

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Sejarah Usaha Dagang Ibu Kasmiati

Usaha dagang ikan asap Ibu Kasmiati ini di dirikan tahun 1994. Usaha dagang ikan asap ini bisa dikatakan sebagai usaha keluarga, yang mulai dirintis oleh kedua orang tua dari Ibu Kasmiati, yaitu bernama Ibu Sarti dan Bapak Kasun. Ibu Kasmiati yang bersuamikan Bapak Kasdi, memulai berdagang ikan asap ini sejak mempunyai anak ke-2. Awal mulanya Bapak Kasdi bekerja merantau di luar pulau, yaitu di Kalimantan. Sedangkan Ibu Kasmiati hanya membantu orang tuanya untuk berdagang ikan asap. Ibu Kasmiati merupakan kakak dari 7 bersaudara kandung. Karena Ibu Kasmiati membantu orang tuanya untuk mengolah ikan asap, dari situlah Ibu Kasmiati belajar dan mengerti akan bagaimana langkah-langkah dalam mengolah ikan asap. Mulai dari memilih ikan saat membeli ikan di Tempat Pelelangan Ikan di Juana, lalu cara mengolah ikan, cara mengasapi ikan laut tersebut, dan tidak lupa juga beliau belajar bagaimana menjual ikan asap di pasar.¹

Setelah di rasa perekonomian yang sangat meningkat setelah Ibu Kasmiati mempunyai anak ke-2. Dan juga bapak Kasdi yang merupakan suami dari Ibu Kasmiati sudah tidak merantau ke Kalimantan, maka Bapak Kasdi dan Kasmiati sepakat untuk berdagang ikan asap seperti orang tua dari Ibu Kasmiati. Dan untuk usaha ikan asap orang tua Ibu Kasmiati juga masih berjalan lancar, yang dibantu oleh adik-adik Ibu Kasmiati lainnya. Saat pertama kali membeli ikan laut mentah di TPI Juana, Ibu Kasmiati masih dibantu oleh orang tuanya, bagaimana agar bisa mendapatkan harga ikan yang tidak begitu mahal dengan kualitas yang bagus. Tapi untuk pengolahan ikan mentahnya Ibu Kasmiati melaksanakannya sendiri

¹ Hasil wawancara dengan ibu Kasmiati pada tanggal 10 januari 2017

bersama dengan suaminya. Karena baru memulai usaha ikan asap ini, jadi Ibu Kasmiasi belum mempunyai karyawan.²

Untuk penjualan ikan asap Ibu Kasmiasi, Beliau membuka usaha di pasar Trangkil. Pasar yang ada di tengah-tengah kecamatan Trangkil. Pasar Trangkil ini pun sudah termasuk pasar yang besar, dilihat dari tempatnya maupun konsumennya. Jarak rumah Ibu Kasmiasi yaitu Desa guyangan dengan pasar Trangkil pun tidak jauh yaitu sejauh 4,8 KM. Karena dahulu Bapak Kasdi yang merupakan suami dari Ibu Kasmiasi, belum mempunyai sebuah sepeda motor, maka cara menuju pasar Trangkil Bapak Kasdi dan Ibu Kasmiasi menempuhnya dengan cara mengayuh sepeda. Sepeda Bapak Kasdi yang di muati barang-barang untuk berdagang yaitu berupa bermacam-macam ikan laut yang sudah diasapi, ditaruhnya di tas ranjang disepeda bagian depan. Dan Ibu Kasmiasi membonceng di belakang.³

Ibu Kasmiasi berangkat ke pasar Trangkil saat fajar tiba. Tepatnya setelah melaksanakan sholat subuh. Beliau berangkat sepagi mungkin dikarenakan jarak yang ditempuh lumayan jauh, jika ditempuh menggunakan sepeda. Membutuhkan waktu selama 30 menit mengayuh sepeda untuk tiba di pasar Trangkil. Untuk berjualan ikan asap, Ibu Kasmiasi sudah menyewa kios atau tempat di dalam pasar. Selesai berdagang di pasar biasanya pulang jam 09.00. setelah itu Ibu Kasmiasi pergi ke TPI (Tempat Pelelangan Ikan) di Juwana untuk membeli ikan mentah untuk diolah menjadi ikan asap. Sedangkan Bapak Kasdi bertugas dirumah untuk menyiapkan segala keperluan untuk pengasapan ikan. Seperti memecel serabut kelapa, dan menjemurnya agar kering. Supaya saat di gunakan untuk bahan bakar pengasapan mencapai panas yang sempurna.

Bahan-bahan untuk pembakaran saat pengasapan menggunakan serabut kelapa dan batok kelapa. Biasanya untuk memperoleh bahan-bahan

² Hasil wawancara dengan ibu Kasmiasi pada tanggal 10 januari 2017

³ Hasil wawancara dengan ibu Kasmiasi pada tanggal 10 januari 2017

untuk digunakan pembakaran saat proses pengasapan ikan, Bapak Kasdi membeli dari seorang penjual kelapa yang ada di pasar Trangkil. Serabut dan batok kelapa yang dijual per karung besar, dihargai sebesar 20 ribu rupiah, yang langsung diantar sampai kerumah. Jika di pasar stok sedang habis maka Bapak Kasdi membeli di tempat lain, seperti orang-orang di desa yang juga menjual kelapa. Mungkin harga yang didapatkan saat membeli serabut kelapa di rumah-rumah warga memang sedikit lebih murah, karena Bapak Kasdi harus bersusah payah untuk membungkus serabut dan batok kelapa sendiri. Dan juga membawa dari rumah penjual ke rumah Bapak Kasdi sendiri.⁴

Membutuhkan tidak sedikit waktu saat akan melakukan pembakaran untuk pengasapan ikan. Bahan-bahan yaitu serabut kelapa harus di pecah-pecah menjadi beberapa bagian, lalu dijemur sampai kering. Disaat musim hujan begini lah, Bapak Kasdi merasa pekerjaannya terganggu. Karena harus menunggu serabut kelapa yang dijemur agar jika tiba-tiba turun hujan, yang harus segera di disingkirkan dari tempat penjemuran serabut kelapa. Karena jika sampai serabut kelapa basah atau tidak kering dengan sempurna maka pembakaran yang dilakukan saat pengasapan ikan pun tidak akan menjadi bagus. Kadang-kadang juga api tidak menyala.

Semakin berjalannya waktu, setelah beberapa tahun saat Ibu Kasmiasi mengawali berdagang ikan asap, usahanya semakin dikenal orang di pasar. Dan sering menjadi tempat pengambilan ikan asap oleh para pedagang tereng. Dikarenakan itu, secara tidak langsung juga pengasapan ikan pun terus menuju jumlah besar. Sehingga Ibu Kasmiasi dan Bapak Kasdi kuwalahan saat menjalankan proses pengasapan tersebut. Maka dari itu Ibu Kasmiasi dan Bapak Kasdi mempekerjakan seorang tetangganya dan juga dibantu oleh satu anak dari Ibu Kasmiasi sendiri, untuk melakukan pengolahan ikan mentah sebelum proses pengasapan. Seperti memotong-motong ikan menjadi beberapa bagian, menusuk ikan

⁴ Hasil wawancara dengan ibu Kasmiasi pada tanggal 10 januari 2017

agar saat proses pengasapan ikan tidak membengkuk. Pengolahan ikan asap Ibu Kasmiasi biasanya dimulai dari habis dzuhur kira-kira jam 1 siang. Dan berakhir hingga menjelang maghrib. Biasanya seorang karyawan mendapatkan upah sebesar 20 ribu rupiah.⁵

Tempat produksi ikan asap Ibu Kasmiasi ini berdiri di atas tanah seluas 10 m² x 6 m². memang sudah cukup digunakan untuk tempat pengolahan ikan mentah, tempat pengasapan ikan, tempat menyimpan bahan-bahan pembakaran, dan juga sebagai tempat pengimanan ikan asap yang sudah siap untuk dijual dipasar. Tempat memproduksi ikan asap yang terletak di belakang rumah Ibu Kasmiasi sendiri. Dan tempat pembuangan limbah atau tempat pembuangan air yang dipakai untuk membersihkan ikan sudah langsung tepat bermuara ke selokan yang berada belakang rumah Ibu Kasmiasi.

B. Data Penelitian

1. Identitas Narasumber

Narasumber dalam penelitian kali ini sebanyak 10 orang, peneliti mengambil 10 orang dengan teknik purposive sampling. Purposive sampling adalah teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu. Di mana peneliti menyakini bahwa 10 orang yang penulis jadikan sebagai narasumber dapat mewakili perilaku konsumen ikan asap di pasar Trangkil dalam membeli produk ikan asap Kasmiasi.

a. Hasil wawancara dengan konsumen ikan asap di pasar Trangkil.

Berikut adalah hasil wawancara peneliti dengan para narasumber yang ada di pasar Trangkil. Di mana narasumber tersebut sebagai konsumen ikan asap Kasmiasi.

⁵ Hasil wawancara dengan ibu Kasmiasi pada tanggal 10 januari 2017

Table 1.1
Hasil wawancara dengan konsumen ikan asap Kasmiasi

No	Nama	Penjelasan
1.	Sulastri	Ibu Sulastri ini merupakan konsumen yang berlangganan ikan asap Kasmiasi. Menurutnya citarasa yang dimiliki dari ikan asap Kasmiasi sangat enak dan gurih dan Ikan asap Kasmiasi ini bertahan hingga 2 hari. Pelayanan yang diberikan dari penjual sangat sopan dan ramah. Hingga membuat konsumen leluasa dalam memilih milih ikan asap. Harga yang sangat terjangkau dan hemat. ⁶
2.	Siti Nur Hidayah	Harga yang murah menjadi pilihan untuk membeli ikan asap Kasmiasi. Rasa yang gurih dan kenyal pada daging ikan menjadi citarasa tersendiri. Penjual yang ramah dan pemilihan ikan asap yang luluasa menjadikan para pembeli senang untuk kembali datang untuk membeli sehingga tetap menjadi pelanggan. ⁷
3.	Puji Lestari	Pembelian ikan asap menjadi alternatif sebagai pengganti produk lauk jika harga sedang

⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Sulastri pada tanggal 9 Maret 2017.

⁷ Hasil wawancara dengan Ibu Siti Nur Hidayah pada tanggal 9 Maret 2017.

		<p>mahal. Rasa yang enak dalam ikan asap menjadi pilihan pengganti produk lain. harga yang murah memiliki daya tarik tersendiri. Pelayanan dari penjual yang sopan membuat pembeli dan penjual semakin akrab. Kualitas ikan asap yang tahan hingga 2 hari membuat konsumen tidak khawatir.⁸</p>
4.	Nur Azizah	<p>Membeli ikan asap Kasmiasi dikarenakan potongan ikan yang lebih besar dari yang lain, rasa ikan yang khas, harga yang terjangkau, serta pelayanan terhadap konsumen yang memuaskan.⁹</p>
5.	Maftuhah	<p>Ketahanan ikan asap Kasmiasi yang bertahan 2 hari membuat selalu berlangganan untuk membeli produk ikan asap. Keramahan penjual serta harga yang murah menjadi pilihan untuk membeli ikan asap.¹⁰</p>
6.	Inayatun	<p>Tidak rugi untuk menjadi seorang pelanggan di ikan asap kasmiasi. Karena harga produk yang relatif murah dan kualitas ikan asap yang bagus serta keramahan penjual</p>

⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Puji Lestari pada tanggal 9 Maret 2017.

⁹ Hasil wawancara dengan Ibu Nur Azizah pada tanggal 9 Maret 2017.

¹⁰ Hasil wawancara dengan Ibu Maftuhah pada tanggal 9 Maret 2017.

		saat proses tawar menawar harga. ¹¹
7.	Siti Malikhah	Keramahan penjual terhadap pembeli menjadi alasan untuk kembali membeli ikan asap. Kualitas ikan yang bagus, rasa yang gurih dan ukuran potongan ikan yang lebih besar dibanding penjual lainnya, merupakan beberapa alasan untuk tetap memilih ikan asap Kasmiasi. ¹²
8.	Nur asfiyatin	Harga ikan asap yang sesuai dengan kantong membuat pilihan untuk memilih ikan asap sebagai produk siap saji sebagai pilihan konsumen. Sikap yang didapat saat pelayanan konsumen sangat ramah dan nyaman. Sikap itu mmebuat hubungan antara pembeli dan penjual semakin akrab dan menjadi lebih mengenal satu sama lain. ¹³
9.	Umbarwati	Telah menjadi langganan untuk membeli produk ikan asap Kasmiasi, karena ikan yang tahan lama, rasa yang gurih, kualitas ikan yang bagus, dan juga

¹¹ Hasil wawancara dengan Ibu Inayatun pada tanggal 9 Maret 2017.

¹² Hasil wawancara dengan Ibu Siti Malikhah pada tanggal 9 Maret 2017.

¹³ Hasil wawancara dengan Ibu Nur Asfiyatin pada tanggal 9 Maret 2017.

		mendapatkan harga yang terjangkau. ¹⁴
10.	Sulistiyorini	Luwesnya tawar menawar harga ikan asap Kasmiati, memudahkan konsumen mendapatkan harga yang murah dan tidak ragu untuk kembali membeli produk ikan asap Kasmiati. Rasa yang sudah terjamin dan kualitas ikan yang bagus, menjadi pelengkap alasan untuk berlangganan. ¹⁵

b. Hasil wawancara dengan karyawan usaha ikan asap Kasmiati.

Table 1.2

Hasil wawancara dengan karyawan usaha ikan asap Kasmiati

No.	Nama	Penjelasan
1.	Sunardi	Menjadi karyawan di ikan asap ini sudah setahun lamanya. Senangnya menjadi seorang karyawan di usaha milik Ibu Kasmiati ini adalah bekerja yang santai, leluasa, dan tidak terkekang. Karena sesama tetangga sendiri. Duka nya itu saat mendapatkan bahan-bahan olahan ikan asap banyak, karena disini keterbatasan alat produksi dan minimnya karyawan mengakibatkan lamanya proses

¹⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Umbarwati pada tanggal 9 Maret 2017.

¹⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Sulistiyorini pada tanggal 9 Maret 2017.

		<p>pengolahan ikan dan pengasapa ikan asap. Hingga kadang pekerjaan berakhir saat malam jam 20.00 wib. Gaji yang didapat sehari sejumlah Rp20.000. Gaji tersebut sudah cukup untuk keperluan untuk jajan sehari-hari bagi seorang anak muda. Dari pada berdiam diri di rumah, tidak ada pekerjaan.¹⁶</p>
2.	Ahmad Fahrudin	<p>Sebagai anak dari pemilik usaha ikan asap Kasmiasi, sudah sejak lulus MA sudah membantu di usaha ikan asap, tapi tidak setiap hari. Tapi sudah 5 bulan ini menjadi karyawan tetap di usaha milik orang tua sendiri. Sambil menunggu panggilan kerja dari berbagai tempat. Seperti karyawan lainnya, gaji juga di berikan dengan jumlah yang sama, karena tidak ada rasa memilah memilah antara anak dan karyawan.¹⁷</p>

2. Modal Usaha

Pada penelitian kali ini penulis banyak mengambil data-data sekunder. Adapun yang dinamakan data sekunder yaitu data yang berwujud data dokumentasi atau data laporan yang telah tersedia. Data sekunder dalam penelitian kali ini meliputi data yang penulis ambil

¹⁶ Hasil wawancara dengan Sunardi pada tanggal 10 Maret 2017.

¹⁷ Hasil wawancara dengan Ahmad Fahrudin pada tanggal 10 Maret 2017.

diantaranya dari data modal usaha yang penulis dapatkan selama proses penelitian.

Usaha kecil menengah merupakan usaha rumahan yang sangat membutuhkan modal karena besar kecilnya modal dapat mempengaruhi perkembangan usaha tersebut. Modal juga sangat besar mempengaruhi maju mundurnya perusahaan dan dapat mempengaruhi jalannya kesuksesan perusahaan. Modal tidak hanya bersumber dari asset pribadi tetapi ada juga yang bersumber dari bantuan dari orang lain atau saudara. Modal awal dalam usaha ikan asap Ibu Kasmiasi bersumber dari modal sendiri tanpa ada bantuan dari orang lain bahkan dalam masalah modal Ibu Kasmiasi belum berani meminjam uang di Bank dikarenakan memiliki resiko yang sangat tinggi. Ibu Kasmiasi takut jika meminjam uang di Bank suatu saat tidak bisa mengembalikan atau membayar bunga dari pinjaman tersebut, karena pendapatan yang tidak menentu perbulannya.¹⁸

Tabel 1.3

Data Modal Usaha Ikan Asap Kasmiasi

No	Modal Awal Usaha	Keperluan
1.	Rp. 500.000,-	Membeli Ikan di TPI Juwana
2.	Rp. 2.000.000,-	Pembuatan Alat Produksi. Meliputi, 3 alat pemangang ikan dan cerobong asap.
3.	RP. 300.000,-	Membeli keperluan lain-lain, seperti 3 ember, 1 box penyimpanan ikan, 1 pisau untuk pengolahan ikan.
4.	Rp. 100.000,-	Memebeli bahan bakar proses pengasapan (serabut kelapa dan batok kelapa)

¹⁸ Hasil wawancara dengan ibu Kasmiasi pada tanggal 10 januari 2017

Modal awal usaha Ibu Kasmiasi dalam mendirikan usaha ikan asap ini berjumlah Rp. 2.900.000,-. Untuk pembuatan alat produksi seperti alat pemanggang ikan, Bapak Kasdi sendiri yang membuat, dikarenakan lebih menghemat biaya. Dan untuk pembuatan cerobong asap diserahkan kepada tukang bangunan yang memang biaya yang digunakan tidak lah murah. Cerobong asap memang sangat diperlukan, agar asap dari hasil proses pengasapan tidak mengganggu warga sekitar.

3. Harga Ikan

Harga bahan baku sangat mempengaruhi berapa jumlah keuntungan yang didapat seorang pedagang. Dalam membeli bahan baku diperlukannya tawar menawar terhadap supplier. Semakin rendah harga bahan baku maka kemungkinan semakin tinggi laba yang didapatkan. Kelangkaan sebuah bahan baku juga dapat menjadi sebuah faktor akan tingginya harga bahan baku, yang akan pula mengakibatkan rendahnya laba yang didapat.

Dalam usaha ikan asap Ibu Kasmiasi pembelian bahan baku atau ikan mentah, Ibu Kasmiasi membelinya di (Tempat Pelelangan Ikan) TPI Juwana. Ada banyak macam ikan laut yang tersedia disana seperti ikan pari, ikan manyung, ikan tongkol, ikan jahan, ikan lonco dan ikan kuniran. Yang paling mendominasi adalah ikan pari, ikan manyung, dan ikan jahan. Ibu Kasmiasi sudah mempunyai pemasok ikan laut yang segar dan harga tidak terlalu mahal. Biasanya Ibu Kasmiasi memasok ikan dari suppliernya sebanyak 50 kg ikan pari, 30 kg ikan manyung, 28 kg ikan jahan, dan 2 kardus (30 kg) ikan salem.¹⁹ Berikut adalah daftar harga ikan laut yang ada di TPI Juwana

¹⁹ Hasil wawancara dengan ibu Kasmiasi pada tanggal 13 januari 2017

Tabel 1.4
Daftar Harga Ikan Mentah

No.	Jenis Ikan	Harga Ikan Mentah
1.	Ikan Pari	Rp. 18.000,- /kg
2.	Ikan Manyung	Rp. 19.000,- /kg
3.	Ikan Jahan	Rp. 16.000,- /kg
4.	Ikan Tongkol	Rp. 12.000,- /kg
5.	Ikan Kuniran	Rp. 12.000,- /kg
6.	Ikan Salem	Rp. 16.000,- /kg
7.	Ikan Lonco	Rp. 10.000,- /kg

C. Analisis Pengembangan Usaha Ikan Asap Kasmiasi Desa Guyangan Trangkil Pati

1. Analisis Pengembangan Usaha Ikan Asap Ibu Kasmiasi

Saat ini banyak orang sudah menyadari bahwa memakan ikan baik itu ikan laut maupun ikan tawar sangat bagus nilai gizinya, tapi kebanyakan hanya orang di pesisir yang gemar memakan ikan laut. Orang-orang di daerah pedalaman jarang memakan ikan laut, ini mungkin disebabkan kesegarannya sudah kurang terjamin hingga dapat mengubah rasa ikan tersebut. Di daerah pedalaman yang ada sungai, empang, dan danau tentu banyak ikan air tawar yang tidak kalah nilai proteinnya dan juga bermanfaat bagi pertumbuhan tubuh. Ikan yang memiliki kandungan gizi yang sangat tinggi, amat disayangkan jika bahan pangan berbahan dari ikan ini tidak bisa diolah lebih lanjut disebabkan ikan lebih mudah rusak serta kandungan gizinya hilang. Oleh sebab itu produk ikan perlu diawetkan supaya kebutuhan akan protein akan tetap tercukupi, daya tahannya juga bisa terjaga dalam waktu yang lebih lama. Salah satu cara mengawetkan ikan adalah dengan cara pengasapan, selain disimpan dalam suhu rendah, diasinkan atau dipresto.

Diharapkan dengan pengawetan ikan bisa mempertahankan nilai ekonomi dari ikan tersebut selain akan memberikan peluang usaha tambahan yang tidak sedikit sebab potensi sumber yang dimiliki sangat besar dan pangsa pasar yang sudah luas dengan bahan makanan berbahan baku ikan. Termasuk di desa Guyangan, ada beberapa pemilik usaha ikan asap yang semakin berkembang. Awalnya hanya ada 2 pemilik usaha ikan asap, yaitu milik Ibu Sarti yang merupakan orang tua dari Ibu Kasmiasi dan juga usaha ikan asap Ibu Rokminah. Ikan asap Ibu Sarti yang diperdagangkan di pasar Guyangan sendiri, dan ikan asap Ibu Rokminah yang di pasarkan di Pasar Tayu. Sedangkan sekarang ada usaha ikan asap Ibu Sarti sudah berhenti dikarenakan beliau sudah tua. Dan di teruskan oleh 3 anaknya yang memulai usaha ikan asap sendiri.

Usaha ikan asap Ibu Kasmiasi yang berada di desa Guyangan ini masih memiliki kendala-kendala dalam memajukan usaha dagangnya. Dalam permasalahan itu perlu pengembangan untuk memajukan usaha tersebut diantaranya adalah :

a. Pengembangan Modal Usaha

Pengusaha kecil umumnya belum mampu melakukan pemisahan manajemen keuangan perusahaan dan rumah tangga. Kondisi ini mengakibatkan pengusaha kecil sulit melakukan perhitungan-perhitungan hasil kegiatan usaha secara akurat dan akhirnya akan menghambat proses pembentukan modal usaha untuk menunjang pengembangan usaha. Pengusaha kecil umumnya belum melakukan perencanaan, pencatatan serta pelaporan keuangan yang rutin dan tersusun baik. Hal ini menyebabkan perusahaan tidak mempunyai dokumentasi informasi kegiatan usaha dengan baik. Akibatnya, pada saat perusahaan harus berhubungan dengan pihak luar, misalnya pengajuan kredit, tidak dapat menunjukkan data perkembangan perusahaan. Walaupun

pengusaha sudah melakukan pencatatan, cara dan sistem pencatatannya tidak sesuai dengan sistem penacatatan.²⁰

Dalam usaha ikan asap Ibu Kasmiasi ini sendiri, modal untuk mendirikan usaha ikan asap merupakan modal sendiri. Dan setelah penjualan di pasar, hasil yang diperoleh sebagian besar untuk modal memasok bahan baku kembali, dan sebagian kecilnya lagi untuk keperluan rumah tangga. Masalah ini lah yang menjadi penghambat pengembangan usaha ikan asap ini. Mungkin sistem perkreditan Bank bisa untuk mengatasinya. Tapi ketidak beranian dari Ibu Kasmiasi untuk memiliki kredit terhadap Bank, juga menjadi masalah. Ibu Kasmiasi merasa takut tidak bisa membayar cicilan kredit, karena kebutuhan rumah tangga juga sangat besar.²¹

b. Alat Produksi

Usaha dagang sangat berkaitan dengan alat produksi, jika alat produksi yang digunakan sangat minim jumlahnya maka akan sangat berpengaruh terhadap jumlah kuantitas barang yang dihasilkan. Otomatis akan menyebabkan kecilnya keuntungan yang didapat pedagang. Di usaha ikan asap milik Ibu Kasmiasi yang masih menggunakan alat tradisional saat proses produksi ikan asap, yaitu masih menggunakan alat masak panggang (pemanggang / tetek). Dan jumlah alat pemanggangnya pun masih minim sekali. Karena untuk memproduksi ikan asap dengan jumlah banyak dan untuk mempersingkat waktu maka diperlukan untuk menambah alat pemanggang. Alat produksi yang masih menggunakan alat tradisional mengakibatkan kesulitan karyawan dalam proses pengasapan ikan, yang harus lebih menggunakan tenaga ekstra saat mengangkat alat pemanggangan.²²

²⁰ Panji Anoraga, *Op. Cit*, hlm. 60

²¹ Hasil wawancara dengan Ibu Kasmiasi pada tanggal 10 januari 2017

²² Hasil wawancara dengan Ibu Kasmiasi pada tanggal 10 januari 2017

c. Pengembangan Pemasaran

Pemasaran oleh banyak pengusaha kecil dianggap sebagai aspek yang paling penting. Pendapat sering muncul adalah bahwa “kemampuan menghasilkan produk tetapi tidak disertai kemampuan memasarkan produk tersebut adalah kehancuran”. Oleh karena itu, permasalahan di bidang pemasaran pada usaha kecil sering ditempatkan sebagai masalah utama diantara masalah-masalah lainnya. Munculnya permasalahan bidang pemasaran pada usaha kecil tersebut dapat disebabkan oleh beberapa faktor. Faktor yang berpengaruh antara lain sumber daya manusia yaitu tingkat pendidikan dan ketrampilan pengusaha, khususnya berkaitan dengan pemasaran. Pengusaha yang memiliki pendidikan dan ketrampilan yang kurang memadai bisa menjadi penghambat pengembangan usaha.²³

Seperti Ibu Kasmiasi yang hanya lulusan SD dan kurangnya pengetahuan tentang kemajuan teknologi seperti media sosial. Dikeadaan sekarang sudah banyak para pengusaha kecil yang memanfaatkan media sosial untuk melakukan pemasaran yang luas. Kalau dulu, pengusaha yang menggunakan media sosial untuk berjualan, hanya sebatas pengusaha baju dan barang-barang aksesoris. Tapi semakin banyaknya media sosial seperti fb, instagram, BBM, WA, dan lainnya, semakin banyak jenis usaha yang di pasarkan melalui media sosial seperti, makanan, ojek online, perabotan rumah, dan produk lainnya.²⁴

Kesuksesan para pengusaha yang melakukan pemasaran lewat media sosial, membuat keinginan Ibu Kasmiasi untuk mengikuti jejak mereka dengan berjualan melalui media sosial. Hanya dengan memfoto produk ikan asap lalu di sebar di media sosial, maka akan banyak orang yang melihat meski tidak harus

²³ Panji Anoraga, Op. Cit, hlm. 60

²⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Kasmiasi pada tanggal 10 Januari 2017

pergi kepasar. Dan pengiriman pun bisa dihantarkan oleh karyawan dari Ibu Kasmiasi. Tapi, dikarenakan tidak tahunya (gaptek) Ibu Kasmiasi menyulitkan beliau untuk mengakses media sosial.

2. Evaluasi Usaha

Banyaknya penyebab kurang berkembangnya usaha kecil. Dari faktor intern, penyebab itu timbul karena faktor yang melekat pada ciri usaha kecil itu sendiri seperti, pasar produknya yang terbatas (lokal), modal terbatas dan sulit akses pada bank, lokasi usaha yang kurang strategis, kemampuan kewirausahaan yang terbatas dan sebagainya. Sedangkan faktor ekstern, misalnya persaingan usaha dan beberapa aspek makro lainnya. Namun tidaklah berarti bahwa kendala-kendala tersebut menutupi peluang berkembangnya usaha kecil. Untuk mengembangkan usaha pengusaha kecil harus mampu menyiasati kendala bisnis yang dihadapi, sehingga menjadi peluang. Langkah penting untuk itu adalah melakukan evaluasi posisi usaha, sebagai anjakan pengembangan usaha.²⁵

Evaluasi usaha merupakan proses menilai terhadap usaha yang telah berjalan ataupun terhadap rencana-rencana usaha baru yang akan dilaksanakan. Evaluasi tersebut meliputi unsur “M” di dalam usaha, yaitu:²⁶

- 1) *Man* (Manusia-SDM)
- 2) *Money* (Modal-dana Usaha)
- 3) *Management* (Manajemen Usaha)
- 4) *Market* (Pasar produk yang dihasilkan)
- 5) *Material* (Bahan yang digunakan)
- 6) *Machine* (Mesin dan peralatan lainnya)

²⁵ Panji Anoraga, *Op. Cit*, hlm. 89

²⁶ *Ibid*, hlm. 90

Usaha ikan asap Ibu Kasmiasi juga memerlukan evaluasi usaha untuk proses pengembangan usaha kecil. Jika dipadukan dengan teori evaluasi diatas maka, evaluasi unsur “M” yang ada di usaha ikan asap Kasmiasi adalah:

1) *Man* (Manusia-SDM)

Jika dilihat dari sumber daya manusia yang ada di usaha ikan asap Kasmiasi ini, para karyawan yang masih berusia remaja memiliki faktor tersendiri dalam bekerja. Usia remaja yang masih memiliki tenaga yang bagus, baik untuk mengangkat alat pemanggang saat melakukan proses pengasapan ikan, yang memang sangat diperlukan tenaga lebih.

2) *Money* (Modal-dana Usaha)

Modal dana usaha yang sangat minim mengakibatkan terhambatnya pengembangan usaha ikan asap Kasmiasi. Pengevaluasian modal dana usaha sangat diperlukan. Usaha ikan asap Kasmiasi harus memiliki pembukuan keuangan untuk membedakan modal yang digunakan untuk usaha, keuntungan yang didapat saat penjualan, dan dana yang diperlukan untuk kebutuhan rumah tangga.

3) *Management* (Manajemen usaha)

Pada usaha kecil pun harus disertai manajemen usaha, agar dalam pelaksanaan usaha tersebut terkendali dengan baik. Usaha ikan asap Kasmiasi sudah melakukan manajemen usaha meski terlihat sederhana tidak seperti manajemen usaha yang ada di perusahaan-perusahaan. Manajemen usaha ikan asap Kasmiasi cukup baik meliputi, pembagian tugas saat proses pengasapan. Karyawan bertugas untuk menusuk ikan-ikan, dan mengangkat alat produksi saat proses pengasapan.

Sedangkan Ibu Kasmiati sendiri sebagai pemotong ikan, dan sebagai pemasar ikan asap.

4) *Market* (Pasar produk yang dihasilkan)

Pemasaran yang dilaksanakan usaha ikan asap Kasmiati memang masih kurang meluas. Ikan asap hanya dipasarkan disatu pasar saja. Masih membuat ketenaran ikan asp Kasmiati kurang dikenali masyarakat lainnya. Sesuai dengan keinginan Ibu Kasmiati yang menginginkan berjualan lewat media sosial, yang kan memberi kemudahan untuk konsumen dalam membeli produk ikan asap. Merupakan ide yang bagus dan patut dilaksanakan.

5) *Material* (Bahan yang digunakan)

Pemilihan bahan yang berkualitas akan membuat panjang kelangsungan hidup sebuah produk. Juga akan membuat citarasa yang akan tetap diminati oleh konsumen. Usaha ikan asap Kasmiati memang menggunakan bahan baku yang berkualitas, sehingga tetap menjaga citarasa ikan asap yang lezat, dan juga membuat para konsumen tetap berlangganan ikan asap Kasmiati.

6) *Machine* (Mesin dan peralatan lainnya)

Mesin atau alat produksi perannya sangat penting dalam sebuah proses produksi barang. Penggunaan alat produksi yang bagus juga berpengaruh terhadap kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan. Usaha ikan asap Kasmiati dalam memproduksi ikan asap masih menggunakan cara tradisional, yaitu masih menggunakan alat pemangang. Peralatan lainnya dalam proses mengolah produk juga berperan penting, seperti beberapa ember untuk tempat membersihkan ikan,

beberapa box untuk penyimpanan ikan, dan pisau yang tajam untuk proses pemotongan ikan mentah menjadi beberapa bagian.

3. Tahap Pengembangan Usaha

Secara umum pengembangan usaha bagi usaha kecil dapat dijelaskan sebagai berikut :²⁷

1. Identifikasi peluang
2. Merumuskan alternatif usaha
3. Seleksi alternatif terbaik
4. Pelaksanaan alternatif terbaik
5. Evaluasi

Jika tahap pengembangan tersebut diterapkan dalam usaha ikan asap Kasmiasi maka:

1. Identifikasi Peluang

Peluang usaha perlu diidentifikasi dan dirinci. Untuk itu diperlukan informasi dari beberapa pihak. Biasanya informasi didapat dari pengusaha lainnya, atau konsumen yang memberi ide untuk kemajuan usaha. Peluang usaha ikan asap Kasmiasi telah melihat peluang yang ada, yaitu pemasaran yang melalui media sosial, akan menghasilkan keuntungan bagi pemilik usaha dan memberi kemudahan bagi konsumen.

2. Merumuskan Alternatif Usaha

Beberapa usaha perlu merumuskan alternatif usaha jika perencanaan yang telah direncanakan mengalami kegagalan. Misalnya, usaha ikan asap Kasmiasi gagal dalam

²⁷ Ibid, hlm. 90

memasuki peluang usaha, maka usaha ikan asap Kasmiasi masih mempunyai pilihan untuk mengembangkan usaha. Sebagai contoh bisa dengan mengambil kredit dari lembaga keuangan yang ada, dan menambah cabang pemasaran ikan asap di tempat lainnya.

3. Seleksi Alternatif Terbaik

Penyeleksian dari alternatif-alternatif usaha yang sudah direncanakan oleh suatu usaha, penting dilaksanakan guna untuk mengetahui berapa besar keuntungan yang didapat melalui beberapa pilihan alternatif usaha yang ada. Pemasaran ikan asap menggunakan media sosial merupakan alternatif terbaik dan efektif. Karena tidak perlu membutuhkan modal dana usaha yang besar tapi juga bisa memberi kemudahan bagi konsumen.

4. Pelaksanaan Alternatif Terbaik

Setelah dilaksanakannya penyeleksian beberapa alternatif dan terpilihnya alternatif usaha yang efektif, maka pemilik usaha melaksanakan alternatif terbaik, yaitu pemasaran ikan asap Kasmiasi menggunakan media sosial.

5. Evaluasi

Evaluasi dimaksudkan untuk memberi koreksi dan perbaikan terhadap usaha yang dijalankan, disamping itu juga diarahkan untuk dapat memberikan masukan bagi perbaikan pelaksanaan usaha selanjutnya. Pengevaluasian pemasaran ikan asap Kasmiasi melalui media

sosial berguna untuk mengetahui kekurangan dari segi gambar yang di upload, keterangan yang disampaikan, atau dari segi pengantaran produk. Evaluasi usaha sangat perlu dilakukan demi kepuasan pelanggan.

4. Analisis Usaha Ikan Asap Ibu Kasmiasi Menggunakan Analisis SWOT

Dalam menjalankan usaha bisnis dibutuhkan analisis perencanaan strategi bisnis dalam mengembangkan usaha tersebut agar mendapatkan laba/keuntungan. Dengan perencanaan yang strategis maka perlu diperhatikan kondisi-kondisi internal maupun eksternal sebagai pertimbangan dan perbandingan untuk pengembangan usaha kearah yang diinginkan.

1. Faktor Internal Lingkungan Usaha Dagang Ikan Asap Kasmiasi.

Lingkungan internal adalah lingkungan yang berada di dalam perusahaan yang dapat menciptakan kekuatan dan kelemahan atas keberadaan suatu usaha.²⁸ Kemampuan usaha dalam menganalisis lingkungan dimaksudkan untuk dapat mengetahui sejauh mana kekuatan dan juga kelemahan usaha yang berpengaruh terhadap efektifitas pencapaian tujuan usaha.

a. Kekuatan (*Strength*)

Kekuatan-kekuatan yang dimiliki oleh usaha ikan asap Kasmiasi yang berada di Desa Guyangan Kec. Trangkil Pati ini, seperti ungkapan dari Ibu Kasmiasi sebagai pemilik usaha ikan asap dalam petikan wawancara pada tanggal 10 Januari 2017 pukul 14:00-16:00 yang menyatakan bahwa :

Ada banyak faktor-faktor yang menjadi keunggulan atau kekuatan usaha ikan asap ini, diantara adalah ukuran potongan ikan yang lebih besar dari pedagang lainnya, memiliki kualitas produk bercitarasa tinggi, selalu memilih

²⁸ Irham Fahmi, *Op. Cit*, hlm. 260

bahan baku yang berkualitas tinggi atau memilih ikan yang segar.

Kekuatan adalah sumber daya kapabilitas yang dikendalikan oleh tersedia bagi suatu perusahaan yang membuat perusahaan relatif lebih unggul dibanding dengan pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang dilayaninya.²⁹

1) Ukuran Potongan Ikan yang Lebih Besar

Usaha dagang ikan asap Kasmiati ini memang digemari oleh para konsumen. Dikarenakan ukuran potongan ikan yang lebih besar dari pada pedagang ikan asap lainnya yang berjualan di pasar Trangkil. Sehingga mempunyai nilai jual yang tinggi dan lebih menarik minat para konsumen.

2) Kualitas Produk Bercitarasa Tinggi

Kualitas produk yang terjamin sehingga mempunyai citarasa yang selalu terjaga dan memiliki keunggulan karena ikan asap ini awet.

3) Memilih Bahan Baku yang Masih Segar

Dalam mencicipikan citarasa yang tinggi, perlu adanya pemilihan bahan baku yang benar. Ikan asap Kasmiati ini misalnya, selalu memilih dan memilih ikan-ikan segar dan yang berkualitas untuk menjadikan produk yang mempunyai daya jual tinggi.

Dari hasil wawancara dan penerapan di atas, maka penulis memberikan hasil tentang kekuatan yang dimiliki oleh usaha ikan asap Kasmiati, yaitu:³⁰

1. Mempertahankan citarasa yang tinggi.
2. Tetap menonjolkan ukuran potongan ikan yang besar.

²⁹ Jhon A Pearce II, *Op. Cit*, hlm. 157

³⁰ Hasil observasi tempat penelitian pada tanggal 10 Januari 2017.

3. Tetap mengutamakan bahan baku yang masih segar.

b. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan-kelemahan yang dimiliki oleh usaha ikan asap Kasmiasi yang berada di Desa Guyangan Kec. Trangkil Pati ini, seperti ungkapan dari Ibu Kasmiasi sebagai pemilik usaha ikan asap dalam petikan wawancara pada tanggal 10 Januari 2017 pukul 14:00-16:00 yang menyatakan bahwa :

“kelemahan yang terjadi pada usaha ikan asap ini adalah langkanya bahan baku atau sedikitnya ikan yang dilelang di TPI Juwana. Disebabkan karena peraturan pemerintah yang melarang berlayarnya kapal cantrang yang menghasilkan ikan-ikan laut yang bermacam-macam. Sehingga menyebabkan harga bahan baku melonjak tinggi. Keadaan pasar yang tidak menentu juga menjadi penyebab kerugian yang dialami usaha dagang ikan asap. Keuntungan yang tidak selalu terjadi”.

Kelemahan adalah keterbatasan atau kekeurangan dalam satu atau lebih sumber daya atau kapabilitas suatu perusahaan relatif terhadap pesaingnya, yang menjadi hambatan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan secara efektif.³¹ Keterbatasan atau kekurangan sumber daya, ketrampilan dan kapabilitas yang secara serius dapat menghambat kinerja efektif perusahaan.

1) Menipisnya Bahan Baku

Bahan baku yang berupa ikan laut, pada masa saat seperti sekarang ini sangatlah langka atau menipis. Yang menjadikan hargapun menjadi sangat mahal. Dibandingkan jika banyaknya bahan baku yang tersedia seperti biasanya. Pemilik usaha biasanya menggantinya dengan membeli ikan tawar untuk diasapi agar bisa tetap berjualan di pasar.

³¹ Jhon A Pearce II, *Op. Cit*, hlm. 157

2) Keadaan Pasar yang Tidak Menentu

Keadaan pasar yang tidak menentu, menyebabkan kerugian terjadi. Di saat harga bahan baku yang melonjak sangat tinggi di tambah dengan keadaan pasar yang tidak menentu membuat sering terjadinya kerugian.

Dari hasil wawancara dan penerapan di atas, maka penulis memberikan hasil tentang kelemahan usaha ikan asap Kasmiasi, yaitu :³²

1. keuntungan yang tidak menentu kadang juga rugi akibat keadaan pasar yang tidak menentu.
2. Menggunakan bahan pengganti ikan laut untuk tetap diproduksi sebagai olahan ikan asap siap saji.

2. Analisis Eksternal Lingkungan Usaha Dagang Ikan Asap Kasmiasi

Lingkungan eksternal adalah lingkungan yang berada di luar perusahaan yang dapat menciptakan peluang dan ancaman atas keberadaan suatu perusahaan.³³ Kemampuan perusahaan dalam menganalisis lingkungan eksternal akan berakibat pada upaya meminimalisir resiko-resiko kegagalan dan dapat melihat peluang sehingga perusahaan dapat menyusun strategi untuk menghadapi ancaman atau peluang yang mungkin di timbulkan oleh faktor-faktor eksternal.

a. Peluang (*Opportunities*)

Peluang-peluang yang dimiliki oleh usaha ikan asap Kasmiasi yang berada di Desa Guyangan Kec. Trangkil Pati ini, seperti ungkapan dari Ibu Kasmiasi sebagai pemilik usaha

³² Hasil observasi tempat penelitian pada tanggal 10 Januari 2017.

³³ Irham Fahmi, *Op. Cit*, hlm. 261

ikan asap dalam petikan wawancara pada tanggal 10 januari 2017 pukul 14:00-16:00 yang menyatakan bahwa :

“peluang usaha ikan asap ini memiliki peluang memperoleh keuntungan yang maksimal. Dengan kemajuan teknologi seperti media sosial, banyak masyarakat yang memasarkan produknya melalui media sosial. Kami sangat ingin melakukan pemasaran melalui media sosial, tapi dari kami belum mencoba akan adanya hal itu. Dikarenakan masih belum fahan tatacara penggunaannya. Peluang yang lain kita lihat adalah bahan pengganti ikan laut, yaitu ikan tawar yang juga dapat dijadikan ikan asap, menjadi daya tarik tersendiri oleh para konsumen.”

Peluang adalah berbagai hal dan situasi yang menguntungkan bagi suatu perusahaan.³⁴ Situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan, kecenderungan-kecenderungan penting merupakan salah satu sumber peluang.

1) Kemajuan Teknologi

Semakin majunya zaman, dan majunya teknologi bersosial. Menjadikannya media sosial sebagai lahan atau tempat berjualan banyak produk. Tak terkecuali jika produk ikan asap ini memilikipeluang yang sama besarnya dengan prosuk-prosuk yang telah menghiasi halaman-halaman media sosial. kemudahan dan kenyamanan yang mungkin dirasakan oleh produsen dan juga konsumen saat melakukan prose jual beli di media sosial.

2) Bahan Pengganti yang Mudah Didapat dan Diminati

Berawal dari menipisnya bahan baku ikan laut, menjadikan pemilik usaha menemukan bahan pengganti lain, yaitu ikan asap dengan bahan baku ikan tawar. Ikan tawar yang lebih mudah didapatkan dan harganya pun

³⁴ Jhon A Pearce II, *Op. Cit*, hlm. 156

lebih terjangkau. Menggunakan bahan pengganti pun lebih menarik minat konsumen, sehingga usaha ikan asap bisa dikembangkan tidak hanya menggunakan ikan laut tapi juga menggunakan ikan tawar.

Dari hasil wawancara dan penerapan di atas, maka hal yang dapat dilakukan setelah melakukan analisis adalah :³⁵

1. Menggunakan media sosial untuk strategi pemasaran yang luas dan mudah.
2. Menambah produk ikan asap selain dari ikan laut, seperti ikan lele, ikan bandeng, kepiting, cumi-cumi, dan lain-lainnya.

b. Ancaman (*Threath*)

Ancaman-ancaman yang dimiliki oleh usaha ikan asap Kasmiasi yang berada di Desa Guyangan Kec. Trangkil Pati ini, seperti ungkapan dari Ibu Kasmiasi sebagai pemilik usaha ikan asap dalam petikan wawancara pada tanggal 10 Januari 2017 pukul 14:00-16:00 yang menyatakan bahwa :

“ancaman usaha ikan asap ini adalah perubahan teknologi. Yaitu tentang modal yang kecil sering kali menjadi ancaman bagi usaha ikan asap. ditakutkan di luar sana, ada yang memiliki modal yang lebih besar sehingga akan menjadi pesaing bagi usaha ikan asap ini. Ancaman lain adalah teknologi pengasapan ikan yang modern. Jika orang-orang akan beralih ke pengasapan yang modern, yang dipandanginya lebih mudah dan tidak menghabiskan tenaga para karyawan. Maka akan banyak produsen ikan asap sehingga, semakin banyak pesaing yang akan menghadapi usaha ikan asap ini. Ancaman yang lain adalah persaingan harga ikan asap dengan produk daging ayam. Jika

³⁵ Hasil observasi tempat penelitian pada tanggal 10 Januari 2017.

harga daging ayam sedang mengalami penurunan bisa di pastikan kosumen lebih memilih daging ayam dibandingkan ikan asap, di karenakan kuantitas yang jauh berbeda dibandingkan dengan kuantitas jika membeli ikan asap. ”

Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan dalam perusahaan, jika tidak diatasi maka akan menjadi hambatan bagi perusahaan yang bersangkutan baik masa sekarang maupun masa yang akan datang.³⁶ Ancama merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang atau yang diinginkan perusahaan.

1) Modal Yang Kecil

Usaha ikan asap Kasmiasi yang masih merupakan usaha kecil, sangat rentang dengan masalah permodalan yang masih sangat minim. Dikhawatirkan jika di luar sana ada usaha ikan asap yang mempunyai modal yang lebih besar sehingga akan menguasai pasar, dan mengancam keberlangsungan usaha ikan asap Kasmiasi.

2) Pengasap Modern

Usaha ikan asap Kasmiasi yang masih menggunakan cara tradisional saat proses pengasapan, yang sangat di minati oleh konsumen akan mempunyai ancaman jika pengasapan modern lebih diminati oleh produsen ikan asap lainnya. Karena pengasapan modern lebih memudahkan dan tidak teralalu menggunakan tenaga karyawan. Maka akan bermunculan pedagang-pedagang ikan asap

³⁶ Jhon A Pearce II, *Op. Cit*, hlm. 157

yang baru, yang akan menjadi pesaing-pesaing usaha ikan asap Kasmiasi ini.

3) Perbandingan Harga dengan Produk Lain

Jika produk lain sedang mengalami penurunan harga, bisa dipastikan akan mengancam penjualan ikan asap Kasmiasi. Karena sudah dipastikan para konsumen akan berpindah memilih produk lain yang lebih murah dan mendapatkan kuantitas yang lebih banyak.

Setelah dilakukan wawancara analisis, maka hal yang dapat dilakukan oleh usaha ikan asap Kasmiasi adalah sebagai berikut :³⁷

1. Untuk memperbesar permodalan maka diperlukan peminjaman uang dari lembaga keuangan.
2. Menjadikan pesaing sebagai motivasi tetap menjaga kualitas produk meski hanya menggunakan cara pengasapan yang tradisional.

³⁷ Hasil observasi tempat penelitian pada tanggal 10 Januari 2017.