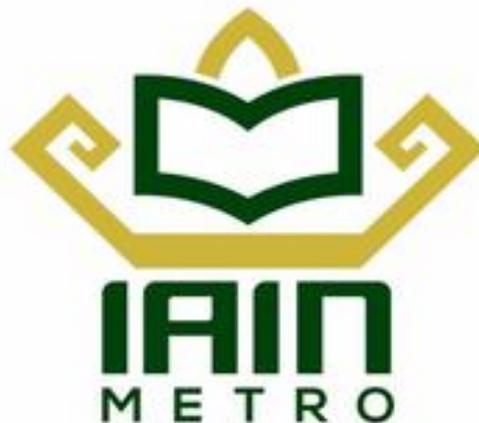


SKRIPSI

**STUDI KELAYAKAN USAHA LELE ASAP
DI DESA TELOGOREJO KECAMATAN BATANGHARI
KABUPATEN LAMPUNG TIMUR**

Oleh:

**NURUL HIDAYAT
NPM. 1704040213**



**Jurusan Ekonomi Syariah (ESY)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1443 H/2021 M**

**STUDI KELAYAKAN USAHA LELE ASAP
DI DESA TELOGOREJO KECAMATAN BATANGHARI
KABUPATEN LAMPUNG TIMUR**

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Akhir Dan Sebagai Syarat Untuk
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)**

Oleh :

Nurul Hidayat

1704040213

Dosen Pembimbing : Drs. H. M. Saleh, MA

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

TAHUN 1443 H/2021 M

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (Satu) Berkas
Perihal : **Untuk Dimunaqosyahkan**

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Metro
Di-
Tempat

Assalamu'alaikumWr.Wb

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka skripsi saudara:

Nama : NURUL HIDAYAT
NPM : 1704040213
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : STUDI KELAYAKAN USAHA LELE ASAP DI DESA TELOGOREJO
KECAMATAN BATANGHARI KABUPATEN LAMUNG TIMUR

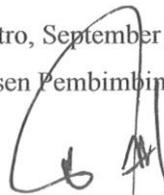
Sudah dapat kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk di munaqosyahkan.

Demikianlah harapan kami atas perhatiannya, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikumWr.Wb

Metro, September 2021

Dosen Pembimbing



Dr. Mat Jalil, M. Hum
NIP.19620812/199803 1 001

HALAMAN PERSETUJUAN

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka skripsi dibawah ini:

Judul : STUDI KELAYAKAN USAHA LELE ASAP DI DESA TELOGOREJO
KECAMATAN BATANGHARI KABUPATEN LAMPUNG TIMUR

Nama : NURUL HIDAYAT

NPM : 1704040213

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

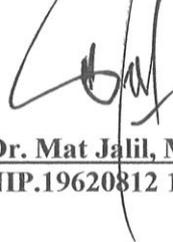
Jurusan : Ekonomi Syariah

MENYETUJUI

Untuk diujikan dalam Sidang Munaqosyah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Metro, September 2021

Dosen Pembimbing



Dr. Mat Jalil, M.Hum

NIP.19620812 199803 1 001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Fax (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iaimetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : B-3413/In.28.3/D/PP.00.9/1/2021

Skripsi dengan judul STUDI KELAYAKAN USAHA LELE ASAP DI DESA TELOGOREJO KECAMATAN BATANGHARI KABUPATEN LAMPUNG TIMUR, disusun oleh Nurul Hidayat NPM 1704040213, Jurusan: Ekonomi Syariah, telah dimunaqosyahkan Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Jumat/08 Oktober 2021.

TIM PENGUJI MUNAQOSYAH:

Ketua / Moderator	: Dr. Mat Jalil, M.Hum	(.....)
Pembahas I	: Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy	(.....)
Pembahas II	: Muhammad Ryan Fahlevi, M.M	(.....)
Sekretaris	: Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy	(.....)



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Mat Jalil, M.Hum

NIP.196208121998031001

ABSTRAK

STUDI KELAYAKAN USAH LELE ASAP DI DESA TELOGOREJO KECAMATAN BATANGHARI KABUPATEN LAMPUNG TIMUR

Oleh:

Nurul Hidayat
NPM. 1704040213

Sektor perekonomian sendiri sangat penting untuk dilakukan bisnis atau usaha baik di Indonesia maupun negara-negara yang lainnya. Dimana sebuah usaha didirikan untuk melihat kemampuan produksi dan memenuhi jumlah produksi. Maka dari itu studi kelayakan bisnis merupakan menghasilkan suatu pertimbangan yaitu layak atau tidaknya usaha yang akan dijalankan tersebut. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Bagaimana Studi Kelayakan Usaha Ikan Lele Asap di Desa Telogorejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur berdasarkan aspek pemasaran.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Sedangkan sifat penelitiannya bersifat deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer dan sekunder. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang peneliti gunakan merupakan teknik analisis kualitatif dengan menggunakan metode berfikir induktif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha lele asap telah dilakukan berdasarkan faktor yang menyebabkan kelemahan dari usaha lele asap ini adalah kurangnya pemahaman dalam aspek pemasaran, sehingga pemasaran hanya dilakukan di daerah tersebut. Sedangkan dari studi kelayakan bisnis, berdasarkan aspek produksi bahan baku bukanlah faktor penghambat dalam memproduksi karena bahan baku memiliki sendiri, sedangkan aspek keuangan, aspek kemanfaatan, aspek kesempatan kerja, aspek lingkungan sudah di terapkan pada usaha lele asap tersebut. Aspek studi kelayakan bisnis yang belum diterapkan pada usaha lele asap tersebut ada 4 (empat) yaitu aspek sumber daya manusia, aspek teknis, aspek hukum dan aspek pemasaran, dimana belum mampu memahami strategi pemasaran dan tidak melakukan promosi di media sosial.

Kata kunci: Studi kelayakan bisnis, usaha lele asap, pemasaran

ORISINILITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nurul Hidayat
NPM : 1704040213
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwasanya tugas skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, September 2021

Menyatakan,




Nurul Hidayat
NPM. 1704040213

MOTTO

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ (٣٩) وَأَنَّ سَعْيَهُ سَوْفَ يُرَىٰ (٤٠)

Artinya: “Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah di usahakannya, dan bahwasannya usaha itu kelak akan diperlihatkan (kepadanya)” (QS. An-Najm: 39-40)

PERSEMBAHAN

Tiada kata yang pantas diucapkan selain rasa syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan begitu banyak berkah dalam hidup peneliti. Saya persembahkan skripsi ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih saya yang tulus kepada:

1. Ayahanda Rasino dan Ibunda Suratmi yang telah mendidik, mendoakan, memotivasi, menyemangatiku baik secara moril maupun materil dan berkorban demi masa depanku.
2. Semua saudara kandungku yang selalu memberikan semangat dan mendoakan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulisan skripsi ini merupakan salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan program Strata Satu (S1) Jurusan Ekonomi Syariah guna mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (SE). Upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ayah dan Ibu tercinta yang senantiasa memberikan doa serta dukungan untuk anaknya sehingga dapat menyelesaikan pendidikan
2. Ibu Dr. Siti Nurjanah, M.Ag, PIA selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
3. BapakDr. Mat Jalil, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Bapak Dharma Setyawan, M.Aselaku ketua jurusan S1 Ekonomi Syariah.
5. Bapak Drs. H. M. Saleh, MA yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan serta memberikan motivasi.
6. Seluruh dosen dan staff yang telah memberikan bimbingan kepada peneliti.

7. Almamater tercinta IAIN Metro dan Teman Teman yang saya sayangi yang telah memberikan support untuk menyelesaikan penyusunan proposal ini.

Segala kritik dan saran yang membangun sangat peneliti harapkan sebagai upaya perbaikan dalam lingkup penelitian ilmiah selanjutnya. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi positif bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang Ekonomi Syariah serta bagi pihak pihak yang terkait.

Metro, September 2021

Peneliti



Nurul Hidayat

NPM. 1704040213

DAFTAR ISI

COVER	I
HALAMAN JUDUL	II
HALAMAN PERSETUJUAN.....	III
HALAMAN NOTA DINAS.....	IV
HALAMAN PENGESAHAN	V
ABSTRAK	VI
HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN	VII
HALAMAN MOTTO	VIII
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	IX
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	X
DAFTAR ISI.....	XII
DAFTAR LAMPIRAN	XV
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian	7
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	7
D. Penelitian Relevan.....	8
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Tinjauan Pustaka.....	12
1. Studi Kelayakan Bisnis.....	12
a. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis	12

b. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis	12
c. Manfaat Studi Kelayakan Bisnis	14
d. Aspek-Aspek Sudi Kelayakan Bisnis	14
2. Aspek Pemasaran	17
a. Pengertian Pemasaran	17
b. Tujuan Pemasaran	17
c. Bauran Pemasaran	22
3. Usaha	26
a. Pengertian Usaha	26
b. Pengertian Usaha Ikan Lele Asap.....	27

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	28
1. Jenis Penelitian	28
2. Sifat Penelitian	28
B. Sumber Data	29
C. Teknik Pengumpulan Data	32
D. Teknik Analisis Data.....	33

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Usaha Ikan Lele Asap Di Desa Telogorejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur	35
B. Studi Kelayakan Bisnis Usaha Ikan Lele Asap Di Desa Telogorejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur	36

C. Analisis Studi Kelayakan BisnisUsaha Ikan Lele Asap Di Desa Telogorejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur.	41
--	----

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	51
B. Saran.....	51

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR LAMPIRAN

1. APD
2. Outline
3. SK Pembimbing
4. Surat Tugas
5. Surat Keterangan Izin Research
6. Surat Keterangan Bebas Pustaka
7. Surat Keterangan Bebas Plagiasi
8. Formulir Konsultasi Bimbingan
9. Foto Dokumentasi

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di negara Indonesia perairan laut memiliki potensi sektor perikanan yang tersebar hampir seluruh perairan Indonesia. Perikanan memiliki kontribusi penting dalam upaya memenuhi kebutuhan protein hewani bagi manusia.¹ Ikan juga merupakan bahan pangan yang digolongkan sebagai sumber protein, hal ini dikarenakan ikan memiliki kandungan protein yang tinggi. Walaupun ikan memiliki protein yang tinggi, harga dari ikan sangat murah bila dibandingkan dengan sumber protein lainnya seperti daging, karena harganya yang murah ikan banyak di jual di berbagai tempat seperti pasar, dan rumah-rumah makan. Salah satu ikan yang banyak di jual di pasar maupun rumah makan dan produksinya juga sangat besar yaitu jenis ikan lele.

Kebutuhan ikan lele semakin hari terus meningkat, baik bibit, konsumsi, indukan ataupun yang berukuran besar. Hal ini di picu oleh kebutuhan pasar yang terus melebar untuk memanfaatkan ikan lele. Mulai dari pembesaran, konsumsi, produk olahan jadi, hingga untuk diekspor.² Kebutuhan ekspor terutama ke Belanda, Swiss, Jepang, Amerika, dan Timur Tengah. Pada umumnya, lele yang di ekspor akan di jual dalam bentuk lele mentah atau hasil olahan dan kota Palembang yang paling banyak mengekspor ikan

¹M. Ramli, "Usaha Perikanan Ikan Asap Selais Di Rantau Kopar Kabupaten Rokan Hilir Provinsi Riau", *Jurnal Perikanan dan Kelautan*. Vol. 17, No. 1, Mei 2012, hal. 1

²Surya Gunawan, *Panduan Komplet Budi Daya Lele di Lahan Sempit*. (Jakarta: AgroMedia Pustaka.2016),hal 4

lele ke negara-negara tersebut. Hasil olahan yang di ekspor berupa abon, keripik, dan lele asap. Amerika Latin, Filipina, Thailand dan Malaysia ialah pelanggan tetap ikan lele asap Indonesia.³

Kuliner juga semakin beragam dengan berbagai olahan dan masakan menu yang memanfaatkan ikan lele sebagai bahan dasarnya. Salah satunya adalah olahan ikan lele asap. Ikan asap ialah salah satu olahan yang di sukai konsumen baik di Indonesia maupun mancanegara karena rasanya yang khas dan aroma yang sedap.⁴

Pengasapan ikan merupakan salah satu metode pengolahan ikan tradisional yang bertujuan untuk mencegah atau mengurangi kerugian disaat panen ikan melimpah. Proses pengasapan ikan ialah metode yang paling sederhana dan tidak memerlukan peralatan yang canggih ataupun pekerja yang banyak dan terampil. Pengasapan adalah suatu cara pengolahan atau pengawetan dengan memanfaatkan kombinasi perlakuan pengeringan dan pemberian senyawa kimia dari hasil pembakaran bahan bakar alami. Pada saat ini, pengasapan ikan yang berkembang di Indonesia ialah pengasapan dengan cara tradisional, yaitu diasap secara langsung dengan menggunakan kayu bakar, ataupun arang dari tempurung kelapa.⁵Kelemahan-kelemahan yang diakibatkan dengan pengasapan tradisional adalah warna kurang menarik (hangus sebagian), kontrol suhu sulit dilakukan dan polusi udara.

³Ibid, 1

⁴Fronthea Swastawati, "Studi Kelayakan Dan Efisiensi Usaha Pengasapan Ikan Dengan Asap Cair Limbah Pertanian", *Jurnal Dinamika Ekonomi Pembangunan*. Vol. 1, No. 1, Juli 2011, hal 2

⁵Dian Wijayanto, "Studi Kelayakan Usaha Produksi Asap Cair Untuk Pengasapan Ikan Di Kota Semarang", *Prosiding Seminar Nasional Tahunan Ke-V Hasil Penelitian Perikanan Dan Kelautan*. Juni 2016

Kegiatan pengasapan ikan ialah salah satu pengembangan yang dapat memberikan nilai tambah (*value added*) sendiri terhadap pengolahan ikan lele, hal ini dilihat dari sifat produk perikanan yang tidak tahan lama. Selain bertujuan memberikan manfaat untuk mengawetkan ikan, pengolahan ikan dengan cara pengasapan juga memberi aroma yang sedap, tekstur yang bagus serta cita rasa yang khas dan lezat pada daging ikan yang di olah.⁶

Menjalankan usaha diperlukan sebuah studi kelayakan apakah sebuah usaha layak dijalankan atau tidak layak dijalankan. Jika layak untuk dijalankan, landasan apa saja yang menjadikan layak dan juga tidak layak, faktor-faktor apa saja yang menyebabkan ketidaklayakan usaha tersebut.⁷ Studi kelayakan bisnis diperlukan karena kondisi dimasa yang akan datang dipenuhi dengan ketidakpastian maka diperlukan pertimbangan-pertimbangan tertentu serta untuk mengurangi resiko kegagalan proyek investasi atau usaha yang akan dilakukan, oleh karena itu di dalam studi kelayakan terdapat berbagai aspek yang harus dikaji dan diteliti kelayakannya sehingga hasil studi tersebut bisa digunakan untuk memutuskan apakah bisnis layak dijalankan. Salah satu aspeknya yaitu aspek pemasaran, aspek pemasaran memegang peranan penting sebelum memulai bisnis karena sumber pendapatan utama perusahaan berasal dari penjualan produk yang dihasilkan.⁸

Studi kelayakan bisnis juga berguna untuk memperhitungkan kemungkinan bisnis tersebut dapat bersaing dan bertahan diantara para kompetitornya sekaligus melihat kemungkinan pengembangan bisnis dimasa

⁶Raida Agustina, dkk, "Kajian Mutu Ikan Lele Asap Kering", *Jurnal Teknologi dan Industri Pertanian Indonesia*. Vol. 5, No. 3, 2013, hal. 1

⁷Johan Suwinto, *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), 3

⁸Ahmad Subagyo, *Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: PT Gramedia, 2007), 53

yang akan datang dilihat dari berbagai aspek atau sudut pandang. Salah satu usaha di desa Telogorejo adalah usaha lele asap yang dilakukan oleh bapak Dieka.⁹

Menentukan layak atau tidaknya suatu bisnis dapat dilihat dari berbagai aspek untuk dikatakan layak harus memiliki suatu standar nilai tertentu, namun keputusan penilaian tidak hanya dilakukan pada salah satu aspek saja. Penilaian untuk menentukan kelayakan harus didasarkan kepada seluruh aspek yang akan dinilai. Aspek-aspek yang akan dinilai dalam studi kelayakan bisnis diantaranya yaitu aspek pemasaran.¹⁰

Aspek pemasaran memegang peranan penting untuk keberlanjutan suatu perusahaan tidak terlepas dari penjualan produk atau jasa yang dihasilkan untuk mencapai penjualan yang menguntungkan. Dalam menganalisis aspek pemasaran dalam studi kelayakan bisnis mempunyai tujuan menganalisis ketepatan strategi pemasaran yang digunakan.¹¹

Pemasaran merupakan suatu upaya untuk menciptakan dan menjual produk kepada berbagai pihak dengan maksud tertentu, pemasaran berusaha menciptakan dan mempertukarkan produk baik barang atau jasa kepada konsumen di pasar. Penciptaan produk ini didasarkan kepada kebutuhan dan keinginan pasar. Akan sangat berisiko ketika penciptaan produk tidak didasarkan kepada keinginan dan kebutuhan konsumen. Konsumen yang

⁹Ibid, 62

¹⁰Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2012), 7

¹¹Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2010), 15

menginginkan dan membutuhkan produk adalah perseorangan (individu) atau kelompok (industri)¹²

Di desa Telogorejosendiri masyarakatnya sebagian besar bermata pencaharian sebagai petani dan buruh bangunan.Namun di desa Telogorejo juga ada beberapa usaha yang bisa menambah nilai ekonomi salah satunya di bidang perikanan.Bapak Dieka salah satunya yang mengembangkan usaha dibidang perikanan yaitu pembesaran ikan lele.Selain pembesaran ikan lele, Bapak Dieka juga mengembangkan usahanya melalui ikan lele asap. Cara yang digunakan untuk pengasapan masih dengan cara tradisional,yaitu diasap secara langsung dengan menggunakan kayu bakar, ataupun arang dari tempurung kelapa. Usaha ini juga memanfaatkan lingkungan karena alat pengasapan yang digunakan memanfaatkan tempurung kelapa dari pemilik jual beli kelapa yang ada di desa Telogorejo. Awal mula tempurung kelapa milik ibu Minah ini tidak dimanfaatkan sama sekali hanya menjadi limbah, melihat terlalu banyaknya limbah tersebut dan tidak dimanfaatkan bapak Dieka berinisiatif memanfaatkannya sebagai bahan dasar pengasapan ikan lele.

Usaha lele asapyan dimiliki Bapak Dieka ini sudah berjalan kurang lebih 3 tahun. Awal mula berdirinya usaha tersebut dikarenakan melimpahnya ketika panen ikan lele dan sifat ikan lele yang mudah busuk dan tidak tahan lama maka dari itu untuk mengatasi hal tersebut dibuat ikan lele asap yang tujuannya untuk mengawetkan ikan lele dan menambah nilai ekonomi. Usaha tersebut dikerjakan sendiri dan dibantu 2 orang karyawan. Setiap

¹²Kasmir Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2003), 47

memproduksi ikan lele asap, ikan lele yang dibutuhkan berkisar 25-30 kg dan ketika sudah jadi ikan lele asap hasil yang didapatkan berkisar 20-25 kg atau menjadi 25 kemasan, dan 1 kemasan berisi 10-12 biji ikan lele asap.¹³

Seiring berjalannya waktu, usaha ini belum dapat berkembang sesuai dengan apa yang diharapkan, bahkan produksinya mengalami penurunan yang disebabkan masyarakat Telogorejo sendiri atau luar daerah tidak tahu bahwa di desa Telogorejo sendiri terdapat usaha pengasapan lele asap, padahal usaha ini sangat menjanjikan. Hal ini kurang maksimalnya pemasaran dan kinerja usaha ini. Melihat dari pangsa pasar atau minat dari konsumen usaha lele asap ini sangat menjanjikan dan banyak peminatnya terutama kalangan menengah atas, karena lele asap ini tinggal siap di olah menjadi makanan sesuai selera.

Pada usaha lele asap ini saya tertarik melakukan penelitian juga karena ingin melihat aspek keuangannya dimana dari hasil penelitian ini didapatkan data bahwa jumlah modal 1 tahun produksi besar akan tetapi laba arus kas pertahun lebih kecil atau belum terlalu cukup untuk menutupi modal dari 1 tahun produksi tersebut. Sehingga jangka waktu kembali modal itu lebih lama dari waktu yang diharapkan selama 1 tahun 2 bulan. Sedangkan usaha ini sudah berjalan 3 tahun, maka dari itu saya ingin melihat atau melakukan penelitian ini untuk menggali aspek keuangannya dan menganalisis apakah layak usaha tersebut untuk dilanjutkan atau tidak.

Melihat permasalahan diatas yang dimiliki usaha lele asap dalam menjalankan usaha menunjukkan adanya proses yang belum dilakukan oleh

¹³ Mas Dieka, Pemilik Usaha Ikan Lele Asap, *Wawancara*, Pada tanggal 8 Desember 2020

bapak Dieka, yaitu menganalisis kelayakan bisnis dari berbagai aspek, salah satunya aspek pemasaran. Hal ini kurang maksimalnya pendapatan yang diperoleh usaha lele asap tersebut.

Atas dasar inilah, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang lebih mendalam pada pengolahan ikan lele asap di Desa Telogorejo, Kecamatan Batanghari, Kabupaten Lampung Timur, dengan judul **“Studi Kelayakan Usaha Lele Asap di Desa Telogorejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur”**.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah Bagaimana Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis Yang Dijalankan Usaha Ikan Lele Asap di Desa Telogorejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari penelitian diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Bagaimana Studi Kelayakan Usaha Ikan Lele Asap di Desa Telogorejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur berdasarkan aspek pemasaran.

2. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian yang dilakukan ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan kegunaan penelitian, yaitu:

- a. Secara Teoritis, penelitian ini diharapkan dapat:
 - 1) Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran atau alternatif acuan sebagai pengetahuan yang dapat digunakan dalam penelitian selanjutnya.
 - 2) Mengetahui serta memahami bagaimana studi kelayakan bisnis pada usaha ikan lele asap di Desa Telogorejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur berdasarkan aspek pemasaran.
- b. Secara Praktis, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan dan referensi bagi penelitian lain:
 - 1) Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi kontribusi dan juga sumbangsih bagi masyarakat terkhususnya masyarakat di Desa Telogorejo Kecamatan Batanghari.
 - 2) Sebagai ilmu pengetahuan dan dapat pula dijadikan sebagai tambahan referensi yang dipergunakan untuk bahan keilmuan yang bertujuan sebagai pemenuhan tugas Bahasa Indonesia.

D. Penelitian Relevan

Tinjauan pustaka disini merupakan suatu perbandingan atas suatu penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan penelitian-penelitian terdahulu yang memiliki kesamaan. Tujuan dari adanya perbandingan ini adalah untuk melihat persamaan serta perbedaan penelitian yang dilakukan dengan penelitian lainnya. Berikut ini merupakan rincian perbandingan antara penelitian-penelitian terdahulu:

1. Dewi Purnamasari dan Bambang Hendrawan dalam Skripsinya yang berjudul: Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Roti Ceriwis sebagai Oleh-Oleh Khas Kota Batam¹⁴. Penelitian ini secara rinci menjelaskan studi kelayakan usaha diperlukan untuk melihat sebuah gambaran mengenai layak atau tidak layaknya suatu usaha yang akan dijalankan. Penilaian untuk menentukan kelayakan harus didasarkan terhadap beberapa aspek. Metode analisis yang digunakan dalam studi kelayakan usaha meliputi aspek pemasaran, aspek teknis, aspek finansial dan analisis sensitivitas yang digunakan untuk menguji dampak kenaikan biaya terhadap kelayakan bisnis tersebut. Hasil penelitian ini diperoleh bahwa usaha Roti Ceriwis layak untuk dijalankan dan mempunyai prospek yang sangat bagus. Persamaan penelitian ini terfokus pada studi kelayakan bisnis. Sedangkan perbedaannya terletak pada objek dan, penelitian sebelumnya mengkaji mengenai analisis kelayakan bisnis usaha roti ceriwis sebagai oleh-oleh khas kota batam sedangkan penelitian ini mengkaji mengenai pengembangan usaha ikan lele asap.
2. Rangga Permana Putra dalam Skripsinya yang berjudul: Studi Kelayakan Bisnis Aspek Finansial UMKM Bimbingan Belajar (Studi kasus: LKP PT Escentia Prima Sejati)¹⁵. Fokus utama penelitian ini yaitu untuk menganalisa kelayakan bisnis usaha dengan skala menengah kecil dan mikro pada jenis usaha bimbingan belajar dan analisa sensitivitas untuk

¹⁴Dewi Purnamasari dan Bambang Hendrawan, *Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Roti Ceriwis Sebagai Oleh-Oleh*, Jurnal Akuntansi Ekonomi dan Manajemen Bisnis. Vol. 1 No. 1 2013, , 83

¹⁵Rangga Permana Putra, *Studi Kelayakan Bisnis Aspek Finansial UMKM Bimbingan Belajar (Studi kasus: LKP PT Escentia Prima Sejati)* Program Studi Manajemen: 2017, skripsi, 1-7

mengetahui seberapa besar pengaruh perubahan manfaat dan biaya terhadap kelayakan usaha yang diteliti. Hasil penelitian ini yaitu pada hasil analisis kelayakan menunjukkan bahwa hasil dari masing-masing parameter adalah positif dengan asumsi 100% modal sendiri maupun 30% modal pinjaman yang berarti usaha ini layak untuk dijalankan. Kemudian hasil analisa sensitivitas menunjukkan bahwa jika perusahaan menggunakan modal pinjaman maka perusahaan ini cukup rentan terhadap penurunan pendapatan dan peningkatan biaya operasional secara bersamaan. Persamaan penelitian ini dengan sebelumnya yaitu sama-sama mengkaji mengenai kelayakan atau tidak suatu usaha untuk dijalankan. Sedangkan perbedaannya terletak pada objek dan, penelitian sebelumnya mengkaji mengenai Aspek Finansial UMKM Bimbingan Belajar sedangkan penelitian ini mengkaji mengenai pengembangan usaha ikan lele asap.

3. Ira Rosita dalam Skripsinya yang berjudul: Analisis Kelayakan Usaha Pada Usaha Otak-Otak Bandeng (*Channos*) Studi Kasus Pada CV. Suwaga Jaya Bu Muzanah Gresik, Jawa Timur. Hasil analisis finansial jangka panjang usaha ini didapatkan nilai NPV sebesar 11.154.241.703,54, nilai Net B/C usaha sebesar 13.03 dengan nilai IRR sebesar 358%. Perhitungan nilai payback period menunjukkan hasil 0.31. Dari perhitungan analisis sensitivitas usaha dapat dilihat bahwa usaha ini tidak dapat dipertahankan karena mengalami penurunan kriteria apabila biaya produksi naik, benefit

turun, dan biaya naik yang diikuti dengan penurunan benefit.¹⁶ Persamaan penelitian ini dengan sebelumnya yaitu sama-sama mengkaji mengenai kelayakan atau tidak layak suatu usaha untuk dijalankan dan menguntungkan bagi usaha tersebut. Sedangkan perbedaannya terletak pada objek yang diteliti, penelitian sebelumnya mengkaji mengenai Usaha Otak-Otak Bandeng Pada CV. Suwaga Jaya Bu Muzanah Gresik, Jawa Timur. Sedangkan penelitian ini mengkaji mengenai pengembangan usaha ikan lele asap di Desa Telogoejo Kecamatan Batanghari.

¹⁶Ira Rosita, *Analisis Kelayakan Usaha Pada Usaha Otak-Otak Bandeng (Channos)*, (Studi Kasus Pada CV. Suwaga Jaya Bu Muzanah Gresik, Jawa Timur) Program Studi Agrobisnis Perikanan: 2017, Skripsi, 97-99

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Tinjauan Pustaka

1. Studi Kelayakan Bisnis

a. Pengertian Studi Kelayakan

Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga pada saat diperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan.¹

Studi kelayakan adalah studi terhadap rancangan bisnis yang menganalisa layak atau tidaknya suatu usaha atau bisnis yang dilakukan. Layak dalam arti akan memberikan keuntungan tidak hanya bagi pengusaha yang menjalankannya, tetapi juga bagi pemerintah dan masyarakat luas.

b. Tujuan Studi Kelayakan

Ada 5 tujuan pentingnyamelakukan studi kelayakan, yaitu:

1) Menghindari resiko kerugian

Karena pada dasarnya di masa yang akan datang terdapat suatu kondisi ketidakpastian, maka dari itu fungsi dari studi kelayakan adalah untuk meminimalkan resiko yang tidak diinginkan.

¹Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis, Teknik Menganalisis Kelayakan Usaha Secara Komprehensif* (PT. Gramedia Pustaka Utama 2005), 8.

2) Memudahkan perencanaan

Jika sudah dapat meramalkan apa yang akan terjadi di masa yang akan datang, maka akan mempermudah dalam melakukan perencanaan dal hal-hal apa saja yang perlu direncanakan.

3) Memudahkan pelaksanaan pekerjaan

Setelah rancangan semuanya disusun akan sangat mempermudah melaksanakan suatu bisnis. Para pelaksana yang mengerjakan bisnis tersebut telah memiliki pedoman yang harus dikerjakan. Kemudian pengerjaan dapat dilakukan secara sistematis, sehingga rencana yang disusun di awal tepat sasaran dan sesuai.

4) Memudahkan pengawasan

Pengawasan sangat perlu dilakukan agar pelaksanaan usaha tidak melenceng dari rancangan yang telah disusun sedemikian rupa.

5) Memudahkan pengendalian

Tujuan pengendalian merupakan untuk mengembalikan pelaksanaan pekerjaan yang melenceng ke arah yang sesungguhnya, sehingga pada akhirnya tujuan perusahaan akan tercapai dengan baik.²

²Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis Analisis Integratif dan Studi Kasus*, (Malang: UIN-MALIKI PRESS, 2010), 5

c. Manfaat Studi Kelayakan

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

1) Manfaat Finansial

Manfaat finansial diperoleh oleh pelaku bisnis jika bisnis tersebut dirasa menguntungkan dibandingkan dengan risiko yang akan dihadapi.

2) Manfaat Ekonomi Nasional

Bisnis yang dijalankan tidak hanya menguntungkan secara ekonomis saja tetapi juga bermanfaat bagi peningkatan ekonomi negara secara makro. Misalnya semakin banyaknya tenaga kerja yang dapat diserap, peningkatan devisa, membuka peluang bagi investasi yang lain, peningkatan GNP, kontribusi pajak, dan sebagainya.

3) Manfaat Sosial

Memberikan manfaat terutama bagi masyarakat di sekitar lokasi bisnis tersebut dibangun.³

d. Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

1) Aspek Sumber Daya Manusia (*human resource aspect*)

Aspek ini memiliki analisis karakter untuk melihat apakah mereka memiliki jiwa berwirausaha atau tidak, atau apa yang dilakukannya ini lebih pada usaha ikut-ikutan karena melihat

³Ibid, 4

trend usaha yang berkembang pada saat itu atau memang benar-benar memiliki konsep serta model pemikiran berwirausaha.

2) Aspek Keuangan (*financial aspect*)

Pada aspek ini menyangkut dengan faktor kemampuan seorang manajer dalam memproyeksikan *cash flow*-nya (arus kas) yang menunjukkan adanya kondisi yang menyakinkan bahwa nasabah tersebut adalah berkemampuan untuk memenuhi kewajiban finansialnya, termasuk yang paling utama adalah sanggup mengembalikan pinjaman tepat pada waktunya tanpa ada tunggakan.

3) Aspek Pemasaran (*marketing aspect*)

Aspek pemasaran yang dimiliki akan sangat memungkinkan barang dan jasa yang dihasilkan akan mampu terdistribusikan sampai ke tangan konsumen tepat pada waktu yang disepakati dan juga mampu terjual sesuai dengan target yang diharapkan.

4) Aspek Produksi (*production aspect*)

Aspek produksi adalah menyangkut dengan kemampuan proyek/usaha yang bersangkutan mampu menghasilkan dan menyelesaikan pekerjaannya dalam ukuran jangka waktu.

5) Aspek Teknis (*technical aspect*)

Aspek teknis ini menyangkut keberadaan dari penerapan teknologi yang dipergunakan adalah sesuai dengan kemampuan skill karyawan yang mengerjakan proyek/usaha tersebut.

Pembahasan dalam aspek teknis meliputi penentuan lokasi proyek, perolehan bahan baku produksi, serta pemilihan mesin dan jenis teknologi yang digunakan untuk menunjang proses produksi.

6) Aspek Kemanfaatan (*benefit aspect*)

Aspek kemanfaatan yang dimaksud disini adalah bahwa proyek/usaha yang dikerjakan tersebut nantinya diharapkan akan bermanfaat bagi masyarakat (*public*) dan juga telah turut membantu menyukseskan program pemerintah (*government program*) dalam pembangunan.

7) Aspek Hukum (*juridical aspect*)

Aspek ini mempelajari tentang bentuk badan usaha yang akan digunakan, jaminan-jaminan yang bisa disediakan kalau akan menggunakan sumber dana yang berupa pinjaman, berbagai akta, sertifikat, izin yang diperlukan dan sebagainya.

8) Aspek Kesempatan Kerja (*opportunity job aspect*)

Aspek ini diharapkan bahwa proyek/usaha yang dikerjakan tersebut adalah mampu untuk membuka lapangan pekerjaan baru kepada masyarakat yang otomatis itu adalah membantu pemerintah untuk mengurangi jumlah angka pengangguran.

9) Aspek Lingkungan (*environment aspect*)

Aspek lingkungan menyangkut berbagai hal yang berhubungan dengan lingkungan dan dampak yang ditimbulkan oleh keberadaan suatu perusahaan seperti pencemaran dan kerusakan lingkungan

yang ditimbulkannya. Dan persoalan lingkungan saat ini mulai dikaji dengan konsep AMDAL (Analisis Mengenai Dampak Lingkungan) yaitu setiap perusahaan berkewajiban untuk memiliki konsep AMDAL sebagai bentuk kepeduliannya yang dalam menjaga dan melestarikan alam secara berkelanjutan dalam artian manusia berkewajiban untuk menjaga lingkungan dengan sikap dalam dan penuh tanggungjawab moral, dengan kata lain setiap perusahaan memiliki sasaran yang bertanggung jawab dalam menjaga lingkungan.⁴

2. Aspek Pemasaran

a. Pengertian Pemasaran

Pemasaran adalah suatu proses dan manajerial yang membuat individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain atau segala kegiatan yang menyangkut penyampaian produk atau jasa mulai dari produsen sampai konsumen.⁵ Analisis aspek pemasaran ini untuk menganalisis cara atau strategi agar produk yang dihasilkan dapat sampai ke tangan konsumen dengan lebih efisien dibandingkan pesaing.

b. Tujuan Aspek Pemasaran

Tujuan dari aspek pemasaran ini adalah untuk menilai apakah perusahaan yang akan melakukan investasi dilihat dari segi pemasaran

⁴Irvan Fahmi, Syahiruddin, dan Yovi Lavianti Hadi, *Studi Kelayakan Bisnis Teori dan Aplikasi*, (Bandung: ALFABETA, 2010), 21-26.

⁵Agustina Shinta, *Manajemen Pemasaran*, (Malang: UB Press, 2011), 2

memiliki peluang pasar yang diinginkan atau tidak. Dengan kata lain, seberapa besar potensi pasar yang ada untuk produk yang ditawarkan dan seberapa besar *market share* yang dikuasai oleh para pesaing.

Agar mampu meraih pangsa pasar yang optimal, harus dapat menerapkan strategi pemasaran yang efektif. Sedangkan kajian aspek pemasaran berkaitan dengan bagaimana penerapannya..

1) Peluang pasar

Peluang pasar adalah selisih antara potensi pasar dengan penjualan industri. Untuk mengetahui kecenderungan penjualan usaha di masa yang akan datang dapat diketahui dengan meramalkan penjualan usaha dengan salah satunya menggunakan metode *time series* dengan menentukan fungsi persamaan: $Y=a+bx$.

Berdasarkan analisis permintaan dan penawaran jumlah permintaan dan jumlah penawaran pada periode tertentu akan mempunyai selisih. Jika jumlah permintaan lebih besar dibandingkan dengan jumlah penawaran, disebut *access demand*. Sebaliknya, jika jumlah penawaran lebih besar dibandingkan jumlah permintaan, disebut *access supply*. Peluang pasar muncul apabila jumlah permintaan lebih besar dibandingkan jumlah penawaran atau terjadi *access demand*.⁶

⁶Ahmat Subagyo, *Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: PT Gramedia, 2007), 84

2) Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau *marketing mix* yang berbeda pula. Segmentasi ini dilakukan mengingat pasar terdiri dari banyak sekali pembeli yang berbeda dalam beberapa hal, misalnya kebutuhan, kemampuan keuangan lokasi, sikap pembeli dan praktik-praktik pembelinya. Dari perbedaan-perbedaan ini dapat dilakukan segmentasi pasar, karena setiap perbedaan memiliki potensi untuk menjadi pasar tersendiri. Terdapat beberapa karakteristik yang harus diperhatikan, agar segmentasi pasar dapat berguna, yaitu dapat diukur (besar pasar dan daya beli segmen ini dapat diukur walaupun terdapat dokumen yang sulit diukur), dapat dijangkau (sejauh mana segmen ini dapat secara efektif dicapai dan dilayani oleh produsen, walaupun terdapat kelompok pasar potensial yang sulit dijangkau), besar segmen (berapa besar segmen yang harus dijangkau agar penjualan produk dapat menguntungkan secara optimal), dapat dilaksanakan (sejauh mana program yang efektif itu dapat dilaksanakan untuk mengelola segmen ini).⁷

3) Menetapkan Pasar Sasaran (*Market Targeting*)

Setelah segmen pasar selesai dilakukan dan segmen pasar memutuskan berapa segmen pasar yang akan dicakup, lalu memilih

⁷Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Malang: UIN MALIKI PRESS, 2011), 55-57

segmen mana yang akan dianggap paling potensial. Secara umum pengertian menetapkan pasar sasaran adalah mengevaluasi keaktifan setiap segmen, kemudian memilih salah satu dari segmen pasar atau lebih yang dilayani. Analisis dapat dilakukan dengan melakukan beberapa kegiatan sebagai berikut:⁸

a) Evaluasi segmen pasar

- (1) Ukuran dan pertumbuhan segmen seperti data tentang penjualan terakhir, proyeksi laju pertumbuhan dan margin laba dari setiap segmen.
- (2) Struktur yang menarik dilihat dari segi profitabilitas. Suatu segmen mungkin mempunyai ukuran dan pertumbuhan yang sesuai dengan pertumbuhan, akan tetapi belum tentu menarik dari segi profitabilitasnya, jadi perusahaan harus tetap mempelajari faktor-faktor structural utama yang mempengaruhi daya tarik segmen dalam jangka panjang.
- (3) Sasaran dan sumber daya perusahaan, perusahaan harus memperhatikan sasaran sumber dayanya dalam kaitannya dengan segmen pasar.

b) Memilih segmen yaitu menentukan satu atau lebih segmen mana dan berapa banyak yang dapat dilayani.

- (1) Pemasaran serba sama, yaitu melayani semua pasar dan tawaran pasar dalam arti tidak ada perbedaan.

⁸Ibid, 57-58

(2) Pemasaran serba terbuka, yaitu merancang tawaran untuk semua pendapatan, tujuan, atau kepribadian.

(3) Pemasaran terpadu, yaitu khusus untuk sumber daya manusia yang terbatas.

c) Menentukan Posisi Pasar (*Market Positioning*)

Setelah perusahaan memutuskan segmen pasar yang akan dimasuki, selanjutnya harus menentukan posisi pasar. Menentukan posisi pasar adalah menentukan posisi kompetitif untuk produk atau suatu pasar.

Terdapat tiga langkah untuk menentukan posisi pasar sebagai berikut:

(1) Mengidentifikasi keunggulan kompetitif, perusahaan akan memperoleh keunggulan kompetitif jika mampu menentukan posisinya sendiri sebagai yang memberikan nilai superior kepada sasaran pemilih.

(2) Memiliki keunggulan kompetitif, jika perusahaan telah menemukan beberapa keunggulan kompetitif yang potensial, selanjutnya harus dipilih satu keunggulan kompetitif sebagai dasar bagi kebijakan penentuan posisinya.

(3) Mewujudkan dan mengkomunikasikan posisi, setelah memilih penentuan posisi, perusahaan harus mengambil langkah-langkah untuk mewujudkan dan

mengkomunikasikan posisi yang diinginkan kepada konsumen sasaran.⁹

c. Bauran Pemasaran

Secara umum bauran pemasaran adalah mencakup sejumlah variable pemasaran yang dapat dikendalikan oleh perusahaan yang digunakan untuk menapai *market share* yang telah ditetapkan dan digunakan untuk memuaskan konsumen. Pada dasarnya bauran pemasaran terdiri dari bauran pemasaran produk barang dan produk jasa. Komponen utama dalam bauran pemasaran untuk produk barang terdiri atas empat jenis yang biasanya disebut dengan 4P yaitu: *Product* (produk), *price* (harga), *place* (distribusi), dan *promotion* (promosi). Sedangkan untuk bauran pemasaran produk jasa lebih luas daripada bauran pemasaran produk barang, yaitu dengan menambahkan tiga elemen lagi, yaitu *people* (orang), *physical evidence* (bukti fisik) dan *process* (proses jasa itu sendiri).¹⁰

1) Strategi Produk (*product*)

Untuk menentukan produk ini, diperlukan sebuah penelitian yang mendalam termasuk dari segi desain bentuk luarnya, hingga komunikasinya ke konsumen. Setiap produk memiliki siklus hidup produk (*product life cycle*) yang berbeda-beda dari masa ke masa dan memiliki proses keuntungan yang berbeda di tiap tahapannya. Siklus hidup produk bisa dikategorikan sebagai berikut:

⁹Ibid, 58-59

¹⁰Ibid, 67-69

- a) Tahap Pengenalan (*introduction*), ditahap ini produk baru dalam pengenalan dan pada saat itu konsumen mulai diedukasi akan kegunaan produk ini. Biasanya harga produk di tahap ini akan tinggi karena belum muncul pesaing dan untuk menutupi biaya penelitian produk ini sebelum diluncurkan.
 - b) Tahap Pertumbuhan (*Growth*), dalam tahapan ini penjualan meningkat secara signifikan dan keuntungan juga meningkat. Pesaing mulai memikirkan dan meniru produk tersebut karena melihat kesuksesan produk tersebut.
 - c) Tahap Kedewasaan (*Maturity*), di tahap ini produk pesaing telah masuk, kompetisi terjadi, termasuk perang harga dan pemberian diskon. Dalam tahapan ini, kita perlu melakukan revisi produk kita baik itu terkait design, fitur maupun strategi baru.
 - d) Tahap Menurun (*Declin*), tahapan ini penjualan menurun, konsumen mulai mengalihkan ke produk lainnya, perusahaan aspek pemasaran harus mencari energi baru untuk produknya, jika tidak maka produk ini menuju kematian.
- 2) Strategi Harga (*price*)

Atas dasar struktur harga di pasar saat ini, dan kualitas yang ada, maka selanjutnya kita akan menentukan strategi harga untuk produk tersebut. Harga akan krusial untuk tahapan awal, khususnya

untuk produk yang segmennya sensitive terhadap harga. Ada beberapa hal yang akan mempengaruhi posisi harga yaitu:

- a) Tujuan dalam menentukan posisi pasar
 - b) Tujuan memaksimalkan laba
 - c) Tujuan merangsang permintaan barang
 - d) Tujuan mempengaruhi persaingan
- 3) Strategi distribusi (*place*)

Strategi distribusi adalah penting untuk menentukan bagaimana mencapai target pasar dan bagaimana untuk menyelenggarakan fungsi-fungsi distribusi yang berbeda-beda.

Penempatan atau distribusi merupakan bagian yang sangat penting perusahaan arus memposisikan dan mendistribusikan produk di tempat yang mudah diakses oleh pembeli potensial. Hal tersebut datang dengan pemahaman yang mendalam tentang target pasar perusahaan, pahami mereka dari dalam dan kita akan menemukan posisi dan saluran distribusi yang paling efisien yang dapat berbicara langsung dengan pasar kita.¹¹

Jalur distribusi produk dan jasa, akan menentukan sukses tidaknya penyampaian sampai ke tangan konsumen. Kalau jalur distribusi terlalu jauh, maka biaya akan menjadi mahal dan memerlukan waktu yang panjang.

¹¹Tengku Firli Musfar, *Buku Ajar Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Media Sains Indonesia, 2020), 15

4) Strategi Promosi (*promotion*)

Promosi merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan ketiga kegiatan di atas, baik produk, harga, maupun distribusi. Dalam kegiatan ini setiap perusahaan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya, baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi jangan diharapkan pelanggan dapat mengenal produk atau jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu promosi merupakan sarana yang ampuh untuk menarik dan memertahankan konsumennya. Salah satu tujuan promosi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen baru. Paling tidak terdapat empat macam sarana promosi yang disebut bauran promosi (*promotion mix*) yang dapat digunakan oleh setiap perusahaan dalam mempromosikan baik produk maupun jasanya yaitu:

- a) Periklanan (*advertising*), yaitu promosi yang digunakan perusahaan untuk menginformasikan, menarik, dan mempengaruhi calon konsumennya. Penggunaan promosi dengan iklan dapat dilakukan dengan berbagai media seperti melalui pemasangan *billboard* di jalan-jalan strategis, pencetakan brosur, pemasangan spanduk di lokasi strategis dan lainnya.

- b) Promosi penjualan (*sales promotion*), yaitu untuk meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah pelanggan. Misalnya dengan pemberian harga khusus atau potongan harga untuk produk tertentu dan lainnya.
- c) Publisitas (*publicity*), yaitu kegiatan promosi untuk memancing konsumen melalui pameran, bakti sosial, kontes, siaran pers, serta kegiatan lainnya yang bertujuan untuk membangun hubungan baik dengan masyarakat dan meningkatkan pamor perusahaan di mata masyarakat.
- d) Penjualan pribadi (*personal selling*), dalam dunia bisnis penjualan pribadi umum dilakukan oleh *salesman/salesgirl*. Bagi bank, secara khusus dilakukan oleh *petugas customer service* atau *service assistance*.

3. Usaha

a. Pengertian Usaha

Bisnis atau usaha merupakan keseluruhan kegiatan yang direncanakan dan dijalankan oleh perorangan atau kelompok secara teratur dengan cara menciptakan, memasarkan barang maupun jasa, baik dengan tujuan mencari keuntungan maupun tidak bertujuan mencari keuntungan.¹²

Dilihat dari tujuannya bisnis dapat dikelompokkan menjadi dua kelompok sebagai berikut:

¹²Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Yogyakarta: CV ANDI OFFEST, 2010), 1-2

1) Bisnis yang berorientasi keuntungan (*profit oriented*)

Bisnis yang berorientasi keuntungan adalah bisnis yang didirikan semata-mata bertujuan memperoleh keuntungan untuk meningkatkan kesejahteraan pemilik dan karyawannya serta untuk mengembangkan usaha lebih lanjut. Seperti, perusahaan rokok, perusahaan pembuatan sepatu.

2) Bisnis yang tidak berorientasi keuntungan (*non-profit oriented*)

Bisnis yang tidak berorientasi keuntungan adalah bisnis yang didirikan dengan tujuan utama untuk kepentingan sosial. Seperti, Yayasan sosial yatim piatu.

b. Usaha Ikan Lele Asap

Usaha ikan lele asap merupakan suatu cara untuk mengembangkan dan memperbaiki suatu usaha yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi ikan lele asap dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan yang diinginkan.¹³

¹³Ahmad Fatan Nurbasya, *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Ikan Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam*, Jurusan Ekonomi Syariah: 2018, Skripsi, 23

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Pada penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan yaitu suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau di lokasi untuk menyelidiki gejala objektif sebagai terjadi di lokasi tersebut.

Pada penelitian ini, dilakukan penelitian lapangan dengan melihat dan menganalisis keadaan lapangan secara lebih detail untuk mengetahui Bagaimana Studi Kelayakan Usaha Ikan Lele Asap di Desa Telogorejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur ditinjau dari aspek pemasaran.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian yang bersifat deskriptif kualitatif. Alasan menggunakan penelitian ini yaitu karena ingin menggambarkan, meringkas berbagai kondisi, situasi yang timbul di masyarakat yang menjadi objek peneliti .¹

Di dalam penelitian ini, peneliti melakukan penelitian lapangan untuk mengamati langsung Bagaimana Studi Kelayakan Usaha Ikan Lele

¹Burhan Mungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, (Jakarta: Kenanga, 2013), 48.

Asap di Desa Telogorejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur ditinjau dari aspek pemasaran.

B. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini ada dua macam, yaitu:

1) Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data yang di peroleh secara langsung dari masyarakat baik yang dilakukan melalui wawancara, observasi dan alat lainya.²

Dalam penelitian pengambilan sampel untuk wawancara mengenai studi kelayakan ini, peneliti memutuskan untuk memilih menggunakan teknik *sampling* yaitu *purposive sampling*. Adapun yang dimaksud dengan *purposive sampling* adalah metode pengambilan sampel dengan melakukan pertimbangan tertentu yang dianggap relevan dan dapat mewakili objek penelitian yang akan diteliti. Dimana teknik pengambilan sampel tersebut secara sengaja dan tetap sesuai dengan sampel yang diperlukan.³

Adapun sumber-sumber data yang akan dijadikan sebagai sumber data primer dari penelitian ini adalah Bapak Dieka sebagai pemilik pengolahan ikan lele asap dan pembesaran ikan lele, Bapak Budi sebagai pemijah dan pembibitan ikan lele, Bapak Agung sebagai pembibitan dan pembesaran ikan lele, Bapak Yungki sebagai pembibitan dan pembesaran

²Joko Subagyo P, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011),

³Sofian Efendi, *Metedologi Penelitian Survei*, (Jakarta: LP3ES, 2012), 172

ikan lele, Bapak Riyan sebagai pemijah pembibitan ikan lele dan 2 orang karyawan yang bekerja di pengasapan ikan lele asap milik Bapak Dieka.

2) Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh dari atau berasal dari bahan kepustakaan. Data ini biasanya digunakan untuk melengkapi data primer, mengingat bahwa data primer dapat dikatakan sebagai data praktek yang ada secara langsung dalam praktek di lapangan atau ada di lapangan karena penerapan suatu teori. Pada umumnya untuk mendapatkan data sekunder, tidak lagi dilakukan wawancara atau melalui instrument jenis lainnya melainkan meminta bahan-bahan sebagai pelengkap dengan melalui mencari file-file, buku, internet yang tersedia.⁴

Buku-buku yang digunakan peneliti dalam penelitian ini antara lain: (Panduan komplet budidaya lele di lahan sempit karya Surya Gunawan, Budidaya lele sehat dan layak konsumsi karya Sriwiyono, Studi kelayakan bisnis teori dan aplikasi karya Irvan Fahmi dkk, Studi kelayakan bisnis analisis integratif dan studi kasus karya Agus Sucipto, Studi kelayakan bisnis karya Suliyono, Studi kelayakan bisnis teknik menganalisis kelayakan usaha secara komprehensif karya Husein Umar, Studi kelayakan pengembangan bisnis karya Johan Suwinto, Studi Kelayakan Bisnis karya Kasmir dan Jakfar, Metodologi penelitian survey karya Sofian Efendi, Metodologi penelitian karya Gulo, Metodologi penelitian kualitatif karya Moloeng J Lexy, Metodologi penelitian sosial dan ekonomi karya Burhan Mungin, Metodologi penelitian, skripsi, tesis, disertai dan karya ilmiah karya

⁴Ibid, 88

Juliansyah Noor, Metodologi penelitian dalam teori dan praktik karya Joko Subagyo, Metodologi penelitian kuantitatif kualitatif dan tindakan karya Uhar Saputra, Manajemen pemasaran karya Shinta Agustina, Studi kelayakan teori dan praktek karya Ahmad Subagyo, Buku ajar manajemen pemasaran karya Tengku Musfar Firli).

Dan artikel yang digunakan peneliti dalam penelitian ini antara lain (Kajian Mutu Ikan Lele Asap Kering *Jurnal Teknologi dan Industri Pertanian Indonesia*, Usaha Perikanan Ikan Asap Selais Di Rantau Kopar Kabupaten Rokan Hilir Provinsi Riau *Jurnal Perikanan dan Kelautan*, Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Roti Ceriwis Sebagai Oleh-Oleh, *Jurnal Akuntansi Ekonomi dan Manajemen Bisnis*, Studi Kelayakan Usaha Produksi Asap Cair Untuk Pengasapan Ikan Di Kota Semarang *Prosiding Seminar Nasional Tahunan Ke-V Hasil Penelitian Perikanan Dan Kelautan*, Studi Kelayakan Dan Efisiensi Usaha Pengasapan Ikan Dengan Asap Cair Limbah Pertanian *Jurnal Dinamika Ekonomi Pembangunan*).

Sumber data sekunder yang digunakan di dalam penelitian ini yaitu berupa buku-buku yang terkait dengan studi kelayakan bisnis serta pengembangan usaha, dan dokumentasi foto kegiatan proses wawancara kepada pemilik pengolahan ikan lele asap di Desa Telogorejo, serta masyarakat sekitar Desa Telogorejo. Sumber data sekunder yang digunakan oleh peneliti diharapkan dapat membantu peneliti dalam mengungkap serta melengkapi sumber data yang dibutuhkan oleh peneliti dalam melakukan penelitian ini.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah suatu cara memperoleh data dalam suatu kegiatan penelitian sehingga diperoleh suatu data yang dibutuhkan dengan tepat dan akurat. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Wawancara

Metode wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai.⁵ Alasan peneliti menggunakan metode wawancara adalah untuk mengetahui secara langsung persoalan yang di alami responden yang sesuai masalah dan tujuan penelitian.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan wawancara tidak terstruktur, dimana pertanyaan wawancara ditentukan pada saat terjadinya wawancara tersebut, serta bersifat terbuka dan cenderung membebaskan responden untuk memberikan informasi lebih luas lagi sehingga responden memiliki keleluasaan dalam mengekspresikan jawabannya.⁶

Dalam teknik pengumpulan data melalui wawancara ini penulis akan mewawancarai yaitu, Bapak Dieka sebagai pemilik pengolahan ikan lele asap dan pembesaran ikan lele, 2 orang karyawan Bapak Dieka, Bapak Budi sebagai pengusaha ikan lele di pemijahan dan pembibitan, Bapak

⁵Burhan Mungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, (Jakarta: PT Fajar Interpratama Mandiri, 2013), 133.

⁶Uhar Suharsaputra, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*, (Bandung: Refika Aditama, 2012), 214.

Yungki sebagai pengusaha pembibitan dan pembesaran ikan lele, Bapak Riyan sebagai pengusaha pemijah dan pembibitan ikan lele dan masyarakat sekitar Desa Telogorejo yaitu, Ibu Sri dan Bapak Yudi.

2. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah suatu cara menghimpun data-data yang bersumber dari buku-buku, arsip, bagan dan lain sebagainya. Alasan peneliti menggunakan metode ini karena dalam penelitian ini mencari data mengenai suatu variabel atau hal-hal yang berkenaan dengan penelitian.⁷

D. Teknis Analisis Data

Analisis data merupakan upaya yang dilakukan dengan jelas bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensistesisikannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang harus dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.⁸

Teknik analisis data yang peneliti gunakan merupakan teknik analisis kualitatif dengan menggunakan metode berfikir induktif. Tujuannya untuk menyederhanakan data yang telah terkumpul dan menyajikan dalam susunan yang baik sehingga dapat lebih mudah dipahami.

Berdasarkan uraian di atas, teknik analisis kualitatif dengan menggunakan metode berfikir induktif tepat digunakan untuk melakukan analisis terhadap penelitian yang peneliti lakukan dikarenakan penelitian ini berangkat dari fakta-fakta yang terjadi di lapangan yang kemudian dapat

⁷Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian, Skripsi, Tesis, Disertai dan Karya Ilmiah*, (Jakarta: KENCANA, 2011), 141.

⁸Lexy J. Moloeng, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2009), 248.

digambarkan serta dianalisis dengan menggunakan data-data yang telah terkumpul.

BAB IV

PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Usaha Lele Asap Di Desa Telogorejo Kecamatan

Batanghari Kabupaten Lampung Timur

1. Latar Belakang Pendirian Usaha Lele Asap di Desa Telogorejo

Awal mula adanya usaha lele asap di Desa Telogorejo adalah dari Bapak Dieka seorang pegusaha ikan lele khususnya dibidang pembesaran ikan lele yang cukup terkenal dikalangan masyarakat Desa Telogorejo maupun masyarakat luar. Pada tahun 2017 di Lampung terjadi surplus panen ikan lele secara besar-besaran. Dan pada saat itu di Palembang salah satu daerah penerima hasil panen ikan lele sudah tidak bersedia menerima ikan lele karena saking banyaknya stok yang diterima dari berbagai daerah. Melihat kondisi tersebut jika ikan dibiarkan terlalu lama maka akan mengalami kerugian apalagi panennya sangat melimpah salah satu kerugiannya adalah dalam hal pakan ikan yang terlalu banyak.

Mengatasi hal tersebut Bapak Dieka berinisiatif mempunyai ide baru untuk mengamankan ikan-ikan hasil panennya agar tidak rugi pasca panen salah satunya membuat olahan lele asap dan bisa unuk menambah nilai ekonomi. Ide tersebut muncul karena di Desa Telogorejo belum ada yang membuka usaha lele asap tersebut. Apalagi bahan dasar pengasapan yang digunakan menggunakan tempurung kelapa dan tetangga Bapak Dieka yaitu Ibu Minah seorang penjual beli kelapa mempunyai

limbah tempurung kelapa sangat banyak dan tidak dimanfaatkan sama sekali, melihat terlalu banyaknya limbah tersebut dan tidak dimanfaatkan bapak Dieka berinisiatif memanfaatkannya sebagai bahan dasar pengasapan ikan lele dan sangat membantu Ibu Minah untuk mengurangi limbah kelapa yang ada dirumahnya.

Beberapa minggu kemudian Bapak Dieka langsung praktek dengan membuat tempat yang digunakan untuk mengasap ikan dibelakang rumah dan dibantu 2 orang karyawannya. Tempat yang digunakan untuk mengasap ikan cukup mudah hanya batu bata merah ditata tinggi kira-kira 1 meter dengan direkatkan dengan semen agar kencang dan dibuat kotak. Setelah itu samping kanan kirinya di lapisi lumpur secara merata agar ketika dibakar tidak mengalami pecah. Setelah selesai semua dimulailah pengasapan ikan dengan awal mula ikan yang digunakan 10 kg per hari dengan isi 1 kg nya 10-12 ekor ikan lele. Ikan lele yang digunakan juga sudah melewati proses sortir dan layak dikonsumsi. Dan setelah proses semuanya selesai dari total ikan 10 kg dan setelah dikemasin menjadi 7-9 kemasan dan 1 kemasan berisi 10 biji. Seiring berjalannya waktu jumlah produksi semakin meningkat dari pertama yang hanya 10 kg perhari bisa naik menjadi 50 kg perhari.

B. Studi Kelayakan Bisnis Usaha Ikan Lele Asap Di Desa Telogorejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur

Studi kelayakan bisnis adalah penelitian yang mendalam tentang dapat tidaknya atau layak tidaknya rencana bisnis dilakukan dengan berhasil dan

menguntungkan (tidak hanya keuntungan ekonomis/finansial), akan tetapi cenderung melihat kemanfaatan lebih luas bagi daerah atau lokasi dimana bisnis tersebut dilaksanakan.¹ Adapun aspek-aspek studi kelayakan bisnis antara lain: aspek sumber daya manusia, aspek keuangan, aspek pemasaran, aspek produksi, aspek teknis, aspek kemanfaatan, aspek hukum, aspek kesempatan kerja, aspek lingkungan.

1. Sejarah Perkembangan Usaha Lele Asap

Seiring dengan semakin meningkatnya budidaya ikan lele dan pembesaran ikan lele, tentunya produksi ikan lele dari tahun ke tahun juga akan meningkat. Ikan lele yang ada didesa Telogorejo hanya dijual seperti biasa yaitu konsumen membeli ikan lele masih hidup dan di olah dirumah dengan selera yang di inginkannya. Disamping itu ikan lele tidak bisa disimpan lama karena akan merugikan dari hal pakan ikan itu sendiri. Perlu adanya ide-ide baru untuk mengolah ikan lele yang tujuannya tetap sama untuk meningkatkan nilai ekonomi, salah satunya adalah olahan lele asap yang di kembangkan oleh Bapak Dieka.

Lele asap yang yang dikembangkan oleh Bapak Dieka merupakan olahan makanan berbahan dasar ikan lele yang di jalankan sejak dari tahun 2017 sampai sekarang. Dalam pengembangannya usaha tersebut dibantu oleh 2 karyawan setiap memproduksinya. Karyawannya adalah pemuda sekitar rumah Bapak Dieka itu sendiri.

¹Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Malang: UIN-Maliki Press 2011), 2

Modal awal dalam menjalankan usaha ikan lele asap sebesar Rp 2.500.000 jumlah tersebut termasuk biaya membangun tempat pengasapan seperti membeli batu bata, pasir, semen, strimin serta kayu.

Dalam memasarkan produk ikan lele asap Bapak Dieka hanya lewat mulut ke mulut dan menggunakan sosial media hanya sebatas saja tidak terlalu sering menyebar luaskan produk lewat sosial media, sehingga konsumen luar daerah kurang tahu dengan adanya olahan tersebut.

2. Proses Produksi Ikan Lele Asap

Suatu kegiatan produksi dapat berjalan dengan baik maka diperlukan unsur-unsur yang dapat digunakan dalam prosesnya. Faktor produksi yang dibutuhkan dalam usaha olahan lele asap menurut Bapak Dieka sebagai berikut:

a. Peralatan dan Bahan Produksi Olahan Ikan Lele Asap

Bahan baku alat yang harus dipersiapkan untuk memproduksi olahan ikan lele asap ini terdiri dari beberapa alat sebagai berikut:

- 1) Ikan lele yang segar
- 2) Bahan bakar atau kayu
- 3) Tusuk sate
- 4) Strimin
- 5) Tempat pengasapan ikan

b. Proses Pengolahan Ikan Lele Asap

- 1) Buang insang dan isi perut melalui tutup insang/rongga mulut dengan menggunakan pisau.

- 2) Cuci bersih dan tiriskan ikan
- 3) Buat larutan garam secukupnya
- 4) Rendam ikan dalam larutan garam tersebut selama 30-60 menit dan beri pemberat diatasnya agar ikan tidak mengapung
- 5) Cuci ikan, kemudian tiriskan sambil di angin-anginkan sampai permukaan ikan kelihatan kering.
- 6) Tusuk ikan satu persatu menggunakan tusuk sate dari mulut ikan sampai ke bagian tubuh ikan.
- 7) Nyalakan kayu bakar didalam tempat yang dibuat untuk mengasap, sampai didapat asap dengan temperature ruang 60-100C
- 8) Letakkan strimin yang telah dibuat diatas tempat untuk mengasap
- 9) Letakkan ikan di atas strimin tersebut dan di tata apih agar matangnya merata
- 10) Lakukan proses pengasapan sampai ikan matang dan berwarna kuning kecoklatan mengkilap, dan dilakukan membolak balikan ikan agar ikan matang secara merata, biasanya waktu yang dibutuhkan 6-7 jam agar ikan benar-benar matang secara keseluruhan.
- 11) Setelah matang secara merata angkat ikan satu persatu dan biarkan hingga dingin.²

Proses kerjanya dilakukan oleh 2 karyawan Bapak Dieka, dimana mulai dari pagi pukul 07.00 sampai selesai pengasapan. Pengemasan

²Feri dan Tesar, Karyawan, *Wawancara*, Pada tanggal 31 Juli 2021

biasanya dilakukan pada malam hari karena nunggu ikan benar-benar dingin dan siap untuk dikemas.

Usaha lele asap yang dijalankan oleh Bapak Dieka dari tahun 2017 tentunya memiliki manfaat bagi masyarakat yaitu memudahkan masyarakat untuk mengolah makanan yang siap saji dan di olah sesuai selera, karena ikan asap tidak diperlukan lagi membersihkan isi perut dan lain-lain, melainkan sudah siap diolah menjadi makanan. Di dalam usaha tersebut setiap karyawan di beri upah sebesar Rp 70.000,- /hari. Dari jumlah tersebut kadang bisa naik dan turun tergantung seberapa banyak ikan yang di asap untuk memenuhi permintaan.³

Produksi olahan lele asap yang dijalankan Bapak Dieka telah mempunyai izin lokasi dan sudah rekomendasi dari ketua RT dan ketua dusun setempat serta masyarakat sekitar. Dan usaha lele asap ini sudah cukup membantu beberapa pemuda-pemuda untuk bekerja di tempat Bapak Dieka, salah satunya Feri dan Tesar. Sebelum bekerja di tempat Bapak Dieka keduanya adalah bekerja serabutan, dan Feri juga memiliki pekerjaan sampingan sebagai pemijah ikan lele dirumahnya.⁴

Hambatan atau kendala dalam menjalankan usaha ini yaitu belum mampu memasarkannya dalam jangka luas dan hanya lokal dalam desa saja.⁵Dan kurang memanfaatkan media sosial untuk membantu promosi hasil olahan agar konsumen luar daerah bisa mengetahuinya. Yang harus diperbaiki oleh usaha ini adalah menyebarkan informasi dalam pemasaran

³Bapak Dieka, Pemilik Usaha, *Wawancara* Pada tanggal 31 Juli 2021

⁴*Ibid*

⁵Tesar, Karyawan, *Wawancara*, Pada tanggal 31 Juli 2021

terlebih pada pemasaran menggunakan media sosial. Dimana dalam pemasaran untuk mendapat calon konsumen mereka berlomba-lomba membuat konten yang menarik perhatian calon konsumen. Selanjutnya yaitu memperbaiki sasaran atau target yang salah. Pemilik usaha harus memberanikan untuk memasarkan keluar daerah, jika produk ditujukan untuk masyarakat keatas maka gencarkan promosi untuk kaum kelas menengah ke atas. Namun, sebaliknya jika produksi merupakan produk umum maka targetkan calon pembeli seumum mungkin sehingga nantinya akan mendapatkan hasil yang maksimal atau sesuai sasaran atau target.

C. Analisis Studi Kelayakan Usaha Ikan Lele Asap Di Desa Telogorejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka peneliti dapat mendeskripsikan bahwa dengan adanya ekonomi kreatif mampu menghasilkan lapangan pekerjaan dimana berdirinya usaha dan mengajak beberapa orang disekitarnya sebagai karyawan. Maka dapat dipahami studi kelayakan bisnis adalah studi yang digunakan untuk menentukan layak atau tidak layaknya suatu usaha yang akan dijalankan.

Adapun yang akan menjadi sasaran dalam wawancara penelitian ini adalah Bapak Dieka pemilik usaha lele asap di Desa Telogorejo bahwasannya dalam menjalankan usahanya tersebut pemasarannya kurang meluas dan kurang memanfaatkan media sosial untuk promosi sehingga konsumen luar daerah atau masyarakat Desa Telogorejo sendiri kurang tahu dengan adanya olahan lele asap tersebut, dan konsumen hanya itu-itu saja.

Dua karyawan Bapak Dieka yaitu Tesar dan Feri mengatakan dalam pengolahannya masih dengan cara sederhana atau tradisional. Dan dua konsumen Ibu Sri dan Bapak Yudi mengatakan bahwa dalam pengemasan sudah bagus, rasanya pun banyak yang suka apalagi ikan lele asap ini tinggal mengolah saja menjadi makanan sesuai selera, tetapi masih banyak orang yang belum mengenali olahan ikan lele asap milik Bapak Dieka.

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

1. Aspek Sumber Daya Manusia

Aspek sumber daya manusia ini untuk mengetahui apakah seseorang memiliki jiwa berusaha atau tidak, atau apa yang dilakukannya ini lebih pada usaha ikut-ikutan karena melihat usaha yang berkembang pada saat itu juga.⁶ Bapak Dieka telah lama mengembangkan usaha lele asap tetapi dalam proses pemasaran beliau tidak bisa memaksimalkan sehingga konsumen-konsumen yang ada tidak tahu jika ada olahan lele asap tersebut. Selain itu beliau kurang pintar dalam membagi stok ikan lele apakah dijual dalam bentuk lele asap atau dijual dengan lele untuk dikonsumsi biasa, ini sangat menghambat proses produksi lele asap, walaupun ikan lele dimiliki sendiri. Selain itu dalam memasarkan produk usaha lele asap bapak Dieka kurang maksimal tetapi berbeda dengan ide untuk berusaha beliau sangat pintar bahkan bisa membaca apa saja yang *trend* di masa yang akan datang. Semua itu juga didukung oleh

⁶Irfan Fahmi, dkk, *Studi Kelayakan Bisnis Teori Dan Aplikasi*, (Bandung: Alfabeta, 2010), 21

teman-temannya adalah seorang pengusaha. Bapak Dieka juga mengajak dan melatih dua orang pemuda Desa Telogorejo untuk terjun di bidang perikanan khusus pemijahan ikan lele, dan hasilnya sampai sekarang sudah berhasil. Dan untuk saat ini tidak hanya olahan ikan lele asap yang ia kembangkan melainkan ada beberapa usaha yang lain diantaranya memiliki usaha ayam kampung petelur, menyediakan ikan lele konsumsi untuk masyarakat, dan berternak bebek peking dengan jumlah yang cukup banyak selain itu ia juga sebagai jasa pemasangan wifi antar rumah di berbagai desa.

Dari pemaparan diatas, dapat dipahami bahwa dalam aspek sumber daya manusia ini Bapak Dieka belum memenuhi standar dalam aspek sumber daya manusia.

2. Aspek Keuangan

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

Di dalam usaha ikan lele asap ini setiap karyawan di beri upah sebesar Rp.50.000-75.000,- /hari. Jumlah tersebut ditentukan dari setiap memproduksi ikan lele asap, karena setiap hari dalam memproduksi ikan lele asap jumlah yang diproduksi tidak selalu sama. Melihat dari bahan baku yang tersedia, karena setiap panen ikan lele tidak semua ikan di buat ikan lele asap tetapi di sisakan untuk menyediakan masyarakat ketika ingin membeli ikan lele konsumsi.

Dari hasil usaha tersebut pemilik usaha memiliki keuntungan dapat dilihat sebagai berikut:

Modal awal yang dikeluarkan Rp.2.500.000 jumlah tersebut termasuk biaya membangun tempat pengasapan seperti membeli batu bata, pasir, semen, strimin serta kayu. Adapun biaya yang dikeluarkan setiap memproduksi ikan lele asap sebagai berikut:

- Ikan lele 50kg x Rp20.000,- = Rp1000.000,-
- Upah karyawan 2 x Rp70.000,- =Rp140.000,-
- Biaya lain-lain (pembelian plastik dan sutuk tase) sebesar Rp150.000,-

Total modal 1.290.000 x 8 = Rp 10.320.000 (1 bulan produksi)

Dalam 1 tahun produksi maka modalnya adalah Rp 123.840.000

Laba atau arus kas:

- a. Harga perbungkus ikan lele asap Rp35.000 x 8 bungkus = Rp 280.000
- b. Untung perbulan Rp 280.000 x 30 hari = Rp 8.400.000
- c. Untung pertahun Rp 8.400.000 x 12 bulan = Rp 100.800.000

$$\begin{aligned} \text{Rumus Playback Periode} &= \frac{\text{modalawal}}{\text{aruskas}} \times 1 \\ &= \frac{\text{Rp } 123.840.000}{\text{Rp } 100.800.000} \times 1 \end{aligned}$$

=1, 2 Tahun

Periode selama modal yang diperoleh usaha lele asap ini jumlah dana yang ada adalah 2 tahun. Hal ini berarti bahwa dana yang tertanam

dalam suatu aktiva adalah Rp 123.840.000. Usaha ini layak karena akan kembali modal selama 1 tahun 2 bulan. Akan tetapi perlu ada pengawasan dan tingkat produksi serta target penjualan perhari sehingga arus kasnya seimbang dengan modal awal. Sehingga kembali modal itu lebih cepat dari target yang diharapkan. Maka usaha lele asap ini layak untuk menjalankan usaha dalam aspek keuangan karena usaha sudah berjalan 3 tahun.

3. Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran melihat potensi pasar, persaingan, menganalisis strategi pemasaran yang dapat digunakan untuk dapat memenuhi permintaan konsumen. Dalam kesiapan suatu perusahaan untuk menetapkan, memuaskan keinginan pasar dan menghadapi persaingan para pesaing khususnya untuk produk atau jasa yang sejenisnya.⁷

Dalam usaha olahan ikan lele asap masih kurangnya dalam memahami strategi pemasaran, sehingga dalam memasarkan hanya dilakukan secara lokal daerah dan ketika ada pesanan saat acara tertentu sehingga konsumen luar daerah belum mengetahuinya. Target pasar adalah kalangan menengah ke atas karena ikan lele asap ini hanya tinggal memasaknya sesuai selera, konsumen tidak lagi repot-repot membersihkan kotoran-kotoran yang ada didalamnya berbeda dengan membeli ikan lele konsumsi biasa. Dilihat dari harganya ikan lele asap ini terbilang mahal maka orang kalangan menengah kebawah rata-rata lebih memilih mengkonsumsi ikan lele biasa yang harganya dibawah harga lele asap.

⁷Abidatul Afyah, "Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry", *Jurnal Administrasi Bisnis*. Vol. 23 No. 1 Juni 2015, 4

Selain itu bapak Dieka juga pernah memasarkan produk lele asap tersebut ke pasar-pasar tetapi tidak adanya respon yang positif dari konsumen yang ada, konsumen rata-rata lebih memilih ikan biasa untuk dikonsumsi dibandingkan dengan lele asap, hal ini dikarenakan ikan lele asap harganya cukup mahal untuk orang kalangan menengah kebawah. Dan Bapak Dieka tidak melakukan promosi penjualan seperti membuat brosur atau membuat iklan di media sosial, sehingga masyarakat luar daerah tidak mengetahui adanya olahan asap di Desa Telogorejo.⁸

Dari pemaparan diatas, dapat dipahami bahwa usaha olahan ikan lele asap yang sudah berjalan namun belum memenuhi standar studi kelayakan bisnis yang dapat dilihat bahwa usaha ini masih sangat terbatas dalam mengembangkan usahanya.

4. Aspek Produksi

Aspek produksi ini untuk mengetahui kemampuan pelaku bisnis dalam proses produksi seperti: Jumlah bahan baku yang tersedia, kemampuan pengolahan bahan baku hingga bahan setengah jadi dan selanjutnya menjadi bahan jadi dapat mampu diselesaikan tepat waktu.⁹ Usaha produksi olahan ikan lele asap yang dikelola oleh Bapak Dieka telah mempunyai bahan baku yang sangat tersedia dan bahan bakunya dimiliki sendiri. Ikan lele yang digunakan ikan lele yang berkualitas dan

⁸Bapak Dieka, Pemilik Usaha, *Wawancara* Pada tanggal 31 Juli 2021

⁹Irfan Fahmi, dkk, *Studi Kelayakan Bisnis Teori Dan Aplikasi*, (Bandung: Alfabeta, 2010),

layak konsumsi dan dalam mengolahnya masih terbilang sederhana atau tradisional.¹⁰

Dan dalam memproduksi ikan lele asap menurut karyawan yang bekerja tidak ada kesulitan dalam mengasap ikan lele tersebut hanya diperlukan sabar karena proses mengasap ikan lele ini diperlukan waktu yang cukup lama antara 7-8 jam.¹¹

Dari pemaparan diatas, dapat dipahami bahwa usaha dari Bapak Dieka, dalam aspek produksi ini ketersediaan bahan baku sangatlah mudah didapatkan apalagi bahan baku dimiliki sendiri.

5. Aspek Teknis

Aspek teknis ini menganalisis kesiapan teknis dan ketersediaan teknologi yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis.¹² Usaha ikan lele asap dilakukan dengan cara tradisional yang dimana alatnya masih sederhana hingga pengemasannya. Proses pengasapan ikan lele dari usaha Bapak Dieka menggunakan tempurung kelapa dan kayu bakar. Dan ikan lele diletakkan di atas strimin dan di tata rapi kemudian strimin yang berisi ikan lele tersebut diletakkan di atas api berjarak 30 cm. Sedangkan pengemasannya beliau hanya memasukkan dalam kantong plastik yang kemudian ditimbang sesuai dengan ukuran.¹³

Dari pemaparan diatas, dapat di pahami bahwa dari aspek teknis, usaha Bapak Dieka belum dapat memanfaatkan teknologi yang ada secara

¹⁰Bapak Dieka, Pemilik Usaha, *Wawancara* Pada tanggal 31 Juli 2021

¹¹Feri dan Tesar, Karyawan, *Wawancara*, Pada tanggal 31 Juli 2021

¹²Irfan Fahmi, dkk, *Studi Kelayakan Bisnis Teori Dan Aplikasi*, (Bandung: Alfabeta, 2010),

¹³Tesar, Karyawan, *Wawancara*, Pada tanggal 31 Juli 2021

maksimal. Didalam operasional usaha lele asap ini masih menggunakan cara tradisional dengan pembakaran kayu serta tempurung kelapa.

6. Aspek Kemanfaatan

Dalam aspek kemanfaatan yang dimaksud adalah bahwa usaha yang dikerjakan tersebut nantinya apakah akan bermanfaat bagi masyarakat sekitar atau lainnya.

Usaha yang dijalankan Bapak Dieka ini tentunya bermanfaat bagi masyarakat sekitar, terutama Ibu Minah yang sangat terbantu dengan limbah kelapa (tempurung kelapa) dirumahnya dan tidak dimanfaatkan sama sekali, dengan adanya usaha lele asap ini perlahan tempurung kelapa sudah mulai berkurang dan bakal habis digunakan untuk bahan baku pengasapan ikan lele asap.¹⁴ Manfaat yang lain adalah bisa untuk dijadikan contoh oleh pengusaha ikan lele terutama di desa telogorejo sendiri bahwa ikan lele bisa dijadikan olahan yang lain seperti ikan lele asap yang bisa menambah nilai ekonomi.

7. Aspek Hukum

Aspek ini untuk mengetahui kemampuan pelaku bisnis dalam memenuhi ketentuan hukum. Secara ketentuan hukum yang berlaku, seperti: izin lokasi usaha, perjanjian. Usaha ikan lele asap milik Bapak Dieka hanya mempunyai izin usaha dari masyarakat sekitar, ketua dusun dan kepala desa dilokasi tempat untuk menjalankan usahanya.¹⁵ Setelah dilakukan wawancara mengenai aspek hukum bapak Dieka tidak membuat

¹⁴Ibu Minah, Masyarakat Sekitar, *Wawancara* Pada tanggal 29 Juli 2021

¹⁵Bapak Yudi, Kepala Dusun, *Wawancara* Pada tanggal 28 Juli 2021

izin lokasi usaha dari dinas terkait karena untuk biaya surat izin mahal dan butuh waktu hampir lama. Tetapi untuk surat izin layak konsumsi bapak Dieka sudah punya setelah usahanya berjalan kurang lebih setengah tahun.

Dari pemaparan di atas, dapat di pahami bahwa usaha dari Bapak Dieka ini belum meminta surat izin usaha dari dinas terkait hanya dari masyarakat sekitar dan pemerintah desa sehingga belum memenuhi standar aspek hukum studi kelayakan bisnis.

8. Aspek Kesempatan Kerja

Aspek kesempatan kerja ini diharapkan bahwa usaha yang dijalankan tersebut adalah mampu untuk membuka lapangan pekerjaan baru kepada masyarakat yang dimana itu adalah membantu pemerintah untuk mengurangi jumlah angka pengangguran. Didalam aspek kesempatan kerja ini Bapak Dieka membuka kesempatan kerja kepada 2 pemuda desa Telogorejo sendiri yang bernama Deni Antesar dan Feri, dimana sebelumnya mereka ini tidak memiliki pekerjaan atau pengangguran, dan dengan adanya usaha lele asap milik Bapak Dieka ini mereka berdua telah memiliki pekerjaan sebagai karyawan Bapak Dieka

9. Aspek Lingkungan

Aspek lingkungan menyangkut berbagai hal yang berhubungan dengan lingkungan dan dampak yang di rasakan oleh keberadaan suatu usaha seperti pencemaran dan kerusakan lingkungan yang ditimbulkannya. Keseimbangan ekosistem lingkungan harus selalu dijaga dan dirawat pada saat kerusakan lingkungan yang sudah terjadi maka mengembalikan

kepada keseimbangan semula adalah sangat sulit karena proses stabilitas lingkungan ini adalah memakan waktu yang lama.

Setelah melakukan penelitian didalam usaha lele asap milik Bapak Dieka ini tidak adanya dampak negtif yang dirasakan oleh masyarakat sekitar bahkan limbah baik air cucian ikan Bapak Dieka membuat kolam sendiri untuk membuang air tersebut sehingga tidak mencemari lingkungan sekitar, dan kotoran ikan pun telah dibuang ke kolam ikan dan kembali di makan ikan lele yang ukurannya lebih besar. Artinya dalam aspek lingkungan ini Bapak Dieka telah memaksimalkan dengan baik sehingga tidak mengganggu pencemaran lingkungan sekitar. Untuk analisis AMDAL sendiri dari pihak kedinasan tidak dilakukan karena usaha ini tidak memberikan dampak negatife terhadap masyarakat sekitar ataupun lingkungan sosial setempat maupun masyarakat luas.¹⁶

Dari pemaparan diatas, dapat di pahami bahwa dari aspek lingkungan usaha milik bapak Dieka cukup layak untuk dijalankan karena tidak adanya dampak-dampak negatife terhadap masyarakat sekitar atau lingkungan sosial setempat.

¹⁶Feri, Karyawan, *Wawancara* Pada tanggal 31 Juli 2021

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data penelitian, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa usaha lele asap milik bapak Dieka sudah menjalankan beberapa aspek studi kelayakan bisnis, hanya 3 aspek yang belum dijalankan oleh bapak Dieka yaitu aspek pemasaran, dimana belum mampu memahami strategi pemasaran dan tidak melakukan promosi di media sosial, aspek teknis, alat yang digunakan serba sederhana, aspek hukum, belum memiliki izin resmi hanya izin dari masyarakat. Ternyata masih ada beberapa aspek yang harus diperhatikan lebih mendalam demi keberlanjutan usaha.

Di lihat dari penjabaran aspek-aspek diatas bahwa usahaini belum memenuhi standar studi kelayakan bisnis secara keseluruhan.

B. Saran

Saran yang dapat peneliti kemukakan dari hasil penelitian ini sebagai berikut:

1. Pada usaha lele asap ini perlu memenuhi aspek-aspek yang ada dalam studi kelayakan bisnis. Agar usahanya semakin maju dan dapat mensejahterakan masyarakat sekitar rumah dan tentunya masyarakat luas.
2. Bagi pemilik usaha, bahwa usaha lele asap layak dan menguntungkan makadiharapkan bagi pihak terkait dapat memperluas dan

mengembangkan jaringan (pemasaran) agar produksi yang dihasilkan meningkat sehingga mampu memenuhi permintaan yang ada.

3. Perlu adanya pengawasan dan tingkat produksi serta target penjualan perhari sehingga arus kasnya seimbang dengan modal awal. Sehingga kembali modal itu lebih cept dari target yang diharapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina Raida, dkk. 2013. "Kajian Mutu Ikan Lele Asap Kering", *Jurnal Teknologi dan Industri Pertanian Indonesia*. Vol. 5, No. 3
- Bambang Hendrawan dan Dewi Purnamasari. 2013. *Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Roti Ceriwis Sebagai Oleh-Oleh*, *Jurnal Akuntansi Ekonomi dan Manajemen Bisnis*. Vol. 1 No. 1
- Efendi Sofian. 2012. *Metedologi Penelitian Survei*, Jakarta: LP3ES
- Fahmi Irvan, Syahiruddin, dan Hadi Yovi Lavianti. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis Teori dan Aplikasi*, Bandung: ALFABETA
- Gulo W. 2002. *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT Grasindo
- Gunawan Surya. 2016. *Panduan Komplet Budi Daya Lele di Lahan Sempit*. Jakarta: AgroMedia Pustaka
- Jakfar dan Kasmir. 2012. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana
- Jakfar dan Kasmir, 2003. *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*, Jakarta: Kencana Prenada Media Grup
- Lexy J. Moloeng. 2009. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- M. Ramli. 2012. "Usaha Perikanan Ikan Asap Selais Di Rantau Kopar Kabupaten Rokan Hilir Provinsi Riau", *Jurnal Perikanan dan Kelautan*. Vol. 17, No. 1
- Mungin Burhan. 2013. *Metedologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*. Jakarta: Kenanga
- Noor Juliansyah. 2011. *Metedologi Penelitian, Skripsi, Tesis, Disertai dan Karya Ilmiah*, Jakarta: KENCANA
- Nurbasya Ahmad Fatan. 2018. Skripsi. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Ikan Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam, Jurusan Ekonomi Syariah
- Musfar Tengku Firli. 2020. *Buku Ajar Manajemen Pemasaran*. Bandung: Media Sains Indonesia

- P. Joko Subagyo. 2011. *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta
- Permana Putra Rangga. 2017. Skripsi. *Studi Kelayakan Bisnis Aspek Finansial UMKM Bimbingan Belajar* (Studi kasus: LKP PT Escentia Prima Sejati) Program Studi Manajemen
- Rosita Ira. 2019. Skripsi. *Analisis Kelayakan Usaha Pada Usaha Otak-Otak Bandeng (Channos)*, (Studi Kasus Pada CV. Suwaga Jaya Bu Muzanah Gresik, Jawa Timur) Program Studi Agrobisnis Perikanan
- Shinta Agustina. 2011. *Manajemen Pemasaran*, Malang: UB Press
- Sriwiyono. 2010. *Budidaya Lele Sehat dan Layak Konsumsi*. Sukoharjo: FATWAN ofest
- Subagyo Ahmad. 2007. *Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi*, Jakarta: PT Gramedia
- Sucipto Agus. 2011. *Studi Kelayakan Bisnis*, Malang: UIN MALIKI PRESS
- Sucipto Agus. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis Analisis Integratif dan Studi Kasus*, Malang: UIN-MALIKI PRESS
- Suharsaputra Uhar. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*. Bandung: Refika Aditama
- Suliyanto. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: CV Andi Offest
- Suliyono. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis*, Yogyakarta: CV ANDI OFFEST
- Suwinto Johan. 2011. *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Swastawati Fronthea. 2011. "Studi Kelayakan Dan Efisiensi Usaha Pengasapan Ikan Dengan Asap Cair Limbah Pertanian", *Jurnal Dinamika Ekonomi Pembangunan*. Vol. 1, No. 1
- Umar Husein. 2005. *Studi Kelayakan Bisnis, Teknik Menganalisis Kelayakan Usaha Secara Komprehensif*. PT. Gramedia Pustaka Utama
- Wijayanto Dian. 2016. "Studi Kelayakan Usaha Produksi Asap Cair Untuk Pengasapan Ikan Di Kota Semarang", *Prosiding Seminar Nasional Tahunan Ke-V Hasil Penelitian Perikanan Dan Kelautan*

LAMPIRAN-LAMPIRAN

ALAT PENGUMPUL DATA

(APD)

**STUDI KELAYAKAN USAHA LELE ASAP DI DESA TELOGOREJO
KECAMATAN BATANGHARI KABUPATEN LAMPUNG TIMUR**

A. WAWANCARA

**1. Wawancara Dengan Pemilik Usaha Lele Asap Di Desa Telogorejo
Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur**

- a. Bagaimana sejarah dan perkembangan usaha lele asap yang anda kelola pada saat ini?
- b. Berapa jumlah karyawan yang anda miliki saat ini?
- c. Berapa modal awal ketika mendirikan usaha ikan lele asap ini?
- d. Bagaimana pemasaran yang anda lakukan dalam menjual ikan lele asap ini?
- e. Bagaimana proses atau tahapan dalam produksi ikan lele asap?
- f. Apa saja alat yang digunakan dalam proses produksi lele asap ini?
- g. Apakah usaha ikan lele asap ini bermanfaat bagi masyarakat?
- h. Berapakah gaji atau upah yang didapatkan oleh karyawan pada usaha lele asap ini?
- i. Apakah usaha ini sudah mendapatkan izin dari masyarakat sekitar?
- j. Apakah usaha ikan lele asap ini bisa membuka lapangan pekerjaan bagi lingkungan sekitar?

-
- k. Hambatan atau kendala apa saja yang dihadapi dalam pengembangan usaha lele asap ini dan bagaimana cara mengatasinya?

2. Wawancara Dengan Karyawan Usaha Lele Asap Di Desa Telogorejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur

- a. Sejak kapan anda menjadi karyawan dalam usaha lele asap ini?
- b. Apa motivasi anda menjadi karyawan dan bertahan hingga saat ini?
- c. Berapa gaji yang anda terima di usaha ikan lele asap ini?
- d. Berapa jumlah produksi ikan lele dalam sehari?
- e. Apakah ada kesulitan ketika memproduksi ikan lele asap ini?
- f. Apa yang anda lakukan ketika ikan lele asap kurang diminati konsumen?
- g. Apa yang anda peroleh selama bekerja di sini?

3. Wawancara Dengan Konsumen Ikan Lele Asap

- a. Sejak kapan anda menjadi konsumen ikan lele asap ini?
- b. Menurut anda, apa yang membuat anda memilih ikan lele asap dibandingkan dengan yang lain?
- c. Menurut anda, apa kelebihan dan kekurangan dari produk ikan lele asap ini?
- d. Menurut anda, bagaimana kualitas dari produk ikan lele asap ini?
- e. Seberapa sering anda mengonsumsi ikan lele asap?
- f. Dilihat dari harga apakah harga ikan lele asap ini mahal atau standar?

Metro, April 2021

Mahasiswa Ybs

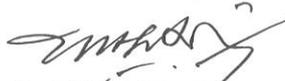


Nurul Hidayat

NPM. 1704040213

Mengetahui

Dosen Pembimbing



Drs. H. M. Saleh, MA

NIP. 196501111993031001

OUTLINE

STUDI KELAYAKAN USAHA LELE ASAP DI DESA TELOGOREJO KECAMATAN BATANGHARI KABUPATEN LAMPUNG TIMUR

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN NOTA DINAS

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN ABSTRAK

HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Studi Kelayakan Bisnis
 - 1. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis
 - 2. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis
 - 3. Manfaat Studi Kelayakan Bisnis
 - 4. Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

- B. Aspek Pemasaran
 - 1. Pengertian Pemasaran
 - 2. Tujuan Pemasaran
 - 3. Bauran Pemasaran
- C. Usaha
 - 1. Pengertian Usaha
 - 2. Pengetian Usaha Ikan Lele Asap

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Gambaran Umum Usaha Ikan Lele Asap Di Desa Telogorejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur
- B. Studi Kelayakan Bisnis Usaha Ikan Lele Asap Di Desa Telogorejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur
- C. Analisis Studi Kelayakan Bisnis Usaha Ikan Lele Asap Di Desa Telogorejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Metro, Mei 2021

Mahasiswa Ybs

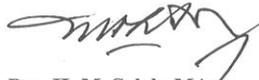


Nurul Hidayat

NPM. 1704040213

Mengetahui

Dosen Pembimbing



Drs. H. M. Saleh, MA

NIP. 196501111993031001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Nomor : 3444/In.28.3/D.1/PP.00.9/12/2020
Lampiran : -
Perihal : **Pembimbing Skripsi**

11 Desember 2020

Kepada Yth:
Drs. M. Saleh, M.A.
di – Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk sebagai Pembimbing Skripsi mahasiswa :

Nama : Nurul Hidayat
NPM : 1704040213
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah (Esy)
Judul : Studi Kelayakan Pengembangan Usaha Lele Asap Di Desa Telogorejo Kecamatan Batanghari

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing mengoreksi Proposal, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi mahasiswa sampai dengan selesai.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang di keluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b. Isi ± 3/6 bagian.
 - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Bapak/Ibu Dosen diucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



M. Saleh, Dekan Bidang Akademik dan
Keterbacaan

MUHAMMAD SALEH



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-2170/In.28/D.1/TL.01/07/2021

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **NURUL HIDAYAT**
NPM : 1704040213
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : Ekonomi Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di DESA TELOGOREJO, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STUDI KELAYAKAN USAHA LELE ASAP DI DESA TELOGOREJO KECAMATAN BATANGHARI KABUPATEN LAMPUNG TIMUR".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 22 Juli 2021

Mengetahui,
Pejabat Setempat


BP. DIKA

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Siti Zulaikha S.Ag, MH
NIP 19720611 199803 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2171/In.28/D.1/TL.00/07/2021
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
KEPALA DESA DESA
TELOGOREJO
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-2170/In.28/D.1/TL.01/07/2021,
tanggal 22 Juli 2021 atas nama saudara:

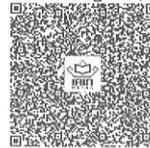
Nama : **NURUL HIDAYAT**
NPM : 1704040213
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di DESA TELOGOREJO, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STUDI KELAYAKAN USAHA LELE ASAP DI DESA TELOGOREJO KECAMATAN BATANGHARI KABUPATEN LAMPUNG TIMUR".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 22 Juli 2021
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Siti Zulaikha S.Ag, MH
NIP 19720611 199803 2 001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iaim@metrouniv.ac.id

SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-724/ln.28/S/U.1/OT.01/07/2021

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : NURUL HIDAYAT
NPM : 1704040213
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2020 / 2021 dengan nomor anggota 1704040213

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari segala administrasi di Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 23 Juli 2021
Kepala Perpustakaan



As'ad
Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H.
NIP.19750505 200112 1 002 †



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; email: iaimetro@metrouniv.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : NURUL HIDAYAT

NPM : 1704040213

Jurusan : S1 Ekonomi Syariah

Judul : STUDI KELAYAKAN USAHA LELE ASAP DI DESA TELOGOREJO
KECAMATAN BATANGHARI KABUPATEN LAMPUNG TIMUR

Status : LULUS

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dari "Naskah Skripsi" dengan menggunakan aplikasi *Turnitin Score 22%*.

Demikian keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 23 September 2021

Ketua Program Studi Ekonomi Syariah



Harma Setyawan, MA
NIP. 1980529 201503 1 005



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO LAMPUNG

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Nurul Hidayat Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam)/ EKONOMI SYARIAH
NPM : 1704040213 Semester/TA : VIII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Kamis 07/01/2021	<ul style="list-style-type: none">✓ Perbaiki kata-kata yang salah dalam pengetikan.✓ Perbaiki cara pengetikan kata-kata yg di kutip dari hasil wawancara.✓ Perbaiki cara penulisan kata kata kutipan.✓ Perbaiki cara penulisan kutipan yang dikutip bukan dari buku sumber pemilik/pengarang buku aslinya.✓ Beri sumber rujukan / buku yg dikutip dari paragraf yg ada.✓ Perbaiki Sumber Data sesuai petunjuk.	

Dosen Pembimbing

Drs. H. M. Saleh, MA
NIP. 196501111993031001

Mahasiswa ybs,

NURUL HIDAYAT
NPM. 1704040213



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO LAMPUNG

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Nurul Hidayat Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam)/ EKONOMI SYARIAH
NPM : 1704040213 Semester/TA : VIII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Senin 18/09/2021	✓ Pada wawancara tulis nama nama dan jabatannya orang yang akan di wawancara ✓ Lengkapi proposal ini dg berkas yg dibutuhkan utk kegiatan seminar.	

Dosen Pembimbing

Drs. H. M. Saleh, MA
NIP. 196501111993031001

Mahasiswa ybs,

NURUL HIDAYAT
NPM. 1704040213



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO LAMPUNG**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Nurul Hidayat Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam)/ EKONOMI SYARIAH
NPM : 1704040213 Semester/TA : VIII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		✓ Perbaiki Out Line yg ada ✓ Perbaiki APD yg AR	 

Dosen Pembimbing

Dr. H. M. Saleh, MA
NIP. 196501111993031001

Mahasiswa ybs,

NURUL HIDAYAT
NPM. 1704040213



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO LAMPUNG

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusti@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Nurul Hidayat Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam)/ EKONOMI SYARIAH
NPM : 1704040213 Semester/TA : VIII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Selasa 25/08/ 2021.	✓ Acc Out Line. ✓ Acc APD yg. dr.	

Dosen Pembimbing

Drs. H. M. Saleh, MA
NIP. 196501111993031001

Mahasiswa ybs.

NURUL HIDAYAT
NPM. 1704040213



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO LAMPUNG

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Nurul Hidayat Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam)/ EKONOMI SYARIAH
NPM : 1704040213 Semester/TA : IX/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	09 September 2021	- Hal. Persembahan cukup untuk orang tua - LB masalah tidak boleh dimulai dengan kata Salam, untuk - Kaidah penulisan diperbaiki - Pertanyaan penelitian tidak boleh sama dengan judul - Kesimpulan harus simple dan menjawab rumusan masalah	
	14 September 2021	acc di lengkapi	

Dosen Pembimbing

Drs. H. M. Saleh, MA
NIP. 196501111993031001

Mahasiswa ybs,

NURUL HIDAYAT
NPM. 1704040213

FOTO DOKUMENTASI



Foto Proses Pembersihan Ikan Lele



Foto Proses Penusukan Pada Ikan Lele



Foto Ikan Lele Siap di Asap



Foto Pembuatan Api



Foto Proses Pegasapan Ikan Lele Asap



Foto Lele Asap Sudah Siap di Konsumsi

RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama Nurul Hidayat, lahir pada tanggal 24 September 1999 Di Desa Telogorejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur Provinsi Lampung, dari pasangan bapak Rasino dan Ibu Suratmi. Penulis merupakan anak kelima dari lima bersaudara. Penulis mengawali pendidikan formalnya di TK Desa Telogorejo lulus pada tahun 2005, dan melanjutkan SD N 1 Telogorejo lulus pada tahun 2011, kemudian melanjutkan ke jenjang pertama (SMP/Sederajat) di SMP PGRI 1 Batanghari lulus pada tahun 2014. Selanjutnya melanjutkan ke jenjang (SMA/Sederajat) di SMA N 4 Kota Metro dan lulus pada tahun 2017. Kemudian penulis melanjutkan ke jenjang Perguruan Tinggi Negeri yaitu di Institut Agama Islam Negeri di Kota Metro pada tahun 2017 dengan jurusan Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.