan kerupuk ikan. Pada UMKM Ciepoerindo terdapat 2 pabrik produksi yaitu pabrik pertama digunakan untuk pembuatan kerupuk ikan original dan kerupuk ikan bawang. Sedangkan, pada pabrik kedua digunakan untuk proses pembuatan kerupuk ikan tenggiri. Pada pabrik pertama lebih luas karena dilakukan untuk pengukusan. Dimana pada proses pembuatan kerupuk ikan original dan kerupuk ikan bawang terdapat proses pengukusan, berbeda dengan pembuatan kerupuk ikan tenggiri yang langsung digoreng tanpa adanya proses pengukusan.

Gudang Penyimpanan Bahan Baku

Gudang penyimpanan bahan baku digunakan untuk menyimpan segala stok bahan baku pembuatan kerupuk ikan. Letak gudang penyimpanan berada di sebelah pabrik pertama. Bahan baku yang ada pada gudang yaitu tepung tapioka dan minyak goreng. Pembuatan gudang dibutuhkan karena pembelian bahan baku dilakukan secara besar sehingga membutuhkan tempat penyimpanan. Penyimpanan dilakukan untuk mempermudah dalam operasional pembuatan kerupuk ikan pada UMKM Ciepoerindo.

Tenaga Listrik

Sumber tenaga listrik yang digunakan pada UMKM Ciepoerindo yaitu berasal dari token pulsa listrik. Tegangan listrik yang digunakan yaitu sebesar 4400 Va. Pengisian token pulsa listrik untuk kegiatan produksi kerupuk ikan sebesar Rp. 400.000/bulan. Pemakaian token listrik seperti ini lebih efisien karena dapat mengontrol penggunaan listrik setiap bulan.

Transportasi

Transportasi yang digunakan pada UMKM Ciepoerindo yaitu mobil dan motor. Penggunaan transportasi digunakan sebagai prasarana untuk mempermudah operasional usaha. Alat transportasi digunakan untuk membeli kebutuhan bahan-bahan pendukung produksi kerupuk ikan. Selain itu alat transportasi digunakan untuk mengantarkan pesanan baik dalam jumlah kecil maupun besar.

Alat Komunikasi

Alat komunikasi yang digunakan oleh UMKM Ciepoerindo adalah *handphone* dan *tablet*. Handphone yang digunakan dengan merk "*Nokia*" merupakan *handphone* yang hanya bisa untuk melakukan pesan dan telepon saja. Sedangkan, tablet yang digunakan dengan merk "*Samsung*" digunakan sebagai media penjualan melalui aplikasi kasir yang digunakan serta sebagai media komunikasi melalui *whatsapp*, *instagram*, dan *tik tok*. Media *Instagram* dan *tik tok* yang digunakan yaitu dengan *username @ciepoerindogroup*. Penggunaan alat komunikasi ini difungsikan untuk menerima pesanan dari konsumen sehingga pesanan dapat dilayani dengan baik.

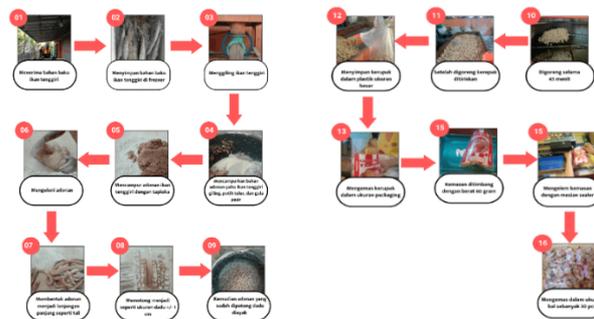
Kondisi Jalan

Kondisi jalan merupakan salah satu faktor penting dalam menjalankan usaha. Dimana kondisi jalan yang baik akan mendukung keberhasilan dan kemudahan suatu usaha. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Ciepoerindo berada di Jalan Gatot Subroto No.92 Desa Jetis, Kecamatan Nusawungu, Kabupaten Cilacap, Jawa Tengah 53283. Karena berada di dekat jalan raya menjadikan lokasi UMKM Ciepoerindo sangat strategis dan mudah dijumpai. Selain itu letak UMKM Ciepoerindo ini berada dekat dengan sumber bahan baku yaitu ikan tenggiri yang berada di TPI Mina Usaha Pantai Jetis dengan jarak ± 2 Km.

Proses Produksi

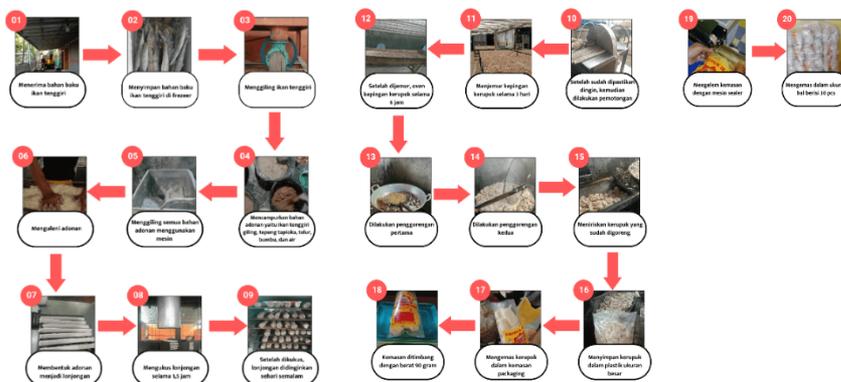
Proses produksi perusahaan pada UMKM Ciepoerindo meliputi ketersediaan bahan baku dan proses pengolahan kerupuk ikan tenggiri. Bahan baku yang digunakan juga selalu dikontrol kualitasnya sehingga menghasilkan produk kerupuk ikan yang sesuai. Produk kerupuk ikan tenggiri dalam proses pembuatannya melalui beberapa tahapan, mulai dari penerimaan bahan baku hingga pengemasan produk. Berikut merupakan alur proses produksi dari kerupuk ikan tenggiri, kerupuk ikan original, dan kerupuk ikan bawang. Berikut merupakan alur proses produksi dari kerupuk ikan tenggiri pada gambar 4, proses kerupuk ikan original pada gambar 5, dan proses kerupuk ikan bawang pada gambar 6 sebagai berikut:

Kerupuk Ikan Tenggiri



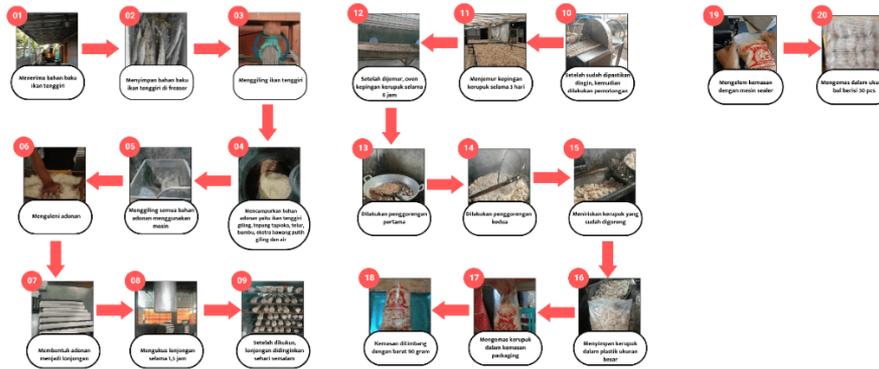
Gambar 4. Proses Produksi Kerupuk Ikan Tenggiri

Kerupuk Ikan Original



Gambar 5. Proses Produksi Kerupuk Ikan Original

Kerupuk Ikan Bawang



Gambar 6. Proses Produksi Kerupuk Ikan Bawang

Aspek Finansial

Aspek finansial merupakan aspek yang berhubungan dengan keadaan keuangan dalam perusahaan, baik dari penyertaan awal perusahaan maupun dari segi keuntungan penjualan pada perusahaan. Aspek finansial bersifat kuantitatif yang digunakan untuk menganalisis dana yang dibutuhkan untuk menjalankan suatu usaha (Primyastanto, 2016). Hasil perhitungan analisis profitabilitas pada usaha kerupuk ikan tenggiri di UMKM Ciepoerindo meliputi permodalan, pembiayaan, penerimaan, keuntungan, *Revenue Cost Ratio* (R/C), *Break Event Point* (BEP), dan *Return To Total Capital* (RTC). Dengan rincian yang dapat dilihat pada tabel 2 sebagai berikut.

Tabel 2. Aspek Finansial Pada UMKM Ciepoerindo

| Uraian | Satuan | Jumlah |
|--------------------------------|------------|-------------|
| Permodalan | | |
| Modal Tetap | Rp | 466.549.000 |
| Modal Lancar | Rp/Bln | 127.980.667 |
| Modal Kerja | Rp/Bln | 133.014.531 |
| Pembiayaan | | |
| Biaya Tetap | Rp/Bln | 5.033.864 |
| Biaya Variabel | Rp/Bln | 127.980.667 |
| Total Biaya | Rp/Bln | 133.014.531 |
| Penerimaan | Rp/Bln | 207.000.000 |
| Keuntungan | Rp/Bln | 73.985.469 |
| R/C | Persen (%) | 1,56 |
| BEP Sales | Rp/Bln | 4.959.672 |
| BEP Unit Kerupuk Ikan Tenggiri | Bal | 23 |
| BEP Unit Kerupuk Ikan Original | Bal | 10 |
| BEP Unit Kerupuk Ikan Bawang | Bal | 10 |
| RTC | Persen (%) | 52,61 |

Permodalan

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Ciepoerindo menggunakan tiga jenis modal dalam pelaksanaan produksi kerupuk ikan selama usaha dijalankan. Modal yang digunakan dalam proses produksi, yakni modal tetap, modal lancar, dan modal kerja. Berikut merupakan rincian dari permodalan dapat dilihat pada tabel 3 sebagai berikut.

Tabel 3. Permodalan Pada UMKM Ciepoerindo

| <i>Uraian</i> | <i>Satuan</i> | <i>Jumlah</i> |
|-------------------|---------------|---------------|
| Permodalan | | |
| Modal Tetap | Rp | 466.549.000 |
| Modal Lancar | Rp/Bln | 127.980.667 |
| Modal Kerja | Rp/Bln | 133.014.531 |

Berdasarkan tabel 3 menunjukkan modal yang digunakan dalam proses produksi terdapat tiga jenis modal yakni modal tetap, modal lancar, dan modal kerja. Modal tetap yang dikeluarkan untuk usaha kerupuk ikan tenggiri yakni sebesar Rp. 466.594.000, modal lancar sebesar Rp. 127.980.667, dan modal kerja sebesar Rp. 133.014.531.

Pembiayaan

Pembiayaan pada UMKM Ciepoerindo meliputi biaya tetap, biaya variabel, dan total biaya dalam menjalankan usahanya. Adapun rincian biaya tetap dapat dilihat pada tabel 4, biaya variabel pada tabel 5, dan total biaya pada tabel 6 sebagai berikut.

Tabel 4. Biaya Tetap Pada UMKM Ciepoerindo

| <i>No</i> | <i>Biaya Tetap</i> | <i>Satuan</i> | <i>Harga Total (Rp)</i> |
|---------------------------|----------------------|---------------|-------------------------|
| 1 | Biaya Penyusutan | 1 Bulan | 2.533.864 |
| 2 | Biaya Perawatan Alat | 1 Bulan | 70.000 |
| 3 | Biaya Promosi | 1 Bulan | 500.000 |
| 4 | Biaya Listrik | 1 Bulan | 400.000 |
| 5 | Pajak Kendaraan | 1 Bulan | 180.000 |
| 6 | PBB | 1 Bulan | 150.000 |
| 7 | BPJS Karyawan | 1 Bulan | 1.200.000 |
| Jumlah Biaya Tetap | | | 5.033.864 |

Tabel 5. Biaya Variabel Pada UMKM Ciepoerindo

| <i>No</i> | <i>Biaya Variabel</i> | <i>Unit</i> | <i>Satuan</i> | <i>Harga (Rp)</i> | <i>Harga Total (Rp/Bulan)</i> |
|------------------------------|----------------------------------|-------------|---------------|-------------------|-------------------------------|
| 1 | Ikan Tenggiri | 20 | Kg | 60.000 | 26.400.000 |
| 2 | Ikan Campuran | 10 | Kg | 25.000 | 5.500.000 |
| 3 | Tepung Tapioka | 1.5 | Kuintal | 770.000 | 25.410.000 |
| 4 | Minyak Goreng | 140 | Liter | 17.000 | 17.453.333 |
| 5 | Garam | 6 | Kg | 5.000 | 660.000 |
| 6 | Penyedap Rasa | 6 | Kg | 32.000 | 4.224.000 |
| 7 | Gula Pasir | 3 | Kg | 13.000 | 858.000 |
| 8 | Telur | 2 | Kg | 29.000 | 1.276.000 |
| 9 | Bawang Putih | 3 | Kg | 35.000 | 2.310.000 |
| 10 | Baking Soda | 1 | Kg | 30.000 | 660.000 |
| 11 | Plastik Penyimpanan | 2 | Pack | 37.000 | 1.628.000 |
| 12 | Plastik Kemasan | 8 | Kg | 43.000 | 7.568.000 |
| 13 | Isi Gas LPG | 10 | Unit | 20.000 | 4.400.000 |
| 14 | Isi Steples | 1 | Pack | 7.000 | 51.333 |
| 15 | Bahan Bakar Oli | 4 | Liter | 4.000 | 352.000 |
| 16 | Bahan Bakar (<i>transport</i>) | 11 | Liter | 10.000 | 1.210.000 |
| 17 | Gaji Karyawan | 14 | Orang | | 28.000.000 |
| Jumlah Biaya Variabel | | | | | 127.960.667 |

Tabel 6. Biaya Total Pada UMKM Ciepoerindo

| <i>No</i> | <i>Total Biaya</i> | <i>Jumlah (Rp)</i> |
|-----------|-----------------------------------------|--------------------|
| 1 | Biaya Tetap (<i>Fixed Cost</i>) | 5.033.864 |
| 2 | Biaya Variabel (<i>Variable Cost</i>) | 127.960.667 |

| | |
|--------------------|--------------------|
| Total Biaya | 133.014.531 |
|--------------------|--------------------|

Berdasarkan tabel 6 terlihat bahwa total biaya yang dikeluarkan UMKM Ciepoerindo setiap bulannya yaitu sebesar Rp. 133.014.531 dimana biaya tetap dikeluarkan saat kegiatan produksi maupun tidak produksi sedangkan untuk biaya variabel diperoleh dari total pengeluaran yang habis dipakai dalam satu kali siklus produksi. Biaya tetap dari UMKM Ciepoerindo sebesar Rp. 5.033.864 sedangkan untuk biaya variabel sebesar Rp. 127.960.667.

Penerimaan

Penerimaan pada usaha kerupuk ikan di UMKM Ciepoerindo meliputi penerimaan terhadap tiga produk yaitu kerupuk ikan tenggiri, kerupuk ikan original, dan kerupuk ikan bawang. Adapun rincian perhitungan penerimaan dapat dilihat pada tabel 7 sebagai berikut.

Tabel 7. Penerimaan Pada UMKM Ciepoerindo

| No | Jenis Produk | Jumlah (bal/bulan) | Harga Jual (Rp/bal) | Harga Total (Rp) |
|-----------------------------------|-----------------------|--------------------|---------------------|----------------------|
| 1 | Kerupuk Ikan Tenggiri | 925 | 120.000 | 111.000.000 |
| 2 | Kerupuk Ikan Original | 400 | 120.000 | 48.000.000 |
| 3 | Kerupuk Ikan Bawang | 400 | 120.000 | 48.000.000 |
| Total Penerimaan per Bulan | | | | 207.000.000 |
| Total Penerimaan per Tahun | | | | 2.484.000.000 |

Berdasarkan tabel 7 diatas menunjukkan penerimaan diperoleh dari hasil perkalian antara jumlah produk yang dihasilkan selama satu bulan dikalikan dengan harga satuan. Dalam satu bulan UMKM Ciepoerindo memproduksi sebanyak 22 kali produksi. Produksi kerupuk ikan tenggiri selama satu bulan mampu menjual 925 bal dimana setiap bal berisi 30 pcs dengan berat 60 gram dengan harga jual Rp. 120.000 sehingga didapatkan penerimaan kerupuk ikan tenggiri sebesar Rp. 111.000.000. Produksi kerupuk ikan original selama satu bulan mampu menjual 400 bal dimana setiap bal berisi 30 pcs dengan berat 90 gram dengan harga jual Rp. 120.000 sehingga didapatkan penerimaan kerupuk ikan original sebesar Rp. 48.000.000. Produksi kerupuk ikan bawang selama satu bulan mampu menjual 400 bal dimana setiap bal berisi 30 pcs dengan berat 90 gram dengan harga jual Rp. 120.000 sehingga didapatkan penerimaan kerupuk ikan bawang sebesar Rp. 48.000.000. Berdasarkan penerimaan dari masing-masing jenis kerupuk didapatkan total penerimaan sebesar Rp. 207.000.000/bulan.

Keuntungan

Keuntungan merupakan penerimaan bersih yang diperoleh dari penerimaan dikurangi dengan total biaya produksi. Dengan menggunakan rumus dari persamaan (3) hasil keuntungan untuk UMKM Ciepoerindo diuraikan sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Keuntungan } (\pi) &= TR - TC \\
 &= \text{Rp. } 207.000.000 - \text{Rp. } 133.014.531 \\
 &= \text{Rp. } 73.985.469
 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan keuntungan yang dilakukan pada UMKM Ciepoerindo menguraikan bahwa total penerimaan sebesar Rp. 207.000.000 dengan total biaya sebesar Rp. 133.014.531, sehingga pendapatan bersih atau keuntungan yang diperoleh yaitu sebesar Rp. 73.985.469/bulan.

Revenue Cost Ratio (R/C)

Dengan menggunakan rumus persamaan (4) pada UMKM Ciepoerindo maka hasil analisis R/C sebagai berikut:

$$\begin{aligned} R/C &= \frac{TR}{TC} \\ &= \frac{207.000.000}{133.014.531} \\ &= 1,56 (>1, \text{ menguntungkan}) \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis maka akan terlihat berapa rupiah penerimaan yang akan dihasilkan dari setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan. Analisis R/C merupakan perbandingan antara total penerimaan dengan biaya produksi. Berdasarkan hasil analisis diperoleh nilai R/C usaha kerupuk ikan tenggiri tersebut adalah 1,56. Jika dilihat dari nilai R/C maupun skala usaha yang dilaksanakan secara finansial masih layak dan menguntungkan untuk dilaksanakan. Usaha kerupuk ikan tenggiri akan menguntungkan apabila nilai R/C > 1. Semakin besar nilai R/C maka akan semakin besar pula tingkat keuntungan yang diperoleh.

Break Even Point (BEP)

Dengan menggunakan rumus persamaan (6) dan (7) pada UMKM Ciepoerindo diperoleh hasil BEP Unit Mix, dan BEP Sales sebagai berikut:

a. BEP Unit Mix

- Kerupuk Ikan Tenggiri → $\frac{925}{1725} \times \frac{Rp.5.033.864}{Rp.120.000} = 22,16 = 23 \text{ bal}$
- Kerupuk Ikan Original → $\frac{400}{1725} \times \frac{Rp.5.033.864}{Rp.120.000} = 9,58 = 10 \text{ bal}$
- Kerupuk Ikan Bawang → $\frac{400}{1725} \times \frac{Rp.5.033.864}{Rp.120.000} = 9,58 = 10 \text{ bal}$

b. BEP Sales $\frac{Rp.5.033.864}{(1 - \frac{Rp.127.980.667}{Rp.207.000.000})} = Rp. 4.959.672$

Diketahui BEP Unit mix dari kerupuk ikan tenggiri adalah 23 bal, BEP Unit mix dari kerupuk ikan original adalah 10 bal, BEP Unit mix dari kerupuk ikan bawang adalah 10 bal. Adapun BEP sales usaha kerupuk ikan adalah sebesar Rp. 4.959.672. Satuan untuk perhitungan BEP sales adalah rupiah per bulan sedangkan BEP unit mix adalah bal per bulan.

Return to Total Capital (RTC)

Dengan menggunakan rumus persamaan (8) maka hasil RTC yang diperoleh untuk usaha ini sebagaimana diuraikan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} RTC &= \frac{\pi - NKK}{M} \times 100\% \\ &= \frac{Rp.73.985.469 - Rp.4.000.000}{Rp.133.014.531} \times 100\% \\ &= 52,61\% \rightarrow (53\%) \end{aligned}$$

Hasil perhitungan RTC yang didapatkan dari pendapatan bersih sebesar Rp. 73.985.469, NKK sebesar Rp. 4.000.000, serta nilai total modal sebesar Rp. 133.014.531. Diperoleh RTC dari usaha kerupuk ikan tenggiri sebesar 53% sehingga dapat disimpulkan hasil dari RTC yang diperoleh bahwa usaha ini layak untuk dijalankan karena memiliki persentase RTC diatas suku bunga bank tahun 2023 yaitu sebesar 6,50% yang artinya UMKM Ciepoerindo mampu dengan

cepat untuk mengembalikan modal yang digunakan sehingga usaha produksi kerupuk ikan ini mampu berjalan dengan baik dalam jangka pendek.

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada produksi kerupuk ikan tenggiri di UMKM Ciepoerindo, maka dapat disimpulkan bahwa usaha tersebut layak dijalankan dan menguntungkan. Aspek teknis meliputi penentuan lokasi, sarana prasarana produksi, dan proses produksi. Penentuan lokasi berada di wilayah yang strategis dekat dengan jalan raya dan berada dalam lingkup desa wisata. Sarana dan prasarana yang digunakan dalam kondisi yang cukup baik namun masih terdapat beberapa yang memerlukan perawatan. Proses produksi yang dilakukan sudah sesuai dengan standar produksi yang telah ditetapkan oleh pemilik UMKM. Aspek pemasaran terdiri dari strategi pemasaran dan bauran pemasaran. Strategi pemasaran meliputi STPD yaitu *Segmentation, Targetting, Positioning, dan Differentiation*. Bauran pemasaran meliputi 7P yaitu *Product, Price, Place, Promotion, People, Process, dan Physical Evidence*. Aspek finansial berdasarkan analisis usaha pada UMKM Ciepoerindo mengalami keuntungan dan layak untuk dijalankan. Nilai *Revenue Cost Ratio (R/C)* didapatkan sebesar 1,56 dimana nilai $R/C > 1$ dapat dikatakan menguntungkan. *Break Even Point (BEP)* sales sebesar Rp. 4.959.672 dan *Break Even Point (BEP)* unit terdapat beberapa produk kerupuk, yaitu BEP unit kerupuk ikan tenggiri sebesar 23. unit, BEP unit kerupuk ikan original sebesar 10 unit, dan BEP unit kerupuk ikan bawang sebesar 10 unit. Nilai RTC sebesar 53% lebih besar dari suku bunga bank Indonesia tahun 2023 yaitu 6,50% yang artinya UMKM Ciepoerindo mampu dengan cepat untuk mengembalikan modal yang digunakan sehingga usaha produksi kerupuk ikan ini mampu berjalan dengan baik dalam jangka pendek.

UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah puji syukur atas kehadiran Allah SWT Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya sehingga kami dapat melaksanakan dan menyelesaikan penelitian dan pengabdian di UMKM Ciepoerindo, Kabupaten Cilacap. Saya ucapkan banyak terima kasih kepada orang tua, keluarga, serta pihak-pihak yang telah mendukung, memberikan semangat dan doa. Tidak lupa juga kepada Bapak Syaiful Selaku pemilik UMKM Ciepoerindo yang sudah memberikan tempat untuk melakukan penelitian dan pengabdian masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, Novia, and Slamet Subari. 2020. "Pendapatan Dan Nilai Tambah Pengolahan Ubi Jalar Ungu Di Ud Ganesha Kecamatan Pacet Kabupaten Mojokerto." *Agriscience* 1(2): 429–47.
- Astoro, Lilis Siti Badriah, and Goro Binardjo. 2023. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Ikan Laut Di Desa Jetis, Kecamatan Nusawungu, Kabupaten Cilacap." *Jurnal Ilmiah* 1: 14–18.
- Chamidah, Anies, and Gaby Shinta Burhana. 2022. "AKTIVITAS ANTIMIKROBIA EKSTRAK Padina Gymnospora TERHADAP FILLET IKAN TENGGIRI (*Scomberomorus Commerson*) Yang Disimpan Pada Suhu Chilling Sektor Perikanan Tangkap Sudah Seharusnya Menjadi Tulang Punggung Perekonomian Dieksploitasi Karena Permintaan Dan." *Journal of Fisheries and Marine Research* 6(2): 142–51.
- Intyas, Candra Adi; Firdaus, Muhammad. 2020. "Analisis Nilai Tambah Usaha Kerupuk Ikan Cumi

- Di Desa Weru, Kecamatan Paciran, Kabupaten Lamongan.” *JFMR-Journal of Fisheries and Marine Research* 4(2): 214–21.
- Intyas, C. A., and M. Primyastanto. 2020. “Marketing Mix Development Analysis of Preserved Mackarel Tuna (*Euthynnus Affinis*) on Customer Satisfaction in Malang, East Java, Indonesia.” *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science* 493(1).
- Intyas, Candra Adi, and Zainal Abidin. 2018. *Manajemen Agribisnis Perikanan*. UB Press.
- Intyas, Candra Adi, and Khunaifi. 2021. “Mawardi Di Desa Weru Kecamatan Paciran Kabupaten Lamongan , Jawa Timur Socialization of Quality in Dry Fish Household Industry Mawardi in Weru Village , Paciran District , Lamongan Regency , East Java.” 12(2): 47–54.
- Maruta, Heru. 2018. “Laba, Perencanaan Manajemen, Bagi.” *Jurnal Akuntansi Syariah* 2(1): 9–28.
- Meriya, Chris, Zamdial Zamdial, and Ali Muqsit. 2021. “Analisis Aspek Teknis Dan Ekonomis Usaha Perikanan Tangkap Jaring Insang Di Desa Banjarsari, Kecamatan Enggano, Kabupaten Bengkulu Utara.” *Pena Akuatika : Jurnal Ilmiah Perikanan dan Kelautan* 20(1).
- Paramita, Metti, and Muhammad Iskandar Zulkarnain. 2018. “Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Pemenuhan Kebutuhan Permodalan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah.” *Jurnal Syarikah : Jurnal Ekonomi Islam* 4(1): 72–82.
- Primyastanto, Mimit. 2016. *Evapro (Evaluasi Proyek): Teori Dan Aplikasi Pada Pembesaran Ikan Sidat (Anguilla Sp)*. UB Press.
- Siswanti, Tutik. 2020. “Analisis Pengaruh Aspek Keuangan Dan Kualitas Sumber Daya Manusia Terhadap Pertumbuhan Usaha Kecil Dan Menengah (Umkh).” *Jurnal Mitra Manajemen*,: 143–52.
- Soekartawi; Soeharjo, A; Dillon, J.L; & Hardaker, J.B. 1986. *Ilmu Usaha Tani Dan Penelitian Untuk Pengembangan Petani Kecil*. Universitas. Jakarta.
- Zulfahmi, A., F. Swastawati, and R. Romadhon. 2014. “Pemanfaatan Dagingikan Tenggiri (*Scomberomorus Commersoni*) Dengan Konsentrasi Yang Berbedapada Pembuatan Kerupuk Ikan.” *Jurnal Pengolahan dan Bioteknologi Hasil Perikanan* 3(4): 133–39.