

**ANALISIS NILAI TAMBAH USAHA KECIL PENGOLAHAN IKAN
STUDI KASUS PADA POKLAHSAR (KELOMPOK PENGOLAH
DAN PEMASAR) AGUNG SEJAHTERA
DI KABUPATEN SLEMAN**

Kristiana Sri Utami
Fakultas Ekonomi, Universitas Widya Mataram Yogyakarta
utamisiswaya@yahoo.com

ABSTRACT

Small and Medium Enterprises (SME) have a huge potential to be developed, it is supported by the resources that is owned by Indonesia. Fishery resources is an asset that can be developed. These assets started its development through establishment of many pioneered groups of fisheries and groups of fishery processors and marketers (Poklahsar) which is also part of the SMEs. The role of SMEs is very strategic to create a welfare society, improve the quality of life and overcome poverty.

This study has target to analyzed the Added Value and Break Even Point of *Poklahsar*. This research uses descriptive analysis with qualitative and quantitative approach. Data collection uses structured interviews, documentation and questioner that subsequently analyzed using Added Value and Break Even Point analysis. Results of the analysis shows the ratio of added value on processing of catfish crispy is 51.53%, and the ratio of shredded catfish processing is 21.21%. BEP analysis results indicate that the BEP on processing of catfish crispy achieved on sales of Rp 891,669.00 or the number of units sold 6.39 kg. In the processing of shredded catfish, BEP point reached in sales of Rp 1,508,991 or 9.43 kg.

Keywords: Poklahsar, Fishery Processing, Value Added Analysis.

LATAR BELAKANG

Keberhasilan pembangunan ekonomi di Indonesia tidak dapat dipisahkan dari peranan sektor usaha kecil menengah. Sektor ini memegang peranan penting yang sangat sentral dan strategis dalam pembangunan nasional. Saat ini usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah berkembang menjadi unsur yang penting dalam pembangunan berbagai negara di dunia karena

mampu menyerap tenaga kerja cukup besar dan berkontribusi meningkatkan pendapatan masyarakat.

Di Indonesia sendiri UMKM bahkan mencapai 99,99% dari total unit usaha, terdiri dari skala usaha mikro yang memiliki persentase 98,85%, usaha kecil 1,07%, dan usaha menengah yang memiliki persentase sebesar 0,08%, sedangkan sisanya sebesar 0,01% yang termasuk ke dalam skala usaha

besar. Selain itu jumlah UMKM di Indonesia terus bertambah dari tahun ke tahun (Kementerian Koperasi dan UMKM Indonesia, 2011).

Pentingnya peranan UKM dalam mengembangkan perekonomian nasional ditunjukkan dengan ditetapkannya Undang-Undang RI nomor 20 tahun 2008 tentang usaha kecil dan selanjutnya diikuti dengan peraturan pemerintah RI nomor 32 tahun 1998 tentang pembinaan dan pengembangan usaha kecil. Inti dari peraturan ini adalah adanya pengakuan dan upaya untuk memperdayakan UKM. Dalam PP tersebut disebutkan bahwa usaha kecil merupakan bagian integral dari perekonomian nasional yang mempunyai kedudukan, potensi, dan peranan yang penting dan strategis dalam mewujudkan pembangunan ekonomi nasional yang kokoh sehingga usaha kecil perlu diberdayakan agar dapat menjadi usaha yang tangguh dan mandiri serta dapat berkembang dan menjadi usaha menengah.

Kebijakan pengembangan usaha Kelompok Pengolah dan Pemasar (POKLAHSAR) melalui Pengembangan Usaha Mina Pedesaan (PUMP) merupakan program Kementerian Kelautan dan Perikanan yang dalam hal ini Ditjen P2HP dalam menumbuhkan dan mengembangkan usaha mikro kecil pengolahan dan pemasaran hasil

perikanan menjadi wirausaha yang mandiri dan berdaya saing (Ditjen P2HP, 2011).

RUMUSAN MASALAH

1. Bagaimana profil Poklaksar Agung Sejahtera
2. Bagaimana Nilai Tambah dan *Break Even Point* pengolahan hasil perikanan pada Poklaksar Agung Sejahtera.

TUJUAN PENELITIAN

Secara umum, penelitian ini bertujuan untuk mengkaji perkembangan Poklaksar, serta menganalisis Nilai Tambah dan *Break Even Point* Poklaksar Agung Sejahtera.

URGENSI (KEUTAMAAN) PENELITIAN

Penelitian tentang analisis nilai tambah usaha pengolahan ikan ini memiliki manfaat luaran sebagai berikut:

1. Berguna untuk penyelesaian permasalahan perkembangan usaha kecil menengah terutama Poklaksar.
2. Berguna untuk pengembangan ipteks.

TINJAUAN PUSTAKA

Usaha Kecil Menengah

Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan klasifikasi industri berdasarkan skala penggunaan tenaga kerjanya, yaitu 1) industri besar apabila menggunakan tenaga kerja lebih dari 100 orang; 2) industri sedang

apabila menggunakan tenaga kerja antara 20 hingga 99 orang; 3) industri kecil apabila menggunakan tenaga kerja antara 5 hingga 19 orang; dan 4) industri rumah tangga apabila menggunakan tenaga kerja kurang dari 5 orang. Sementara itu Departemen Perdagangan memberikan klasifikasi industry berdasarkan aspek permodalan, bahwa suatu usaha disebut usaha kecil apabila permodalannya kurang dari Rp 25 juta.

Menurut Undang-Undang No.9 tahun 1995 disebutkan bahwa kriteria usaha kecil yaitu jika memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,00 (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha), memiliki omset penjualan paling banyak Rp 1 miliar/tahun, dimiliki oleh Warga Negara Indonesia, berdiri sendiri bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung, maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau besar. Kriteria usaha menengah menengah adalah: memiliki total aset paling banyak Rp. 5 miliar (sector industri), dan memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.600 juta (sector non industri) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 3 miliar.

Kelembagaan Perikanan

Sejak tahun 2009 dilaksanakan sebuah program yang berbasis masyarakat dengan tujuan untuk pengentasan kemiskinan. Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) Mandiri merupakan suatu wadah pemberdayaan masyarakat. PNPM Mandiri bertujuan meningkatkan pemberdayaan masyarakat miskin supaya menyadari potensi yang dimiliki dan mengetahui kebutuhan untuk mengentaskan diri dari kemiskinan. Cakupan sasaran program dan kegiatan penanggulangan kemiskinan diperluas dengan melibatkan seluas-luasnya masyarakat dan pihak-pihak lain dalam proses pembangunan yang diimplikasikan dengan memperluas program Kluster 4 diantaranya adalah upaya Peningkatan Kehidupan Nelayan (PKN) yaitu berada dalam naungan Kementerian Kelautan dan Perikanan. Pada Tahun 2012, Kementerian Kelautan dan Perikanan memiliki 3 program yaitu Pengembangan Usaha Garam Rakyat(PUGAR), Pengembangan Desa Pesisir Tangguh(PDPT) dan Pengembangan Usaha Mina Pedesaan(PUMD).

PUMP-P2HP merupakan kegiatan pemberdayaan yang dilakukan melalui fasilitasi bantuan pengembangan usaha bagi pengolah dan pemasar hasil perikanan dalam wadah Kelompok Pengolah dan Pemasar(POKLAHSAR). POKLAHSAR

merupakan kelompok usaha kelautan dan perikanan bidang pengolahan dan pemasaran.

Undang-Undang Nomor 16 Tahun 2006 tentang Sistem Penyuluhan Pertanian, Perikanan, dan Kehutanan, terdiri atas kelembagaan penyuluhan pemerintah, kelembagaan penyuluhan swasta dan kelembagaan penyuluhan swadaya. Mengingat saat ini dimasyarakat telah tumbuh dan berkembang berbagai kelembagaan pelaku utama perikanan, tetapi kelembagaan tersebut masih didominasi oleh usaha perikanan kecil yang dikelola masyarakat secara tradisional, dikelola dengan manajemen yang masih lemah serta sulitnya mengakses informasi, teknologi dan permodalan dan juga belum terintegrasi dengan baik. Untuk itu adanya sentuhan dari Pemerintah dan pemerintah daerah dalam bentuk fasilitasi dan pemberdayaan kelembagaan pelaku utama perikanan sehingga diharapkan menjadi sebuah organisasi yang kuat dan mandiri serta mampu mencapai tujuan yang diharapkan anggotanya.

Poklahsar

Kementerian Kelautan dan Perikanan mulai tahun 2009 telah melaksanakan program Pengembangan PNPM Mandiri Kelautan dan Perikanan (PNPM- KP). Dibawah koordinasi PNPM-Mandiri Kelautan

dan Perikanan upaya pemberdayaan masyarakat kelautan dan perikanan terus dikembangkan. Direktorat Jenderal lingkup KKP yaitu Direktorat Jenderal Pengolahan dan Pemasaran Hasil Perikanan (Ditjen P2HP) melalui program pemberdayaan masyarakat dengan kegiatan Pengembangan Usaha Mina Pedesaan Bidang Pengolahan dan Pemasaran Hasil Perikanan (PUMP-P2HP) dalam kerangka Program Peningkatan Kehidupan Nelayan.

PUMP-P2HP merupakan kegiatan pemberdayaan dimana salah satunya melalui fasilitasi bantuan pengembangan usaha bagi pengolah dan pemasar hasil perikanan dalam wadah Kelompok Pengolah dan Pemasar (POKLAHSAR). Dengan adanya program PUMP-P2HP, diharapkan dapat menumbuhkembangkan unit-unit usaha baru bidang pengolahan dan Kelembagaan dalam Pemasaran Komoditi Perikanan. Pola dasar PUMP-P2HP dirancang untuk meningkatkan kemampuan POKLAHSAR yang terdiri dari kelompok pengolah dan pemasar hasil perikanan untuk mengembangkan usaha produktif dalam rangka mendukung peningkatan kemampuan dan pengembangan wirausaha bidang pengolahan dan pemasaran.

Bantuan pengembangan usaha adalah dana BLM yang digunakan oleh POKLAHSAR penerima PUMP-P2HP untuk mengembangkan usaha bidang pengolahan

dan pemasaran. Untuk pencapaian tujuan tersebut di atas, komponen utama kegiatan PUMP-P2HP adalah: a. Keberadaan POKLAHSAR b. Keberadaan tenaga pendamping, Tim Koordinasi, Pokja PUMP P2HP, Tim Pembina dan Tim Teknis c. Sosialisasi dan pelatihan d. Penyaluran dana BLM e. Pemantauan, evaluasi dan pelaporan Kelembagaan dalam Pemasaran Komoditi Perikanan.

Pemasaran adalah suatu proses yang dinamis karena merupakan suatu proses integral total dan bukanlah suatu pemilihan badan-badan yang terpecah antara fungsi-fungsi dan produk. Dengan demikian, pemasaran bukanlah suatu aktifitas atau sejumlah beberapa aktifitas saja, melainkan merupakan hasil dari hubungan timbal balik dari beberapa aktifitas (Anwar, 1994 dalam Pusat Studi Terumbu Karang Universitas Hasanuddin, 2002). Pemasaran merupakan hal yang paling penting dalam menjalankan sebuah usaha perikanan karena pemasaran merupakan tindakan ekonomi yang berpengaruh terhadap tinggi rendahnya pendapatan nelayan. Produksi yang baik akan sia-sia karena harga pasar yang rendah, sehingga tingginya produksi tidak mutlak memberikan keuntungan yang tinggi tanpa pemasaran yang baik dan efisien. Secara umum, pemasaran dapat diartikan sebagai segala kegiatan yang dilakukan oleh berbagai

perantara dengan berbagai macam cara untuk menyampaikan hasil produksi, yaitu ikan laut segar, dari produsen ke konsumen akhir. Pemasaran (marketing) pada prinsipnya adalah aliran barang dari produsen ke konsumen. Aliran barang ini dapat terjadi karena adanya peranan lembaga pemasaran.

Penelitian Terdahulu

Salah satu upaya untuk meningkatkan nilai tambah hasil perikanan yaitu dengan memproduksi olahan ikan abon lele, pepes lele, dan lele goreng. Hal ini dilakukan oleh kelompok Pohlasar Dwi Tunggal dalam penelitian Mahardana IPA, dkk dengan judul Analisis Nilai Tambah Usaha Olahan Ikan (Kasus pada Kelompok Pengolah dan Pemasar Dwi Tunggal di Banjar Penganggahan, Desa Tengkidak, Kecamatan Penebel, Kabupaten Tabanan). Pengolahan hasil perikanan terbukti dapat meningkatkan ekonomi kelompok. Hal ini ditunjukkan besarnya nilai tambah yang dihasilkan dari pengolahan setiap kg abon lele adalah Rp 61.583,33/kg, rasio nilai tambah sebesar 73,90%. Besarnya nilai tambah yang dihasilkan dari pengolahan setiap kg nila goreng adalah Rp 11.380,00/kg, rasio nilai tambah sebesar 37,93%. Besarnya nilai tambah yang diperoleh dalam mengolah satu kg pepes lele adalah Rp 29.650,00/kg, rasio nilai tambah sebesar 58,42%.

Usaha pengolahan ikan dapat memberikan nilai tambah yang cukup besar. Pengolahan ikan salmon beku menjadi salmon asap mampu memberikan nilai tambah sebesar 38,62 % Sementara untuk salmon asap ekspor mampu memberikan nilai tambah 47,39%. Perlu diperhatikan harga bahan baku karena Fluktuasi nilai tukar rupiah terhadap mata uang Amerika Serikat (US\$) sangat mempengaruhi variabel cost pengolahan salmon asap, karena pada dasarnya harga salmon beku menggunakan US\$. Hal ini merupakan hasil penelitian Pramana IPR dkk dalam penelitiannya yang berjudul Nilai Tambah Produk Olahan Ikan Salmon di PT Prasetya Agung Cahaya Utama, Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan.

Penciptaan nilai tambah hasil perikanan melalui pengalengan ikan, pembuatan tepung ikan, serta minyak ikan menjadi salah satu cara untuk menciptakan daya saing. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Purwaningsih R dengan judul Analisis Nilai Tambah Produk Perikanan Lemuru Pelabuhan Muncar Banyuwangi. Salah satu kendala yang dihadapi nelayan adalah rendahnya bargaining power atau posisi tawar terhadap industry pengolahan ikan sebagai pembeli hasil tangkapan. Dalam penelitian ini usaha pengolahan hasil perikanan terbukti lebih menguntungkan dibanding usaha penangkapan ikan. Keuntungan industry

pengolahan ikan yaitu Rp 1,27 juta per ton ikan tangkapan.

METODE PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggabungkan pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Data Primer, antara lain ditempuh dengan cara: (1) Survey, (2) Review Kuesioner, (3) wawancara mendalam (in-depth interview). Data sekunder dikumpulkan melalui penelusuran arsip dan dokumen terkait pada Dinas kelautan Kabupaten Sleman, jurnal, dan buku serta pendapat para ahli yang berkompeten di bidang ini.

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada POKLAHSAR Agung Sejahtera yang berlokasi di Kaliduren 3, Desa Sumberagung, Kecamatan Moyudan, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dengan mengintegrasikan pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan. Dalam hal ini, Nasution (1988) menyatakan bahwa analisis telah mulai

sejak merumuskan dan menjelaskan masalah, sebelum terjun ke lapangan, dan berlangsung terus sampai penulisan hasil penelitian.”(Sugiyono, 2008: 89). Pendekatan kualitatif, yaitu suatu bentuk penelitian yang berdasarkan data yang dikumpulkan selama penelitian secara sistematis, mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat dari objek yang diteliti dengan menggabungkan hubungan antar variabel yang terlibat didalamnya, kemudian diinterpretasikan berdasarkan teori-teori dan literature-literature yang berhubungan dengan Poklhasar, nilai tambah, upaya pengembangannya. Penelitian ini menggunakan analisis nilai tambah dan break even point.

Analisis *break even* merupakan salah satu bentuk analisis biaya, volume dan laba yang analisisnya menggunakan biaya variabel dan biaya tetap. Analisis *breakeven* digunakan untuk menentukan tingkat penjualan untuk menutup biaya

yang telah dikeluarkan perusahaan. Analisis *break even* menurut Bambang Riyanto (2001:359) “Analisis *break even* adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan”. Sedangkan menurut Adolph Matz (1992:202) “Analisis impas digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan agar semua biaya yang terjadi dalam periode tersebut tertutupi”. Menurut Hansen dan Mowen (2006:274) “Titik impas (*break even point*) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik di mana laba sama dengan nol”. Perusahaan mendapatkan pendapatan yang sama besarnya dengan biaya produksi yang dikeluarkan. *Break even point* (BEP) dapat dihitung menggunakan metode persamaan dan metode marjin kontribusi.

$$BEP (Rp) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}}$$

$$BEP (Unit) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Harga jual}}}$$

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Profil Pohlasar Agung Sejahtera

Kecamatan Moyudan merupakan salah satu wilayah budidaya perikanan air tawar di kabupaten Sleman. Selama ini hasil perikanan dibeli oleh pembeli dari daerah sekitar dan luar daerah. Di wilayah sekitar hasil perikanan ini biasanya hanya dikonsumsi dengan cara di goreng atau dibakar. Guna mengantisipasi kebosanan masyarakat, meningkatkan penjualan dan meningkatkan nilai ekonomi, Pohlasar Agung Sejahtera berusaha meningkatkan pemanfaatan hasil perikanan ini dengan memproduksi crispy lele dan abon lele.

a. Jenis Kelamin

Tabel 1.
Jenis Kelamin POKLAHSAR
Agung Sejahtera

No.	Jenis Kelamin	Jumlah
1.	Perempuan	18
2.	Laki-laki	2
	Jumlah	20

b. Data Usia Anggota

Tabel 2.
Data Usia Anggota
POKLAHSAR Agung Sejahtera

No.	Usia	Jumlah
1.	Kurang dari 30 th	1
2.	31 – 40 th	8
3.	41 – 50 th	6
4.	51 – 60 th	4
5.	Lebih dari 61 th	1
	Jumlah	20

c. Data Pendidikan

Tabel 3.
Jenis Kelamin
POKLAHSAR Agung Sejahtera

No.	Pendidikan	Jumlah
1.	SD	2
2.	SMP	4
3.	SMA	14
4.	Sarjana	-
	Jumlah	20

Analisis Nilai Tambah Produk Olahan Ikan

Harga jual crispy lele sebesar Rp 140.000,00/kg. Dalam satu kali proses produksi memerlukan 6 kg bahan baku dan jumlah produk yang dihasilkan sebanyak 2,5 kg output berupa crispy lele.

a. Analisis nilai tambah pada crispy lele.

Tabel 4.
Analisis Nilai Tambah pada
Crispi Lele POKLAHSAR
Agung Sejahtera Satu kali
Proses Produksi Tahun 2014

No	Crispi Lele
I Output, Input, Harga	
1. Output (kg)	2.5
2. Ikan (kg)	6
3. Tenaga Kerja (orang/proses)	2
4. Faktor Konversi (1/2)	0,42
5. Koefisien Tenaga Kerja (3/2)	0,33
6. Harga Output (Rp/kg)	140.000,00
7. Upah Tenaga Kerja Langsung	15.000,00
II Pendapatan dan Keuntungan	
8. Harga Bahan Baku (Rp/kg)	17.000,00
9. Sumbangan Input Lain (Rp/kg)	11.500,00

10. Nilai Output (Rp/kg) (4x6)	58.800,00
11 a. Nilai Tambah (Rp/kg) (10-8-9)	30.300,00
b. Rasio Nilai Tambah (%) (11a/10)	51,53
12 a. Pendapatan Tenaga Kerja Langsung	4.950,00
b. Pangsa Tenaga Kerja (%) (12a/11a)	16,34
13 a. Keuntungan (Rp)(11a-12a)	25.350,00
b. Tingkat Keuntungan (%) (13a/11a)	83,66
II Balas Jasa Pemilik Faktor-Faktor Produksi	
14. Marjin (Rp/kg)(10-8)	41.800,00
a. Pendapatan Tenaga Kerja Langsung	11.84
b. Sumbangan Input Lain	16,33

11. a. Nilai Tambah (Rp/kg) (10-8-9)	6.790
b. Rasio Nilai Tambah (%) (11a/10)	21.21
12. a. Pendapatan Tenaga Kerja Langsung	3.000
b. Pangsa Tenaga Kerja (%) (12a/11a)	44.18
13 a. Keuntungan (Rp)(11a-12a)	3.790
b. Tingkat Keuntungan (%) (13a/11a)	55,81
III Balas Jasa Pemilik Faktor-FaktorProduksi	
14. Marjin (Rp)(10-8)	15.000
a. Pendapatan Tenaga Kerja Langsung	20.00
b. Sumbangan Input Lain (%) (12a/11a)	44.18
c. Keuntungan Pemilik Perusahaan	25.27

Besarnya nilai tambah yang dihasilkan dari pengolahan setiap kg crispy lele adalah Rp 30.300,00/kg ikan lele. Dengan nilai tambah sebesar Rp 30.300,00/kg ikan lele dihasilkan rasio nilai tambah sebesar 51,53% artinya 51,53% nilai produk merupakan nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan ikan lele.

b. Analisis nilai tambah pada abon lele.

Tabel 5.
Analisis Nilai Tambah Abon Lele
POKLAHSAR Agung Sejahtera Satu
kali proses Produksi Tahun 2014

I Output, Input, Harga	
1. Output (kg)	2
2. Ikan (kg)	9
3. Tenaga Kerja (orang/proses)	2
4. Faktor Konversi (1/2)	0,2
5. Koefisien Tenaga Kerja (3/2)	0,2
6. Harga Output (Rp/kg)	160.000
7. Upah Tenaga Kerja Langsung (Rp/orang)	15.000
II Pendapatan danKeuntungan	
8. Harga Bahan Baku (Rp/kg)	17.000
9. Sumbangan Input Lain (Rp/kg)	8.210
10. Nilai Output (Rp/kg) (4x6)	32.000

Keuntungan yang diperoleh dari pengolahan ikan lele menjadi abon lele dalam satu kg bahan baku sebesar Rp 25.350,00/kg ikan lele dengan persentase keuntungan sebesar 83,66%.

Harga jual abon lele sebesar Rp 160.000,00/kg. Dalam satu kali proses produksi membutuhkan 9 kg bahan baku dan produk yang dihasilkan sebanyak 2 kg output berupa abon lele. Besarnya nilai tambah yang dihasilkan dari pengolahan setiap kg abon lele adalah Rp 6.790,00/kg ikan lele. Dengan nilai tambah sebesar Rp 6.790,00/kg dihasilkan rasio nilai tambah sebesar 21,21% artinya 21,21% nilai produk merupakan nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan ikan lele. Keuntungan yang diperoleh dari pengolahan ikan lele menjadi abon lele dalam satu kg bahan baku sebesar Rp 3.790,00/kg ikan lele dengan persentase keuntungan sebesar 55,81%.

Break Event Point (BEP) Olahan Ikan Poklahsar AGUNG SEJAHTERA

a. Biaya produksi olahan ikan POKLAHSAR Agung Sejahtera

Biaya dibedakan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap pada produksi pengolahan ikan menjadi produk olahan ikan (crispi lele dan abon lele) adalah biaya penyusutan alat. Biaya penyusutan alat pada produksi abon lele adalah sebesar Rp 439.000,00. Pada pengolahan crispi lele biaya penyusutan menunjukkan angka sebesar Rp 456.000,00. Biaya variabel (biaya tidak tetap) untuk pengolahan ikan lele menjadi crispi lele pada tahun 2014 adalah sebesar Rp 4.104.000,00 sedangkan untuk produk olahan abon lele menghabiskan biaya tidak tetap sebesar Rp 4.084.020,00.

Tabel 6.

Biaya Tidak Tetap Olahan Ikan Tahun 2014

Jenis Biaya	Nilai (Rp)	
	Crispi Lele	Abon Lele
Bahan Baku	2.448.000	2.754.000
Sumbangan Input Lain	1.656.000	1.330.020
Jumlah	4.104.000	4.084.020

Hasil analisis BEP crispi lele menunjukkan titik impas untuk penerimaan usaha pengolahan crispi lele pada tahun 2014 adalah Rp 891.669,00 dan 6,39 kg untuk titik impas kuantitas produk pada tahun 2014. Titik impas untuk penerimaan usaha pengolahan abon lele pada tahun 2014 berada pada titik

Rp 1.508.591,00 sedangkan analisis BEP kuantitas produk menunjukkan angka sebanyak 9,43 kg.

Tabel 7.

Nilai BEP Usaha Pengolahan Ikan POKLAHSAR Agung Sejahtera Tahun 2014

	Crispi Lele	Abon lele
Unit yang terjual	60	36
Harga jual	Rp.140.000	Rp.160.000
Penjualan	Rp.8.400.000	Rp.5.760.000
Biaya variable per kg	Rp 68.400	Rp.113.445
Biaya variable total	Rp.4.104.000	Rp.4.084.020
CM	Rp.4.296.000	Rp.1.676.080
CM ratio	51,14%	29,10%
Biaya tetap	Rp.456.000	Rp.439.000
BEP (Rp)	Rp.891.669	Rp.1.508.591
BEP (kg)	6,39	9,43

BEP Crispi lele (Unit)

$$= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual} - \text{Biaya Variabel}}$$

$$= \frac{456.000}{140.000 - 68.400}$$

$$= 6,39 \text{ kg}$$

BEP Crispi lele (Rp)

$$= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Harga Jual}}}$$

$$= \frac{456.000}{1 - \frac{68.400}{140.000}}$$

$$= \frac{456.000}{51,14\%}$$

$$= \text{Rp } 891.669$$

BEP Abon Lele (Unit) = $\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}}$

$$= \frac{439.000}{160.000 - 113.445}$$

$$= 9,43 \text{ kg}$$

BEP Abon lele (Rp)

$$= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Harga Jual}}}$$

$$= \frac{439.000}{1 - \frac{113.445}{160.000}}$$

$$= \frac{439.000}{29,10\%}$$

$$= \text{Rp } 1.508.591,00$$

Kendala-Kendala yang Dihadapi POKLAHSAR Agung Sejahtera

Berdasarkan hasil wawancara dengan ketua POKLAHSAR, kurangnya sumber daya manusia (SDM) dalam pengolahan dan pemasaran merupakan salah satu kendala yang dihadapi POKLAHSAR. Hal tersebut disebabkan kurangnya motivasi anggota Poklahsar untuk menggeluti kegiatan pengolahan dan memasarkan crisperi lele dan abon lele. Anggota Poklahsar berpikiran bahwa pengolahan hasil perikanan ini susah dalam pemasarannya karena tidak akan laku di pasaran sehingga tidak menguntungkan.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

1. Anggota Poklahsar sebagian besar adalah perempuan ibu-ibu rumah tangga sebesar 90% dan laki-laki sebesar 10%. Dengan rata-rata usia anggota Poklahsar adalah 31-40 th sebesar 40%, usia 41- 51 sebesar 30%.
2. Besarnya nilai tambah yang dihasilkan dari pengolahan setiap kg crisperi lele adalah Rp 30.300,00/kg ikan lele, dengan rasio nilai tambah sebesar 51,53%.
3. Besarnya nilai tambah yang dihasilkan dari pengolahan setiap kg abon lele adalah Rp 6.790,00/kg ikan lele, dengan rasio nilai tambah sebesar 21,21%
4. Hasil analisis BEP crisperi lele

menunjukkan titik impas untuk penerimaan usaha pengolahan crisperi lele pada tahun 2014 adalah Rp 891.669,00 atau 6,39 kg. Titik impas untuk penerimaan usaha pengolahan abon lele pada tahun 2014 berada pada titik Rp 1.508.591,00 atau sebanyak 9,43 kg.

Saran

Berdasarkan pada kendala yang dihadapi maka perlunya pemberian motivasi bagi Poklahsar Agung Sejahtera dalam bentuk pelatihan ataupun pendampingan sehingga anggota Poklahsar bangkit minat serta motivasinya dalam menjalankan usaha. Disamping itu penting juga adanya pelatihan dalam proses pengolahan serta pemasaran hasil produksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim. (1996). *Dasar-dasar Akuntansi Biaya*, Edisi Keempat. Yogyakarta: BPFE.
- Abdul Halim dan Bambang Supomo. (2005). *Akuntansi Manajemen*. Edisi Pertama. Yogyakarta: BPFE.
- Bambang Riyanto. (2001). *Dasar-dasar Pembelian Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.
- Garrison, Ray. H dan Eric W. Noreen. (2006). *Akuntansi Manajerial*. Edisi Kesebelas. Buku Satu. Jakarta: Salemba Empat.

- Hansen, Don. R dan Maryanne M. Mowen. (2006). *Akuntansi Biaya*. Edisi Ketujuh. Jilid 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Ditjen P2HP-KKP. 2009. *Rancangan Rencanan Strategi Ditjen P2HP 2010-2014*.
- Direktorat Jendral Pengolahan dan Pemasaran Hasil Perikanan, Jakarta.
- Effendi T dan Oktariza, 2006. *Analisis Finansial dan Nilai Tambah Agribisnis Nilam. Laporan Penelitian*. Lemabaga Penelitian, Unpad : Bandung.
- Kementrian Koperasi dan UMKM. 2011. *Data Usaha Mikro Kecil Menengah UMKM dan Usaha Besar UB*. Retrieved 10 Desember, 2012 from <http://www.depkop.go.id>
- Kotler, P. 2002. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Milenium. Jakarta: Penerbit Prehallindo.
- Muslich, M. 2000. *Manajemen Keuangan Modern, Analisis, Perencanaan, dan kebijakan*. PT Bumi Aksara, Jakarta.
- Mahardana, Ambarawati, Ustriyana, 2015. Analisis Nilai Tambah Usaha Olahan Ikan (Kasus pada Kelompok Pengolah dan Pemasar Dwi Tunggal di Banjar Penganggahan, Desa Tengkidak, Kecamatan Penebel, Kabupaten Tabanan), *E-Journal Agribisnis dan Agrowisata*, ISSN:2301-6523, Vol.4, No.2, April 2015
- Hamidi, 2005. *Metode Penelitian Kualitatif*. UMM Press.
- Mulyadi, S.1993. *Analisis Laporan Keuangan*. Liberty : Yogyakarta.
- Muslich, Mohamad. 2000. *Manajemen Keuangan Modern, Analisis, Perencanaan, dan kebijakan*, PT Bumi Aksara : Jakarta
- Pramana IPR., Sudarma IM., Artini NWP., 2015. Nilai Tambah Produk Olahan IkaS almon di PT Prasetya Agung Cahaya Utama, Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan, *E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata* Vol. 4, No. 1, Januari 2015, ISSN: 2301-6523
- Purwaningsih R., 2015. Analisis Nilai Tambah Produk Perikanan Lemuru Pelabuhan Muncar Banyuwangi. *Jurnal Ilmiah Teknik Industri*, Vol.14, No.1, Juni 2015, ISSN : 1412-6869
- Sykriah A., Hamdani I., 2014. Peningkatan Eksistensi UMKM Melalui Comparative Advantage Dalam Rangka menghadapi MEA 2015 di Temanggung, *Economic Development Analisis Journal*, ISSN 2522-6889, hal:110-119
- Utami K.S., Retnaningdiah D. 2014. Upaya Pengembangan Ekonomi Kreatif Melalui Usaha Kecil Tenun Lurik ATBM, *Jurnal Kompetensi*, Vol.12, No.2 Juli-Desember 2014.
- Utami K.S., Kurniyati N.N., 2013. Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Kreatif Pedesaan di Kabupaten Sleman, studikasis subsektor insutri kerajinan anyaman mendong, *Prosiding Seminar Nasional UII, Menuju Masyarakat Madani Dan Lestari*, 18 Desember 2013
- Tambunan, T. 2001. Peranan UKM bagi Perekonomian Indonesia dan

Prospeknya. Makalah Presentasi pada Seminar “Strategi Bisnis dan Peluang Usaha bagi Pengusaha Kecil dan Menengah” IFMS dan Lab. Ilmu Administrasi FISIP UI. Jakarta

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 1995 tentang *Usaha Kecil*.