

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Obyek dan Lokasi Penelitian

Obyek penelitian yang akan diangkat pada penelitian ini adalah Perencanaan budidaya ikan lele yang akan berlokasi di Desa Slogohimo, Wonogiri. Alasan perencanaan budidaya ikan lele menjadi obyek penelitian adalah karena merupakan ide usaha atau tujuan usaha dari penulis sendiri ingin membangun usaha produksi ikan lele siap konsumsi melihat dari peluang pasar yang ada di daerah Slogohimo, Wonogiri.

3.2 Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data Primer adalah data yang diperoleh langsung di lapangan oleh peneliti sebagai sumber obyek penulisan (Umar 2003:56). Data Primer yang diperlukan dalam penelitian ini adalah semua hal yang berkaitan tentang:

1. Data calon konsumen yang membeli dan mengkonsumsi ikan lele.
2. Harga dan peralatan
3. Kondisi pesaing.

Sedangkan data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada peneliti semua melalui media perantara misalnya melalui orang lain atau mencari melalui dokumen (Sugiyono 2005:62). Data-data tersebut adalah:

1. Data yang berhubungan pada data keuangan seperti rencana investasi usaha
2. Layout usaha.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan adalah :

- a. Observasi adalah cara mengumpulkan data dengan mengamati secara langsung dan melakukan pencatatan obyek yang menjadi penelitian secara cermat dan sistematis.
- b. Wawancara yaitu dilakukan antara dua orang atau lebih secara langsung dan terstruktur antar narasumber dan pewawancara. Dalam penelitian ini wawancara dilakukan oleh pesaing yang juga membuka usaha di bidang budidaya ikan lele.
- c. Kuesioner merupakan kumpulan pertanyaan yang diberikan kepada responden atau seseorang yang menjadi obyek penelitian dan cara menjawabnya dilakukan dengan tertulis. Dalam penelitian kusioner diberikan langsung kepada sampel atau responden penelitian datanya berupa tanggapan balik responden terhadap semua hal berkaitan dengan perencanaan usaha budidaya ikan lele baik segi kualitas produk ikan lele

yang ditawarkan, harga yang ditawarkan kepada konsumen serta pelayanan yang diberikan.

3.4 Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari obyek atau subyek mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2011:80). Populasi dalam penelitian ini adalah semua masyarakat yang membeli ikan lele baik ikan lele untuk dikonsumsi maupun ikan lele untuk dijual lagi serta pesaing. Sedangkan sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Dalam penelitian ini sampel bertujuan untuk mengetahui segmentasi pasar, target pasar dan harga yang layak untuk konsumen.

3.5 Teknik Sampling

Teknik sampling merupakan teknik pengambilan sampel untuk menentukan sampel yang akan digunakan dalam penelitian. Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah Purposive sampling dimana dalam pengambilan sampel dilakukan berdasarkan tiga responden yang sudah ditentukan yaitu pembeli ikan lele untuk dikonsumsi, pedagang warung pecel lele dan pengepul ikan lele. Dalam pedagang warung pecel lele diambil sampel berjumlah 10 orang dengan 9 butir pertanyaan, pengepul ikan lele diambil sampel berjumlah 10 orang dengan 8 butir pertanyaan dan pembeli ikan lele untuk dikonsumsi

diambil sampel berjumlah 30 orang dengan 10 butir pertanyaan dan 1 orang pesaing. Pesaingnya adalah usaha budidaya ikan lele yang dimiliki oleh Bapak Catur yang beralamat di daerah Desa Bulu Sari Kecamatan Slogohimo, Kabupaten Wonogiri yang juga melakukan budidaya ikan lele yang serupa. Alasan memilih usaha budidaya ikan lele yang dimiliki oleh Bapak Catur sebagai pesaing adalah karena kriteria berikut ini: (1) Bapak Catur merupakan pesaing terdekat yang memiliki lokasi yang berdekatan atau dengan kata lain adalah satu daerah atau satu area. (2) Produk yang dijual sama yaitu berupa ikan lele dengan kualitas baik.

3.6 Teknik Analisis Data

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis data kualitatif dan teknik analisis kuantitatif. Analisis Kualitatif adalah data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis atau lisan. Sedangkan analisis Kuantitatif adalah data yang berupa angka sebagai alat menganalisis keterangan mengenai apa yang kita ketahui.

Berikut ini adalah teknik analisis data yang akan diterapkan di dalam setiap aspek perencanaan usaha “ Budidaya Ikan Lele “ :

3.6.1 Aspek Pemasaran

Dalam aspek pemasaran data yang digunakan untuk menganalisa adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Untuk data kualitatif dengan analisis deskriptif digunakan untuk menganalisa :

a. Segmentasi Pasar

Di dalam segmentasi pasar menganalisis datanya berdasarkan hasil yang diperoleh dari membagikan kuesioner kepada 50 responden yang terdiri dari 30 responden konsumen pembeli ikan lele untuk dikonsumsi, 10 responden konsumen pengepul ikan lele dan 10 responden konsumen pedagang pecel lele. Dari hasil data yang diperoleh tersebut akan digambarkan melalui grafik diagram yang akan digolongkan menurut umur, jenis kelamin dan pekerjaan berdasarkan demografis. Sedangkan di dalam geografis menganalisis datanya dengan mencari data jumlah penduduk kota Wonogiri yang nantinya akan menjadi potensi pasar yaitu di wilayah Slogohimo Wonogiri melalui data kependudukan kecamatan Slogohimo Wonogiri.

b. Target Pasar

Di dalam target pasar menganalisa datanya berdasarkan kesimpulan dari hasil analisis data dalam pengelompokan segmentasi pasar untuk menentukan target pasar mana yang akan dituju sebagai sasaran pasar yang paling potensial berdasarkan geografis atau wilayah-wilayah yang akan dituju serta demografis dilihat berdasarkan jenis kelamin, usia dan pekerjaan.

c. Positioning

Di dalam *positioning* menganalisa datanya dengan membuat tabel perbandingan yang membandingkan produk, harga, tempat dari kompetitor pesaing kita yang juga membuka usaha budidaya ikan lele. Dengan adanya membuat tabel perbandingan dapat memudahkan dalam mengetahui seberapa

besar ketertarikan konsumen terhadap produk ikan lele yang nantinya akan dijual dipasaran dan mengetahui tanggapan konsumen mengenai posisi setiap produk ikan lele yang dijual dipasar.

Sedangkan dalam Bauran Pemasaran di analisa menggunakan data kuantitatif dengan analisis statistik deskriptif untuk :

a. Produk, Harga dan Tempat

Pengambilan datanya dilakukan dengan membagikan kuesioner yang berupa pertanyaan-pertanyaan kepada 50 responden dimana 30 responden dengan 10 butir pertanyaan diberikan kepada konsumen pembeli ikan lele untuk dikonsumsi, 10 responden dengan 8 butir pertanyaan diberikan kepada konsumen pengepul ikan lele dan 10 responden dengan 9 butir pertanyaan untuk konsumen pedagang warung pecel lele. Kuesioner dalam penelitian ini adalah kuesioner pilihan ganda. Cara pengolahan datanya dengan menggunakan alat analisis statistik deskriptif.

b. Selain itu juga untuk menganalisa proyeksi penjualan dengan teknis permintaan konsumen yang potensial dengan berbagai asumsi dimana didalam peramalan penjualan menjadi suatu alat yang dapat mempengaruhi dalam pembuatan rencana penjualan yang berkaitan dengan volume penjualan, harga produk , biaya produksi dan biaya-biaya penjualan lainnya). Proyeksi penjualan akan dianalisa menggunakan data kuantitatif dengan rata-rata pertumbuhan pesaing.

Aspek pemasaran dikatakan layak dengan melakukan analisis survei pasar terlebih dahulu dengan melakukan analisis survei pasar kita dapat mengetahui besarnya

peluang yang ada sehingga kita bisa memperkirakan apakah usaha yang akan dijalankan nanti layak atau tidak layak dengan melihat adanya peluang. Untuk melihat adanya peluang kita bisa melakukan analisis pasar dengan komponen-komponen seperti berikut :

- a. Kebutuhan dan keinginan konsumen disini yang dimaksud kebutuhan dan keinginan konsumen yaitu kita melihat produk ikan lele apa yang dibutuhkan oleh konsumen, berapa banyak konsumen membutuhkan produk ikan lele tersebut, kapan mereka membutuhkan produk ikan lele tersebut dan bagaimana daya beli mereka terhadap produk ikan lele. Jika kebutuhan dan keinginan konsumen teridentifikasi dengan baik dan memungkinkan untuk dipenuhi berarti peluang pasar terhadap kebutuhan dan keinginan konsumen layak.
- b. Mengetahui Segmentasi pasar disini kita mengelompokkan konsumen setelah itu kita identifikasi berdasarkan Geografis yaitu diwilayah sekitar Slogohimo Wonogiri. Sedangkan untuk Demografis kita bisa melihat dari jumlah pendapatan konsumen, jenis kelamin, pekerjaan, umur dan jumlah anggota keluarga apabila segmentasi pasar dapat teridentifikasi dengan baik maka pasar sasaran yang dituju dapat tercapai.
- c. Mengetahui Target pasar dalam target pasar menyangkut banyaknya konsumen yang dapat diraih, berapa target yang ingin dicapai, apakah konsumen loyal terhadap usaha dan apakah konsumen puas terhadap

produk ikan lele yang ditawarkan. Jika target pasar teridentifikasi dengan baik maka target pasar yang akan dibidik dapat tercapai.

3.6.2 Aspek Operasi

Dalam aspek Operasi data yang digunakan untuk menganalisa adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Untuk data kualitatif dengan analisis deskriptif digunakan untuk menganalisa :

a. Lokasi dan Layout kolam ikan lele

Dalam penepatan lokasi usaha budidaya ikan lele menganalisa datanya dengan cara melakukan survey langsung dilapangan dimana penentuan lokasi ditentukan oleh kedekatan calon konsumen sehingga mudah dijangkau, lokasinya strategis bebas banjir dan dekat dengan alat transportasi. Selain dengan cara survey langsung ke lapangan penentuan lokasi juga dengan melakukan wawancara kepada pesaing yang juga membuka usaha budidaya ikan lele. Cara pengambilan datanya dengan melakukan tatap muka langsung kepada pemilik usaha budidaya ikan lele dan melakukan wawancara secara terstruktur untuk mendapatkan informasi yang akurat sesuai dengan apa yang akan diteliti. Untuk Layout kolam ikan lele menganalisa datanya dengan membuat desain gambar tata letak kolam ikan lele yang akan dibuat untuk tempat usaha.

b. Kualitas Produk ikan lele, Teknologi yang digunakan dan proses produksi

Di dalam kualitas produk ikan lele, teknologi yang digunakan dan proses produksi menganalisa datanya dengan melakukan survey pasar langsung dilapangan dimana

untuk kualitas produk ikan lele ditentukan dari bibit ikan lele yang berkualitas unggul sedangkan untuk teknologi yang digunakan kita mensurvey semua harga alat atau mesin yang akan digunakan untuk proses pelaksanaan usaha dengan mensurvey semua harga alat atau mesin akan memudahkan kita untuk mempertimbangkan harga yang paling murah untuk dibeli. Selain itu untuk proses produksi juga dengan melakukan survey pasar ke pengepul yang menjual bibit ikan lele serta bahan-bahan yang dibutuhkan untuk proses produksi. Tidak hanya dengan melakukan survey pasar tetapi juga dengan melakukan wawancara terstruktur kepada pesaing yang juga membuka usaha budidaya ikan lele caranya dengan melakukan tatap muka langsung kepada pemilik usaha tersebut dan melakukan wawancara secara terstruktur kepada si pemilik usaha agar mendapatkan informasi yang akurat mengenai semua hal yang berkaitan dengan proses produksi ikan lele, bagaimana mendapatkan kualitas produk ikan lele yang baik serta alat atau mesin apa saja yang digunakan dalam pelaksanaan usaha.

Aspek Operasi dikatakan layak jika memenuhi beberapa kriteria seperti :

a. Lokasi usaha

lokasi usaha sebaiknya dipilih lokasi yang strategis, mudah dijangkau dan cocok digunakan untuk usaha. Misalnya dekat ke konsumen, ke penjual bibit ikan lele dan ke alat transportasi

b. Ketersediaan Bahan baku

Dimana bahan baku yang dibutuhkan seperti bibit ikan lele, pakan ikan lele dan bahan penolong lainnya seperti jaring, dream besar untuk tempat ikan lele yang

akan dipanen serta sumber daya yang memadai sehingga persediaan tersebut sesuai dengan kebutuhan dan biaya bahan baku bibit ikan lele, pakan ikan lele menjadi lebih efisien.

c. Volume Operasi

Disini volume operasi harus relevan terhadap permintaan pasar sehingga tidak terjadi kelebihan atau kekurangan terhadap kapasitas produksi sehingga perlu dipertimbangkan pola permintaan jangka panjang dan siklus kehidupan produk ikan lele yang dihasilkan dengan melihat apakah kapasitas produksi akan dinaikkan apabila permintaan konsumen naik atau bisa juga kapasitas selalu diatas permintaan sehingga tidak terjadi kekurangan produk ikan lele. Oleh sebab itu hal perlu dilakukan dengan memperhitungkan kapasitas produksi ikan lele dengan menggunakan metode BEP (Break Even Point). Untuk melihat berapa jumlah produk ikan lele yang harus dihasilkan dalam waktu tertentu agar memperoleh keuntungan maksimum atau biaya minimum.

3.6.3. Aspek Sumber daya Manusia

Dalam aspek Sumber Daya Manusia data yang digunakan untuk menganalisa adalah data kualitatif dengan analisis deskriptif digunakan untuk menganalisa :

a. Proses Perekrutan Tenaga Kerja

Di dalam proses perekrutan tenaga kerja pengambilan datanya dengan melakukan wawancara terstruktur kepada pesaing yang memiliki usaha budidaya ikan lele dengan cara melakukan tatap muka langsung kepada pemilik usaha untuk

mendapatkan semua informasi yang berkaitan tentang perekrutan yang dilakukan oleh pesaing terhadap karyawannya. Apakah dengan melakukan penyeleksian terlebih dahulu atau tidak dengan menentukan beberapa kriteria yang sesuai dengan apa yang dibutuhkan.

b. Pemberian Job Description dan Pelatihan

Di dalam proses pemberian job description dan pelatihan pengambilan datanya dengan melakukan wawancara tidak terstruktur kepada calon tenaga kerja dengan cara melakukan tatap muka langsung kepada calon tenaga kerja yang berkaitan dengan fungsi dan tugas masing-masing dalam pelaksanaan usaha budidaya ikan lele. Serta berkaitan dengan program-program pelatihan yang berupa teknik pembudidayaan ikan lele.

c. Pemberian Upah atau Tunjangan

Di dalam pemberian upah atau tunjangan pengambilan datanya dengan melakukan wawancara terstruktur kepada pesaing yang juga memiliki usaha budidaya ikan lele dengan cara melakukan tatap muka langsung kepada pemilik usaha yang berkaitan dengan pemberian upah atau tunjangan kepada karyawan mereka. Dengan dilakukannya wawancara terstruktur kepada pesaing pembudidaya ikan lele kita akan mendapatkan informasi yang akurat untuk membandingkan dan memperkiraan seberapa besar upah yang akan kita berikan kepada calon tenaga kerja. Selain itu juga melakukan survey langsung dilapangan untuk mengetahui kisaran range gaji atau upah calon tenaga kerja apabila mereka bekerjanya separuh waktu atau full time.

Aspek Sumber Daya Manusia dikatakan layak jika memenuhi kriteria sebagai berikut :

- Adanya perekrutan tenaga kerja disesuaikan dengan kebutuhan pelaksanaan usaha.

Disini Perekrutan dilakukan dengan menentukan beberapa kriteria yang sesuai dengan apa yang dibutuhkan dalam pelaksanaan usaha yaitu melihat usia tenaga kerja, pendidikan tenaga kerja, keuletan, kerajinan dan tanggung jawab dalam bekerja, berpengalaman dibidang budidaya ikan lele, menjaga kebersihan baik kolam maupun kebersihan ikan lele serta menjunjung nilai-nilai kejujuran dalam bekerja.

- Adanya pemberian job description sesuai fungsi dan tugas masing-masing tenaga kerja.

Disini pemberian job description seperti tugas membuat kolam ikan lele, memberi pakan ikan lele setiap hari, menjaga dan membersihkan kolam, penebaran bibit ikan lele sampai dengan proses pemilahan ikan lele yang sudah berumur 1 bulan dan sampai dengan pembesaran ikan lele yang siap dijual dengan melihat kebersihan ikan lele dan kualitas ikan lele.

- Pemberian program pelatihan terhadap tenaga kerja

Dalam pemberian program pelatihan untuk tenaga kerja berupa teknik pembudidayaan ikan lele, teknik pemilihan induk, pemijahan, pemeliharaan ikan lele dan pemberian pakan, teknik pembesaran ikan lele, perawatan kolam pasca

panen dan samapi dengan teknik pengenalan hama penyakit pada ikan lele serta cara mengatasinya.

3.6.4. Aspek Keuangan

Dalam aspek Keuangan data yang digunakan untuk menganalisa adalah data kuantitatif digunakan untuk menganalisa :

a. Harga Pokok Penjualan

Dalam harga pokok penjualan dapat dilihat dari biaya pengadaan penyediaan bahan yang dihitung berdasarkan rencana penjualan yang akan dijual ke konsumen setelah itu biaya overhead pabrik dihitung berdasarkan biaya pemeliharaan, listrik, air. Untuk menghitung harga pokok penjualan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Harga Pokok Penjualan} = \text{persediaan awal barang dagang} - \text{persediaan akhir} - \text{pembelian bersih}$$

$$\text{Harga Pokok Penjualan} = \text{barang yang tersedia untuk dijual} - \text{persediaan akhir}$$

Keterangan :

$$\text{Barang yang tersedia untuk dijual} = \text{persediaan awal barang dagang} + \text{pembelian bersih}$$

$$\text{Pembelian bersih} = \text{pembelian} + \text{biaya angkut pembelian} + \text{retur pembelian} - \text{potongan pembelian}$$

b. Menilai kelayakan usaha

Dalam menilai kelayakan usaha apakah usaha yang dijalankan itu layak atau tidak dapat dinilai dengan aspek keuangan dimana dalam menganalisa aspek keuangan lebih memusatkan pada penilaian usaha dari sudut pandang investor dan pemilik usaha dalam hal ini aspek keuangan dapat dikatakan berorientasi pada profit atau mencari laba. asumsinya sasaran utama dalam aspek keuangan adalah menemukan dan berusaha untuk mewujudkan besarnya penerimaan usaha yang akan dijalankan serta memberikan ruang untuk ekspektasi terhadap tingkat pengembalian investasi jika hasil yang diperoleh positif dan tinggi. yaitu dengan melihat :

- NPV (*Net Present Value*)

NPV (*Net Present Value*) adalah analisis finansial yang digunakan untuk mengetahui suatu usaha dikatakan layak atau tidak layak dilihat dari nilai sekarang arus kas bersih diterima atau dikeluarkan dengan proyeksi NPV dinyatakan positif atau sama dengan nol maka investasi diterima dan jika NPV dikatakan negatif maka investasi ditolak.

Rumus yang digunakan adalah :

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{C Ft}{(1 + K)^t} - I_0$$

Keterangan :

Cft = Aliran kas per tahun pada periode t

I₀ = Investasi awal pada tahun 0

K = Suku bunga (*discount rate*)

Kriteria Penilaian :

- a) Jika $NPV > 0$, maka investasi diterima
- b) Jika $NPV < 0$, maka investasi ditolak
- c) Jika $NPV = 0$, maka investasi BEP

- IRR (*Internal Rate of Return*)

IRR (*Internal Rate of Return*) adalah digunakan untuk mencari suku bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas dengan mengeluarkan investasi awal.

Rumus yang digunakan adalah :

$$IRR = i_1 + \frac{NPV1}{(NPV1 - NPV2)} (i_1 - i_2)$$

- PI (*Profitability Index*)

PI (*Profitability Index*) adalah perbandingan antara nilai sekarang dari penerimaan kas bersih pada masa yang akan datang dari investasi.

Rumus yang digunakan adalah :

$$Profitability\ index = \frac{PV\ proceeds}{PV\ outlays}$$

Kriteria Penelitian :

- a) Jika $PI > 1$, maka investasi dikatakan layak
- b) Jika $PI < 1$, maka investasi dikatakan tidak layak
- c) Jika $PI = 0$, maka investasi tetap walaupun layak atau tidak layak (BEP)

PP (*Payback Period*) adalah berapa lama uang atau modal yang diinvestasikan kembali. Semakin pendek PP maka semakin layak. Untuk menghitung jangka waktu pengembalian modal. Semakin cepat *payback period*-nya semakin baik bisnis tersebut.

$$PP = (\text{Nilai Investasi} / \text{Kas Bersih}) \times 1 \text{ tahun}$$

c. Laporan Keuangan

Di dalam laporan keuangan terdapat laporan laba rugi, neraca dan arus kas untuk menghitung laporan laba rugi dimana laporan laba rugi menyajikan sumber pendapatan dan beban suatu perusahaan dagang selama periode tertentu. Cara pengumpulan datanya dengan membuat tabel laporan keuangan pendapatan dan pengeluaran untuk mengetahui besarnya laba dan rugi dengan menghitung laporan laba rugi.

Untuk membuat Laporan Neraca cara pengumpulan datanya dengan menghitung sumber kekayaan dan sumber pembiayaan untuk memperoleh kekayaan dalam suatu periode akuntansi seperti yang menunjukkan posisi keuangan pada akhir periode tersebut. Laporan neraca keuangan diterbitkan pada periode per tanggal 31 desember.

Untuk laporan Arus Kas cara pengumpulan datanya dengan membuat laporan aliran kas masuk perusahaan dan aliran kas keluar perusahaan serta menggambarkan perhitungan kebutuhan modal (sumber modal berasal dari modal pribadi atau pinjaman).



Tabel 3.1 Jenis dan Sumber Data

Jenis dan Sumber Data				
Aspek yang di teliti	Jenis Data	Analisis Data	Keterangan	Sumber Data
Aspek Pasar dan Pemasaran	Data Primer	Segmentasi Pasar	Demografis	Hasil dari kuesioner yang dibagikan kepada responden pembeli ikan lele untuk dikonsumsi, pengepul ikan lele dan pedagang warung pecel lele serta dengan melakukan survey langsung dilokasi.
			Geografis	

	Data Primer	Target Pasar	Menetapkan konsumen dari kelompok segmen pasar yang potensial dalam penjualan ikan lele	Hasil kesimpulan dari analisis data dalam pengkelompokan segmentasi pasar
	Data Primer	<i>Positioning</i>	Produk	Melakukan Observasi kepada pesaing yang juga membuka usaha budidaya ikan lele
Harga				
Tempat				
	Data Primer	Bauran Pemasaran	Produk	Dengan melakukan observasi, wawancara kepada pesaing (pembudidaya ikan lele) dan
Harga				
Tempat				

			Promosi	membagikan kuisisioner kepada 30 responden yang membeli ikan lele untuk dikonsumsi, 10 responden kepada pedagang warung pecel lele dan 10 responden kepada pengepul ikan lele
			Orang	
			Proses	
			Bukti Fisik	
Aspek Operasi	Data Primer	Lokasi	Lokasi usaha Budidaya Ikan Lele	Dengan melakukan survey lokasi
		Layout	Desain tata letak dari usaha Budidaya Ikan Lele	Mendesain tata letak kolam yang akan dibuat usaha

		Proses Produksi	Bahan-bahan yang dibutuhkan untuk proses produksi (bibit ikan lele)	Mensurvey pasar untuk membeli bahan-bahan yang dibutuhkan (bibit ikan lele)
		Kualitas Produksi	Produk ikan lele yang dihasilkan dari bibit ikan lele yang unggul dan berkualitas	Mensurvey kualitas bibit ikan lele yang akan digunakan untuk bahan proses produksi
		Kapasitas Produksi	Kapasitas produk ikan lele yang diproduksi sesuai dengan permintaan pasar apakah produksi ikan lele harus ditambah atau dikurangi	Melakukan Observasi dan wawancara kepada pembudidaya ikan lele
		Teknologi yang digunakan	Alat-alat yang digunakan dalam proses pelaksanaan usaha	Melakukan survey tentang harga-harga alat dan mesin yang digunakan untuk proses

				pelaksanaan usaha
Aspek Sumber Daya Manusia	Data Primer	Perekrutan Tenaga Kerja	Berkaitan dengan menentukan jumlah tenaga kerja dan job description yang harus dikerjakan	Wawancara dan penyeleksian terhadap calon tenaga kerja
		Pelatihan	Mengenalkan pekerjaan kepada mereka dalam semua hal yang berkaitan dengan pemeliharaan kolam dan pemberian makan ikan lele.	Memberikan pelatihan kepada calon pegawai terhadap pekerjaan yang akan mereka kerjakan.
		Pemberian Tunjangan dan Upah	Pemberian tunjangan dan upah diberikan setelah mereka bekerja dan mencapai target penjualan	Dengan melakukan survey dan wawancara untuk menetapkan upah dan

				tunjangan kepada calon pekerja
Aspek Keuangan	Data Primer	Kebutuhan Modal	Menghitung jumlah dana yang dibutuhkan untuk mendirikan usaha	Dengan melakukan Observasi
	Data Primer	Sumber Modal	Modal Sendiri	Dengan melakukan Observasi dan Survey
			Pinjaman (kredit bank dan investor)	
	Data Primer	Laporan Keuangan	Neraca	Dengan menghitung jumlah kekayaan menggunakan teknik analisis kuantitatif
Laporan Laba Rugi			Dengan membuat tabel laporan keuangan pendapatan dan pengeluaran untuk mengetahui besarnya laba dan	

				rugi dengan menggunakan teknik analisis kuantitatif
			Laporan Arus Kas	Membuat laporan aliran kas masuk dan keluar dengan menggunakan teknik analisis kuantitatif
	Data Primer	Harga Pokok Penjualan	Biaya Pengadaan Penyediaan Bahan	Dihitung berdasarkan rencana penjualan yang akan dijual ke konsumen
			Biaya Tenaga Kerja	Dihitung dari jumlah tenaga yang bekerja

			Biaya Overhead Pabrik	Dihitung dari biaya pemeliharaan, listrik, air dll.
Data Primer	Analisis Kelayakan Usaha	Net Present Value (NPV)	Perhitungan berdasarkan laporan keuangan dengan menggunakan teknik analisis kuantitatif	
		Internal Rate of Return (IRR)	Perhitungan berdasarkan laporan keuangan dengan menggunakan teknik analisis kuantitatif	
		Profitability Index (PI)	Perhitungan berdasarkan laporan keuangan dengan menggunakan teknik analisis kuantitatif	

			Payback Period (PP)	Perhitungan berdasarkan laporan keuangan dengan menggunakan teknik analisis kuantitatif
--	--	--	---------------------	---

