

# ANALISIS FINANSIAL USAHA PEMASARAN IKAN HIAS AIR LAUT DI DESA BULUTUI KECAMATAN LIKUPANG BARAT KABUPATEN MINAHASA UTARA

Candra Ciarso<sup>1</sup>; Grace O. Tambani<sup>2</sup>; Djuwita R.R. Aling<sup>2</sup>; Srie J. Sondakh<sup>2</sup>; Florence V. Longdong<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Mahasiswa Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Sam Ratulangi Manado

<sup>2</sup>Staff Pengajar Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Sam Ratulangi Manado

Koresponden email: [candracciarso@gmail.com](mailto:candracciarso@gmail.com)

## Abstract

*The purpose of this study is to determine the financial feasibility of marketing marine ornamental fish which is the business of fishermen in Bulutui Village, West Likupang District. The method of data collection using the census method. The data collected consists of primary data and secondary data. Research data is processed in a qualitative descriptive manner, which is data processing through logical considerations with a systematic discussion of writing, and quantitative descriptive is data processing in the form of numbers using calculations. In order to determine the feasibility of the business, a financial analysis is carried out, namely operating profit, net profit, profit rate, benefit cost ratio, profitability, break event point.*

*The results of the research show that the marketing of marine ornamental fish in Bulutui Village has a marketing channel that starts from fishermen to collectors after it is distributed to consumers. The results of the feasibility analysis of the marketing of seawater ornamental fish in Bulutui Village through the calculation that the operating profit value gets a result of Rp. 35,285,000; net profit of Rp. 25,189,534, a profit rate of 40%, and a B/CR value of 1.40 indicates that the business is feasible to run. Profitability of 59% indicates that the business being carried out is included in the sufficient category. BEP sales of Rp. 25,185,018.98; and the unit BEP value is 318 individuals.*

*Keywords: financial analysis; marine ornamental fish; Bulutui Village*

## Abstrak

Tujuan dalam penelitian ini mengetahui kelayakan finansial dari usaha pemasaran ikan hias air laut yang menjadi usaha para nelayan di Desa Bulutui Kecamatan Likupang Barat. Metode dalam pengambilan data menggunakan metode sensus. Data yang dikumpulkan terdiri atas data primer dan data sekunder. Data penelitian diolah secara deskriptif kualitatif yang merupakan pengolahan data melalui pertimbangan-pertimbangan logika dengan pembahasan penulisan yang sistematis, dan deskriptif kuantitatif merupakan pengolahan data yang berbentuk angka dengan menggunakan perhitungan. Guna mengetahui kelayakan usaha maka dilakukannya analisis finansial, yaitu *operating profit, net profit, profit rate, benefit cost ratio, rentabilitas, break event point*.

Hasil dari penelitian bahwa pemasaran ikan hias air laut di Desa Bulutui memiliki saluran pemasaran yang dimulai dari nelayan ke pedagang pengumpul setelah itu disalurkan ke konsumen. Hasil analisis kelayakan usaha pemasaran ikan hias air laut di Desa Bulutui melalui perhitungan yaitu nilai *operating profit* mendapatkan hasil sebesar Rp. 35.285.000; *net profit* sebesar Rp. 25.189.534, *profit rate* sebesar 40%, dan nilai B/CR 1,40 menandakan bahwa usaha tersebut layak dijalankan. Rentabilitas sebesar 59% menunjukkan bahwa usaha yang dijalankan termasuk dalam kategori cukup. BEP penjualan sebesar Rp. 25.185.018,98; dan nilai BEP satuan sebesar 318 ekor.

Kata kunci: analisis finansial; ikan hias air laut; Desa Bulutui

## PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara maritim terbesar yang ada di dunia. Fakta fisik yang dimiliki adalah sebagai negara kepulauan terbesar yang terdiri dari 17.504 pulau termasuk pulau-pulau kecilnya yang tersebar dari Sabang sampai Merauke dan dari Miangas sampai Rote yang memiliki panjang garis pantai yaitu 95.200 km dan wilayah teritorial yang terbentuk mencapai 7,1 juta km kurang lebih 5,4 juta km merupakan wilayah laut

Perairan Indonesia kaya dengan berbagai jenis ikan hias air laut dan juga memiliki potensi alami yang sangat baik untuk mengembangkan usaha perikanan terutama ekspor ikan hias laut. Iklim tropis Indonesia cocok untuk pemeliharaan berbagai jenis ikan hias dan memungkinkan dapat berproduksi sepanjang tahun. Sumber daya alamnya juga mendukung yaitu lahan masih luas, sumber air melimpah, dan pakan alami juga masih

banyak ketersediaannya di alam. Pemeliharaan tidak terlalu sulit karena didukung oleh iklim Indonesia yang sesuai.

Komoditas ikan hias yang ada di Indonesia menjadi satu andalan dalam membantu menopang perekonomian masyarakat Indonesia. Mengacu data 2018, puncak volume ekspor ikan hias Indonesia mampu mengekspor 1.630,4 ton ikan hias ke luar negeri yang membuat Indonesia berada di posisi ketiga tingkat internasional sebagai eksportir ikan hias air laut dan posisi kelima di dunia untuk ekspor ikan hias air tawar

Desa Bulutui salah satu desa pesisir yang terletak di Kecamatan Likupang Barat Kabupaten Minahasa Utara di mana sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai nelayan termasuk di dalamnya usaha pemasaran ikan hias air laut. Melalui kajian pustaka dan informasi dan penelitian-penelitian tentang usaha yang berkaitan dengan ikan hias air laut masih kurang sehingga penulis tertarik ingin melakukan penelitian. Di samping itu melalui analisis finansial tentang kelayakan usaha ikan hias air laut yang ternyata layak untuk dikembangkan dan menguntungkan maka hal ini akan menarik masyarakat untuk berbisnis ikan hias air laut.

## **METODE PENELITIAN**

### **Metode Dasar**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus. Menurut Nursalam (2016) studi kasus merupakan suatu penelitian yang mencakup pengkajian yang bertujuan untuk memberikan gambaran secara mendetail mengenai latar belakang, sifat dan karakter yang ada dari suatu kasus, dengan kata lain bahwa studi kasus memusatkan perhatian pada suatu kasus secara rinci dan intensif.

### **Jenis dan Sumber Data**

Adapun dalam penelitian ini, data yang dikumpulkan terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari sumber atau tidak melalui media perantara. Pengumpulan data primer dilakukan melalui survei langsung ke lapangan dan bertemu dengan seluruh responden yang menjadi target atau objek. Data primer termasuk observasi dan wawancara yang dipandu dengan kuesioner yang telah dipersiapkan terlebih dahulu. (Narimawati, 2008). Data sekunder adalah sumber data yang diperoleh secara tidak langsung, data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang tersusun dalam arsip yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan. Data ini diambil dari instansi yang berkaitan dengan penelitian yang diperoleh dari kantor desa berupa data umum di Desa Bulutui.

### **Metode Pengambilan Data**

Metode dalam pengambilan data menggunakan metode sensus. Sensus merupakan prosedur pendataan lengkap terhadap semua unit populasi. Populasi dalam penelitian ini ialah nelayan dengan usaha pemasaran ikan hias yang berada di Desa Bulutui Kecamatan Likupang Barat Kabupaten Minahasa Utara. Adapun yang disebut sebagai responden diperoleh dengan cara mendata seluruh nelayan yang mempunyai usaha pemasaran ikan hias di Desa Bulutui yang berjumlah 4 orang.

### Metode Analisis Data

Data penelitian diolah secara deskriptif kualitatif yang merupakan pengolahan data melalui pertimbangan-pertimbangan logika dengan pembahasan penulisan yang sistematis dan data ini tidak berbentuk angka, dan deskriptif kuantitatif merupakan pengolahan data yang berbentuk angka dengan menggunakan perhitungan. Mengetahui kelayakan suatu usaha maka digunakan analisis finansial dengan formula yang digunakan sebagai berikut :

**a. Operating Profit (OP)**

$$OP = TR - VC$$

Di mana:

OP = Keuntungan Usaha

TR = *Total Revenue* atau Total Penerimaan

VC = *Variabel Cost* atau Biaya Tidak Tetap

**b. Net Profit (NP)**

$$\pi = TR - TC$$

Di mana:

$\pi$  = *Net Profit* (Keuntungan Absolut)

TR = *Total Revenue* atau Total Penerimaan

TC = *Total Cost* atau Biaya Total

**c. Profit Rate (PR)**

$$PR = \frac{\pi}{TC} \times 100$$

Di mana:

PR = *Profit Rate* atau Tingkat Keuntungan

$\pi$  = *Net Profit* atau Keuntungan Absolut

TC = *Total Cost* atau Biaya Total

**d. Benefit Cost Ratio (BCR)**

$$BCR = \frac{TR}{TC}$$

Di mana:

BCR = *Benefit Cost Ratio*

TR = *Total Revenue* atau Total Penerimaan

TC = *Total Cost* atau Biaya Total

**d. Rentabilitas**

$$R = \frac{\pi}{I} \times 100$$

Di mana: R = Rentabilitas

$\pi$  = *Net Profit* atau Keuntungan Absolut

I = Investasi

**e. Break Even Point (BEP)**

$$BEP \text{ Penjualan} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{TR}}$$

$$\text{BEP Satuan} = \frac{\text{BEP Penjualan}}{\text{Harga Satuan}}$$

Dimana: FC = *Fix Cost* atau Biaya Tetap

VC = *Variable Cost* atau Biaya Tidak Tetap

TR = *Total Revenue* atau Total Penerimaan

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Keadaan Umum Responden

Keadaan umum responden yang ada di Desa Bulutui dapat di lihat pada tabel berikut ini.

**Tabel 1. Keadaan Umum Responden**

No.	Responden	Umur	Pendidikan	Tanggunggaan Keluarga	Lama Usaha
1	R1	54 Tahun	SMA	3	10 Tahun
2	R2	45 Tahun	SD	2	10 Tahun
3	R3	42 Tahun	SMP	4	10 Tahun
4	R4	41 Tahun	TK	2	16 Tahun

Sumber: Data Primer, Diolah, Desember 2021

Tabel 1 menunjukkan keadaan umum responden dari umur, pendidikan, tanggungan keluarga dan lama usaha. Berdasarkan pada Tabel 1 bahwa responden yang memiliki usia yang paling tua adalah responden 1 yaitu 54 Tahun. Umur seseorang menentukan prestasi kerja atau kinerja orang tersebut. Semakin berat pekerjaan secara fisik maka semakin tua tenaga kerja dan semakin turun pula prestasinya. Namun, dalam hal tanggung jawab semakin tua umur tenaga kerja akan berpengaruh karena justru semakin pengalaman.

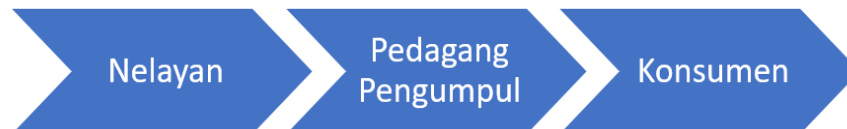
Berdasarkan Tabel 4 tingkatan pendidikan dari setiap responden bervariasi, dimulai dari yang tamat Tk, SD, SMP sampai SMA. Pendidikan merupakan wadah fungsional dalam menunjang keberhasilan usaha baik itu usaha individu maupun kelompok. Tingkat pendidikan selain membentuk kepribadian yang luhur, juga membantu pola pikir Jadi, memang benar bahwa masalah pendidikan pada pelaku usaha perikanan di pelbagai usaha apapun, sangatlah penting untuk menunjang pola pikir mereka dalam penentuan untung ruginya usaha ataupun dalam menentukan maju mundurnya suatu usaha.

Jumlah tanggungan keluarga sangat berpengaruh untuk perencanaan dan pengambilan keputusan dalam pengelolaan suatu usaha. Tabel 1 menunjukkan bahwa setiap responden memiliki tanggungan keluarga yang berbeda beda. Tanggungan adalah orang atau orang-orang yang masih berhubungan keluarga atau masih dianggap berhubungan keluarga serta hidupnya pun ditanggung.

Tabel 1 juga menunjukkan bahwa setiap responden sudah menekuni lama usaha ikan hias air laut. Terbukti dari lamanya responden rata-rata menjalankan usaha ini sudah di atas 10 tahun. Semakin lama usaha mereka, maka semakin berpengalaman para nelayan ikan hias memasarkan produk mereka dan berdampak pada hasil yang mereka peroleh bisa lebih baik dan kebutuhan ekonomi keluarga dapat terpenuhi.

## Pemasaran Ikan Hias Air Laut

Pemasaran merupakan penyaluran barang atau hasil dari produsen ke konsumen yang membutuhkan. Hasil dari penelitian ini bahwa pemasaran ikan hias air laut yang ada di Desa Bulutui menciptakan suatu rantai pemasaran yang dimulai dari nelayan sampai pada konsumen akhir. Rantai pemasaran untuk produk-produk perikanan umumnya bersifat sederhana dikarenakan untuk memperkecil biaya pemasaran dan memperbesar keuntungan yang diterima nelayan maupun lembaga pemasaran penyalur dengan tidak merugikan konsumen. Rantai pemasaran dari ikan hias air laut dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Saluran Pemasaran Ikan Hias Air Laut

Berdasarkan pada Gambar 1 bahwa saluran pemasaran dimulai dari nelayan yang melakukan penangkapan ikan hias air laut terlebih dahulu. Proses penangkapan ikan hias air laut dilakukan oleh 2 orang nelayan yang dimana nelayan satu di atas perahu dan satunya lagi menyelam ke dalam laut. Nelayan yang menyelam ke dalam laut diperlengkapi dengan alat-alat menyelam seperti kaca renang, kompresor untuk membantu pernapasan, jaring khusus untuk menangkap ikan dan alat penjepit khusus untuk menangkap ikan hias air laut tertentu. Setelah mendapatkan ikan hias air laut maka dikumpulkan di tempat penampungan ikan sebelum dikirim ke tempat pedagang pengumpul.

Proses pengiriman ikan hias air laut dari nelayan ke pedagang pengumpul dimulai dari pengemasan ikan hias air laut yang dimasukkan di kantong plastik yang sudah diberikan oksigen. Satu kantong plastik hanya bisa diberikan satu ikan hias air laut saja untuk menghindari dari resiko kematian karena fungsi ikan hias air laut hanya untuk menikmati keindahannya di saat ikan tersebut masih hidup. Setelah semua ikan hias air laut sudah dimasukkan di kantong plastik selanjutnya di *packing* di *coolbox* supaya aman perjalanan dari nelayan ke pedagang pengumpul yang menggunakan mobil pick up untuk pengirimannya.

Ikan hias air laut yang dijual kepada pedagang pengumpul memiliki harga beli yang sudah ditentukan oleh pedagang pengumpul itu sendiri dan dari pengumpul dijual ke konsumen. Hasil tangkapan setiap nelayan bervariasi, tergantung keadaan pada waktu turun mencari ikan dan juga tergantung jenis ikan apa yang dipesan oleh pembeli.

## Struktur Biaya Usaha Ikan Hias Air Laut

### Biaya Investasi

Biaya Investasi merupakan dana awal untuk menjalankan suatu usaha. Biaya investasi yang dikeluarkan dalam usaha ikan hias air laut terlihat pada Tabel 2.

**Tabel 2. Biaya Investasi**

No	Uraian	Unit	Biaya (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Bak Penampungan Ikan	1	2.500.000	2.500.000
2	Pompa Air	2	667.000	1.334.000
3	Tabung Oksigen	2	1.100.000	2.200.000
4	Perahu	1	10.000.000	10.000.000
5	Mesin Motor	1	20.000.000	20.000.000
6	Kacamata Renang	1	125.000	125.000
7	Kompresor	1	6.000.000	6.000.000
8	Jaring Khusus	1	350.000	350.000
9	Alat Penjepit Khusus	1	22.000	22.000
10	Dacor Regulator	1	450.000	450.000
Total Biaya Investasi				42.981.000

Sumber: Data Primer, Diolah, 2021

Data pada Tabel 2 dapat dilihat bahwa biaya investasi yang paling banyak dikeluarkan yaitu pengadaan mesin motor sebesar Rp. 20.000.000 sedangkan biaya investasi yang paling kecil yaitu pembelian alat penjepit khusus sebesar Rp. 22.000.

### Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap merupakan biaya yang tidak berubah selama proses produksi itu berjalan. Biaya ini akan tetap dikeluarkan walaupun tidak ada kegiatan ataupun aktifitas dalam usaha tersebut. Biaya tetap pada usaha pemasaran ikan hias air laut dapat dilihat pada Tabel 3.

**Tabel 3. Biaya Tetap Per Tahun**

No.	Uraian	Umur Ekonomis Tahun	Biaya Penyusutan (Rp)	Biaya Perawatan (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Bak Penampungan Ikan	16	156.250	450.000	606.250
2	Pompa Air	5	266.800	350.000	616.800
3	Tabung Oksigen	5	440.000	400.000	840.000
4	Perahu	10	1.000.000	500.000	1.500.000
5	Mesin Motor	5	4.000.000	600.000	4.600.000
6	Kacamata Renang	4	31.250		31.250
7	Kompresor	5	1.200.000	450.000	1.650.000
8	Jaring Khusus	3	116.666		116.666
9	Alat Penjepit Khusus	1	22.000		22.000
10	Dacor Regulator	4	112.500		112.500
Total Biaya Tetap					10.095.466

Sumber: Data Primer, Diolah, Desember 2021

Berdasarkan data pada Tabel 3 dilihat bahwa biaya yang tertinggi yang dikeluarkan dalam usaha ini adalah biaya penyusutan dari mesin motor yaitu sebesar Rp. 4.600.000 dan biaya yang terendah adalah biaya penyusutan alat penjepit khusus sebesar Rp. 22.000.

### Biaya Tidak Tetap (*Variable Cost*)

Biaya tidak tetap adalah biaya yang berubah sepanjang proses produksi berlangsung, jenis biaya ini difungsikan untuk melengkapi biaya tetap dan bersifat dinamis. Biaya tidak tetap dari usaha pemasaran ikan hias air laut dapat di lihat pada Tabel 4.

**Tabel 4. Biaya Tidak Tetap Per Tahun**

No	Uraian	Harga	Jumlah	Total (Rp)
1	Kantong Plastik	1kg/Rp.45.000	48 Kg	2.160.000
2	Coolboox	1 unit/Rp.160.000	48 unit	7.680.000
3	Isi Oksigen	1 Kubik/Rp.60.000	24 Kubik	1.440.000
4	Sewa Mobil	1 kali pengiriman/Rp.300.000	48 kali pengiriman	14.400.000
5	Upah Gaji	Rp.1.500.000/Bulan	12 Bulan	18.000.000
6	Karet	1 pack /Rp.20.000	6 pack	120.000
7	Listrik	Per Bulan/Rp.50.000	12 Bulan	600.000
8	BBM	1 liter/Rp.11.000	720 liter	7.920.000
9	Oli	1 Botol/Rp. 35.000	12 Botol	420.000
Total Biaya Tidak Tetap				52.740.000

Sumber: Data Primer, Diolah, Desember 2021

Pada Tabel 4 biaya yang banyak dikeluarkan ialah upah gaji yaitu sebesar Rp.18.000.000 sedangkan biaya yang paling sedikit dikeluarkan ialah karet sebesar Rp.120.000. Pemasaran ikan hias air laut dilakukan pengiriman 4 kali dalam sebulan dan dilaksanakan selama 1 tahun berjalan.

### Biaya Total (*Total Cost*)

Total biaya merupakan penjumlahan dari biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*). Total biaya dapat dilihat pada Tabel 5.

**Tabel 5. Total Biaya**

No.	Uraian	Harga (Rp)
1.	Biaya Tetap	10.095.466
2.	Biaya Tidak Tetap	52.740.000
Total Cost		62.835.466

Sumber: Data Primer, Diolah, Desember 2021

### Pendapatan atau Total Penerimaan

Menjalankan suatu usaha, pengusaha mengharapkan pendapatan yang lebih atau keuntungan yang besar dari usaha yang dijalankan. Total penerimaan dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Total Penerimaan

Sumber: Data Primer, Diolah, Desember 2021

No	Hasil Tangkapan		Produksi Rata-rata Per Tahun (ekor)	Harga jual (Rp)	Total Pendapatan (Rp)
	Nama Ikan	Nama Ilmiah			
1.	Botana Kapsul	<i>Acanthurus olivaceus</i>	1.060	15.000	15.900.900
2.	Angel Kenedy	<i>Centropyge bispinosus</i>	320	60.000	19.200.000
3.	Keling Merah	<i>Coris gaimard</i>	320	20.000	6.400.000
4.	Letter Six dori	<i>Paracanthurus hepatus</i>	205	70.000	14.350.000
5.	Angel Batman	<i>Pomacanthus imperator</i>	145	80.000	11.600.000
6.	Angel Asli	<i>Apolemichthys trimaculatus</i>	95	60.000	5.700.000
7.	Angel Piyama	<i>Euxhiphops navarchus</i>	57	100.000	5.700.000
8.	Angel Doreng	<i>Pygoplites diacanthus</i>	50	60.000	3.000.000
9.	Angel Lemon	<i>Centropyge flavissimus</i>	19	150.000	2.850.000
10.	Angel Napoleon	<i>Pomacanthus xanthurus</i>	19	175.000	3.325.000
Total Penerimaan					88.025.000

Data pada Tabel 6 menunjukkan bahwa hasil penjualan ikan hias air laut yang memiliki pendapatan tertinggi ialah ikan hias Angel Kenedy dengan pendapatan pertahun 19.200.000 yang dijual per ekornya sebesar Rp.60.000 dengan rata-rata penjualan 320 ekor per tahun. Pendapatan terkecil dari penjualan ikan hias air laut yaitu ikan Angel Lemon dengan pendapatan per tahun Rp. 2.850.000 yang dijual per ekornya sebesar Rp. 150.000 dengan rata-rata penjualan 19 ekor per tahun.

### Analisis Finansial

#### Operating Profit (OP)

$$\begin{aligned} \text{OP} &= \text{TR} - \text{VC} \\ &= \text{Rp } 88.025.000 - \text{Rp } 52.740.000 \\ &= \text{Rp } 35.285.000 \end{aligned}$$

Dapat dilihat bahwa *operating profit* dari usaha ikan hias air laut yaitu sebesar Rp 35.285.000 ini merupakan keuntungan dari usaha tersebut dan dapat digunakan untuk biaya produksi berikutnya. Hasil dari *operating profit* menunjukkan bahwa usaha pemasaran ikan hias air laut masih ada keuntungan dalam pendapatan karena hasilnya positif dan masih menyisihkan biaya operasional atau biaya tetap terhadap kelangsungan usaha tersebut.

#### Net Profit ( $\pi$ )

$$\begin{aligned} \pi &= \text{TR} - \text{TC} \\ &= \text{Rp } 88.025.000 - \text{Rp } 62.835.466 \\ &= \text{Rp } 25.189.534 \end{aligned}$$

*Net profit* atau keuntungan absolut dari usaha ikan hias air laut ialah Rp 25.189.534. Keuntungan ini menggambarkan bahwa usaha pemasaran ikan hias air laut ini dijamin keberlangsungannya karena hasil menunjukkan angka yang positif. Nilai dari *net profit* menunjukkan keuntungan bersih dari pendapatan yang diterima (laba bersih) dimana pendapatan tersebut sudah dikurangi dengan biaya tetap dan biaya tidak tetap. Semakin tinggi nilai dari *net profit* maka semakin baik usaha tersebut dijalankan.

#### Profit Rate (Tingkat Keuntungan)

$$\begin{aligned} \text{PR} &= \frac{\pi}{\text{TC}} \times 100 \% \\ &= \frac{\text{Rp } 25.189.534}{\text{Rp } 62.835.466} \times 100 \% \\ &= 40\% \end{aligned}$$

Tingkat keuntungan menunjukan usaha tersebut memberikan keuntungan dibandingkan dengan jumlah keseluruhan biaya yang dikeluarkan. Tingkat keuntungan yang di dapat pada usaha ikan hias air laut yaitu 40% yang berarti usaha yang dijalankan mendatangkan keuntungan. Nilai dari *profit rate* menunjukkan bahwa tingkat keuntungan yang di dapat dari usaha pemasaran ikan hias air laut sebesar 40% dibandingkan dengan jumlah keseluruhan biaya yang dikeluarkan dari usaha tersebut.



### Benefit Cost Ratio (BCR)

$$\begin{aligned} \text{BCR} &= \frac{\text{TR}}{\text{TC}} \\ &= \frac{\text{Rp } 88.025.000}{\text{Rp } 62.835.466} \\ &= 1,40 \end{aligned}$$

BCR yang didapat yaitu sebesar 1,40 itu berarti usaha ini layak untuk dijalankan, karena nilai BCR > 1. Nilai BCR pada usaha pemasaran ikan hias air laut yaitu 1,40 menunjukkan bahwa usaha ini layak dijalankan sesuai dengan penilaian kelayakan finansial dari analisis BCR sehingga nilai dari BCR tersebut memberikan perkiraan manfaat yang akan diperoleh pada jangka waktu yang akan datang

### Rentabilitas

$$\begin{aligned} R &= \frac{\pi}{I} \times 100 \% \\ &= \frac{\text{Rp } 25.189.534}{\text{Rp } 42.981.000} \times 100 \% \\ &= 59\% \end{aligned}$$

Besarnya rentabilitas pada usaha pemasaran ikan hias air laut yaitu sebesar 59% menunjukkan bahwa usaha yang dijalankan termasuk dalam kategori cukup yaitu antara 51-75 %. Hasil dari rentabilitas menunjukkan perbandingan antara keuntungan absolut (bersih) dengan nilai investasi yang telah di keluarkan dalam usaha tersebut.

### Break Even Point (BEP)

$$\begin{aligned} \text{BEP Penjualan} &= \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{TR}}} \\ &= \frac{\text{Rp.}10.095.466}{1 - \frac{\text{Rp } 52.740.000}{\text{Rp.}88.025.000}} \\ &= \frac{\text{Rp.}10.095.466}{1 - 0,5991} \\ &= \frac{\text{Rp.}10.095.466}{0,4009} \\ &= \text{Rp. } 25.185.018,98 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Satuan} &= \frac{\text{BEP Penjualan}}{\text{Harga Satuan}} \\ &= \frac{\text{Rp.}25.185.018,98}{79.000} \\ &= 318 \text{ ekor} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil analisis yang didapat yaitu BEP penjualan sebesar Rp. 25.185.018,98 yang menunjukkan bahwa titik impas dari usaha pemasaran ikan hias air laut dan BEP satuan sebesar 318 ekor. Nilai dari BEP Penjualan menunjukkan titik impas atau tidak mendapatkan keuntungan maupun kerugian dalam penjualan ikan hias air laut.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Pemasaran ikan hias air laut yang ada di Desa Bulutui Kecamatan Likupang Barat Kabupaten Minahasa Utara memiliki saluran pemasaran dari nelayan ke pedagang pengumpul sampai pada konsumen.
2. Hasil dari analisis finansial usaha pemasaran ikan hias air laut yang ada di Desa Bulutui Kecamatan Likupang Barat Kabupaten Minahasa Utara layak dijalankan kerana nilai dari *operating profit* Rp 35.285.000 ini merupakan keuntungan dari usaha dan dapat digunakan untuk biaya produksi berikutnya, *net profit* atau keuntungan absolut dari usaha ikan hias air laut ialah Rp 25.189.534 keuntungan ini dijamin keberlangsungannya suatu usaha karena hasilnya positif, *profit rate* atau tingkat keuntungan yang di dapat pada usaha ikan hias air laut yaitu 40% yang berarti usaha yang dijalankan mendatangkan keuntungan, BCR yang didapat yaitu sebesar 1,40 itu berarti usaha ini layak untuk dijalankan, karena nilai BCR > 1, nilai dari rentabilitas yaitu sebesar 59% menunjukkan bahwa usaha yang dijalankan termasuk dalam kategori cukup yaitu antara 51-75 % dan BEP penjualan sebesar Rp. 25.185.018,98 yang menunjukkan bahwa titik impas dari usaha pemasaran ikan hias air laut dan BEP satuan sebesar 318 ekor.

### Saran

Nelayan harus mengurangi penggunaan kompresor sebagai alat bantu pernapasan dalam menyelam karena kompresor memiliki efek negatif yang bisa merusak organ pernapasan para nelayan yang ada. Pemerintah harus memberikan bantuan dan solusi kepada nelayan-nelayan yang masih menggunakan kompresor sebagai alat pernapasan untuk keselamatan dan kesejahteraan dari pada nelayan-nelayan tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, P.S., & Usman. 2008. Pengantar Statistika. Jakarta: Bumi Aksara.
- Lesmana DS dan Iwan D. 2006. Budidaya Ikan Hias Air Tawar Populer. Penebar Swadaya : Jakarta.
- KKP. 2021. <https://katadata.co.id/muhammadridhoi/analisisdata/6035fc0516b61/dari-cupang-hingga-arwana-potensi-besar-bisnis-ikan-hias-indonesia>. Diakses tanggal 17 Oktober 2021 19.21 Wita.
- Nursalam. 2016. Metodologi Penelitian Ilmu Keperawatan. Jakarta: Selemba Medika.
- Narimawati, U. 2008. Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif, Teori dan Aplikasi. Bandung: Agung Media
- Suswarsono., 2000. Studi Kelayakan Proyek. Yogyakarta.