

Analysis of The Profitability of Traditional Tuna Processing (Boiling) Businesses in Mataram City

Anggun Rizki Siami Aprilina^{1*}, Muhammad Junaidi², Rinda Noviyanti¹

¹Program Studi Manajemen Perikanan, Sekolah Pascasarjana, Universitas Terbuka, Tanggerang, Indonesia;

²Jurusan Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Mataram, Mataram, Indonesia;

Article History

Received : January 05th, 2026

Revised : January 10th, 2026

Accepted : January 29th, 2026

*Corresponding Author:

Penulis Anggun Rizki,
Program Studi Manajeman
Perikanan, Sekolah
Pascasarjana Universitas
Terbuka, Indonesia;
Email: aprilinnaa@gmail.com

Abstract: One of the leading fisheries products in Mataram City is boiled skipjack tuna (pindang ikan tongkol). This study aims to identify the potential and procurement of raw materials for boiled skipjack tuna processing in Mataram City and to analyze the financial feasibility (business profitability) as well as the development strategies of traditional boiled skipjack tuna processing enterprises. Data were collected using a descriptive quantitative approach through surveys, interviews, and documentation. Data analysis employed business feasibility analysis, including profitability, R/C ratio, ROI, and Payback Period (PBP), as well as SWOT analysis. The results indicate that traditional boiled skipjack tuna processing enterprises in Mataram City have considerable potential and promising sustainability prospects. The procurement of skipjack tuna raw materials is sourced from local fishermen, surrounding areas, and the availability of cold storage facilities, which play a crucial role in maintaining production continuity. The boiled skipjack tuna processing business in Mataram City is proven to be feasible and profitable for further development. This is reflected in the average annual profit, which reaches IDR 47,964,060 for micro-scale enterprises and IDR 141,405,000 for small-scale enterprises. The R/C ratio is 1.06 for micro-scale enterprises and 1.04 for small-scale enterprises. The ROI values are 28% for micro-scale enterprises and 21% for small-scale enterprises, with a very short Payback Period of 14–18 days. The business development strategy places boiled skipjack tuna processing enterprises in a strategic position that enables the implementation of aggressive strategies through the optimization of internal strengths and the utilization of external opportunities to enhance competitiveness and business sustainability.

Keywords: Business profitability, development strategy, financial feasibility, skipjack tuna pindang, SWOT analysis.

Pendahuluan

Kota Mataram secara geografis hanya memiliki garis pantai sepanjang kurang lebih 9 kilometer yang tersebar di Kecamatan Ampenan dan Kecamatan Sekarbel, wilayah ini memiliki potensi perikanan yang cukup besar dan menjadi sumber mata pencaharian bagi masyarakat pesisir. Luas perairan laut Kota Mataram tercatat sebesar 56,80 km² dan mendukung aktivitas perikanan tangkap serta pengolahan hasil perikanan yang terus berkembang dari tahun ke tahun (BPS Kota

Mataram, 2024).

Salah satu komoditas unggulan hasil perikanan tangkap di Kota Mataram adalah ikan tongkol dengan produksi tertinggi dibandingkan ikan lainnya (BPS Kota Mataram, 2024). Tingginya ketersediaan ikan tongkol mendorong berkembangnya berbagai bentuk usaha pengolahan, salah satunya adalah usaha pemindangan tradisional. Pemindangan merupakan kegiatan pengolahan ikan yang dilakukan melalui proses perebusan ikan dengan penambahan garam dalam jumlah tertentu, dengan tujuan memperpanjang daya

simpan serta mempertahankan cita rasa khas produk (Ningsih *et al.*, 2022). Usaha pemindangan ikan tongkol di Kota Mataram memiliki daya tarik ekonomi yang cukup besar. Data Dinas Perikanan Kota Mataram menunjukkan bahwa produksi ikan pindang mengalami pertumbuhan yang lebih tinggi dibandingkan produk olahan perikanan lainnya (Anonim, 2025).

Namun demikian, tingginya permintaan pindang ikan tongkol terkadang tidak dapat dipenuhi dikarenakan fluktuasi harga bahan baku yang disebabkan oleh kondisi cuaca di laut, keterbatasan modal dan penggunaan peralatan produksi yang masih sederhana. Selain itu dengan tingginya volume produksi tidak serta-merta berbanding lurus dengan peningkatan kesejahteraan pelaku usaha pemindangan tradisional. Fitriyah *et al.*, (2023) menyatakan bahwa usaha pemindangan belum sepenuhnya mampu menjadi instrumen yang efektif dalam meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat pesisir, yang dikarenakan oleh minimnya pendampingan, rendahnya pengakuan terhadap potensi ekonomi usaha tradisional, serta terbatasnya dukungan teknis dan manajerial dari berbagai pihak.

Fenomena tersebut juga tercermin dari dinamika jumlah pelaku usaha pemindangan di Kota Mataram dalam beberapa tahun terakhir. Terdapat pelaku usaha yang mengalami peningkatan produksi, namun tidak sedikit pula yang mengalami penurunan bahkan menghentikan kegiatan usahanya. Di sisi lain, muncul pelaku usaha baru yang mencoba masuk ke sektor pemindangan. Kondisi tersebut mengindikasikan perlunya evaluasi yang lebih mendalam terhadap usaha pemindangan tradisional ini. Beberapa penelitian sejenis mengenai analisis kelayakan usaha pemindangan ikan tongkol telah dilakukan di beberapa daerah di Indonesia. Sementara penelitian mengenai analisis profitabilitas / kelayakan usaha pemindangan ikan tongkol secara tradisional di Kota Mataram dengan menekankan hubungan antara volume produksi dan keuntungan serta perumusan strategi pengembangan yang sesuai dengan karakteristik usaha tradisional di Kota Mataram, belum pernah dilakukan.

Berdasarkan uraian tersebut tujuan

penelitian ini untuk mengetahui potensi dan penggadaan bahan baku ikan tongkol di Kota Mataram; Mengetahui kelayakan usahanya; dan menyusun strategi pengembangan usaha kedepannya.

Bahan dan Metode

Jenis penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif dan dilaksanakan pada bulan April hingga Mei 2025 di Kecamatan Ampenan dan Kecamatan Sekarbela Kota Mataram. Pemilihan lokasi dilakukan secara *purposive sampling* dengan pertimbangan bahwa kedua kecamatan tersebut merupakan pusat aktivitas pemindangan ikan tongkol.

Sumber Informasi

Bahan yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari pelaku usaha pemindangan tradisional ikan tongkol melalui wawancara terstruktur melalui *Focus Group Discussion* (FGD), pengisian kuesioner, serta observasi langsung terhadap proses produksi dan aktivitas usaha. Data sekunder diperoleh dari instansi terkait, antara lain Badan Pusat Statistik Kota Mataram, Dinas Perikanan Kota Mataram, serta literatur pendukung berupa laporan resmi dan hasil penelitian terdahulu yang relevan dengan usaha pemindangan ikan.

Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan 2 cara yaitu menggunakan kuesioner dengan penentuan responden secara *Stratified Random Sampling* dikarenakan jumlah pemindang di Kota Mataram sebanyak 118 orang terdiri dari 2 skala usaha yakni mikro dan kecil sesuai dengan kriteria UMKM berdasarkan PP UMKM No.7 Tahun 2021, sehingga diperoleh sebanyak 54 unit usaha, dan wawancara melalui FGD dengan jumlah responden sebanyak 6 orang yang terdiri dari pelaku usaha dan *stakeholder*.

Metode Analisis Data

1. Pengadaan bahan baku digambarkan dengan menggunakan metode deskriptif dan potensi bahan baku dianalisis menggunakan persamaan trend linear pada persamaan 1.

$$Y = a + bX \quad (1)$$

Dimana:

Y = Proyeksi ketersediaan bahan baku
a = Konstanta
b = Koefisien regresi
X = Waktu (Tahun)

2. Analisis kelayakan usaha

a) Tingkat pendapatan yang diperoleh dari responden dianalisis menggunakan rumus (Shoimah, 2010 dalam Junianingsih, 2013):

$$\pi = TR - TC \quad (2)$$

Dimana;

π = pendapatan
TR = total penerimaan (*total revenue*)
TC = total pengeluaran (*total cost*)
b) R/C Ratio yang di peroleh menggunakan rumus pada persamaan 4 (Swastawati, 2010 dalam (Junianingsih, 2013)).

$$R/C \text{ Ratio} = TR / TC \quad (3)$$

Dimana jika ;

R/C Ratio > 1 , usaha layak dilanjutkan
R/C Ratio < 1 , usaha tidak layak dilanjutkan
R/C Ratio = 1, usaha impas

c) Besarnya tingkat pengembalian dari seluruh modal dihitung pada persamaan 4.

$$ROI = \frac{\text{Laba usaha}}{\text{Total Modal}} \times 100\% \quad (4)$$

Apabila suatu proyek investasi mempunyai $ROI > 0$ maka proyek tersebut dapat terus dilanjutkan (Gigentika et., 2013 dalam (Simarsoit et al., 2022))

d) Mengukur lamanya waktu yang diperlukan untuk pengembalian biaya investasi, dapat dinyatakan dengan rumus sebagai berikut (Noer, 2011 dalam Maryani et al., 2021):

$$PP = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Kas Bersih Pertahun}} \times 1 \text{ tahun} \quad (5)$$

Dimana, jika nilai:

$PP < 3$ tahun pengembalian usaha cepat;
 $PP 3-5$ tahun pengembalian sedang; $PP > 5$ tahun pengembalian lambat

Perumusan strategi pengembangan usaha menggunakan analisis SWOT dan matrik strategi SWOT, untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal (kekuatan/*Strength*, kelemahan/*weakness*) dan eksternal (peluang/*opportunities*, ancamana/*threats*) secara sistematis yang dihadapi oleh pelaku usaha pemindangan sehingga rumusan alternatif strategi didapatkan.

Hasil dan Pembahasan

Pengadaan dan Potensi Bahan Baku Ikan Tongkol

Pola pengadaan bahan baku pemindangan ikan tongkol di Kota Mataram menunjukkan bahwa sumber yang utama berasal dari hasil tangkapan nelayan setempat selain itu juga dari wilayah sekitar seperti Kabupaten Lombok Barat dan Lombok Utara, serta sebagai alternatif terakhir memanfaatkan stok ikan tongkol yang selalu tersedia di *coldstorage* wilayah Ampenan dengan kapasitas 1.510 ton.

Produksi ikan tongkol hasil tangkapan nelayan Kota Mataram selama periode 2020–2024 menunjukkan tren peningkatan yang signifikan, dengan lonjakan produksi yang sangat tinggi pada tahun 2024. Kondisi ini menggambarkan potensi sumber daya perikanan yang besar serta peluang keberlanjutan bahan baku bagi usaha pemindangan.

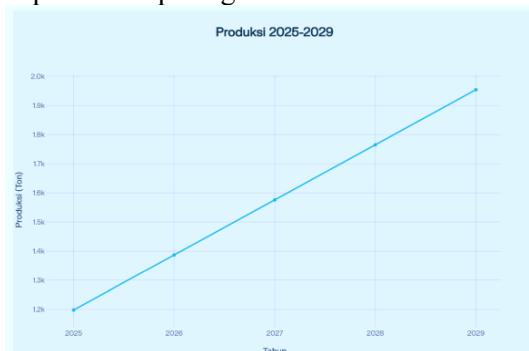
Tabel 1. Produksi Hasil Tangkapan Ikan Tongkol Kota Mataram Tahun 2020–2024

Tahun	Produksi (Ton)
2020	398,30
2021	421,10
2022	508,51
2023	540,67
2024	1.284,19

Sumber: Kota Mataram dalam Angka 2025 (2025)

Peningkatan produksi tersebut menjadi dasar dalam melakukan proyeksi ketersediaan bahan baku menggunakan analisis tren linier. Hasil proyeksi menunjukkan bahwa produksi ikan tongkol di Kota Mataram diperkirakan terus meningkat dalam lima tahun ke depan, sehingga memberikan kepastian pasokan bahan baku bagi pelaku usaha pemindangan. Proyeksi hasil

tangkapan ikan tongkol lima athun kedepan dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Proyeksi Hasil Tangkapan Nelayan Kota Mataram dalam 5 Tahun kedepan

Profitabilitas Usaha Pemindangan Ikan Tongkol

Profitabilitas merupakan indikator utama dalam menilai kelayakan dan kinerja suatu usaha. Usaha pemindangan ikan tongkol di Kota Mataram diklasifikasikan ke dalam skala mikro dan kecil. Rata-rata produksi tahunan usaha pemindangan skala mikro mencapai 33.040 kg per tahun, sedangkan skala kecil mencapai 154.000 kg per tahun. Produksi tersebut diperoleh dari aktivitas usaha yang hampir berlangsung sepanjang tahun, dengan hari libur 2-5 hari/bulan. Harga jual pindang ikan tongkol relatif stabil sepanjang tahun, yaitu sebesar Rp25.000 per kg, sehingga memberikan kepastian pendapatan bagi pelaku usaha.

Tabel 3. Rata-rata Profit Usaha Pemindangan Ikan Tongkol Skala Mikro dan Kecil

Uraian	Skala Mikro (Rp/Tahun)	Skala Kecil (Rp/Tahun)
Biaya Total	778.035.940	3.708.595.000
Penerimaan	826.000.000	3.850.000.000
Keuntungan	47.964.060	141.405.000

Sumber: Data primer diolah (2025)

Evaluasi Profitabilitas Berdasarkan R/C Ratio, ROI, dan Payback Period

Nilai R/C ratio, ROI dan PP pada usaha pemindangan ikan tongkol di Kota Mataram dapat dilihat pada tabel 4. Nilai R/C ratio usaha pemindangan skala mikro sebesar 1,06 dan skala kecil sebesar 1,04, menunjukkan bahwa setiap satu satuan biaya yang dikeluarkan mampu menghasilkan penerimaan lebih dari satu satuan, sehingga usaha berada pada kondisi efisien dan menguntungkan dengan kata lain layak untuk

dilanjutkan. Analisis Return on Investment (ROI) menunjukkan bahwa usaha skala mikro memiliki nilai ROI sebesar 28%, sedangkan skala kecil sebesar 21%. Nilai tersebut mengindikasikan bahwa usaha mampu memberikan pengembalian modal yang cukup tinggi dalam satu tahun. Payback Period (PP) pada usaha pemindangan ikan tongkol tergolong sangat cepat, yaitu 0,04 tahun untuk skala mikro dan 0,05 tahun untuk skala kecil. Artinya, modal investasi awal dapat kembali dalam waktu kurang dari satu bulan yaitu 16 hari dan 18 hari.

Tabel 4. Tabel R/C ratio, ROI, PP Usaha Pemindangan Ikan di Kota Mataram

Uraian	Skala Mikro (Rp/Tahun)	Skala Kecil (Rp/Tahun)
Total Modal		
Investasi	1.713.002	6.800.000
Biaya Total	778.035.940	3.708.595.000
Penerimaan	826.000.000	3.850.000.000
R/C ratio	1.06	1.04
ROI	28%	21%
PP	0.04	0.05

Sumber: Data primer diolah (2025)

Analisis SWOT

Berdasarkan analisis internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) yang terdapat pada usaha pemindangan tradisional ikan tongkol di kota Mataram adalah sebagai berikut:

Kekuatan:

- Bahan baku dan bahan tambahan selalu tersedia
- Lokasi usaha pemindangan strategis
- SDM yang sudah handal
- Proses produksi mudah

Kelemahan:

- Alat produksi dan pengemasan masih sederhana
- Belum adanya SOP
- Masa penyimpanan produk relatif singkat
- Modal usaha terbatas

Peluang:

- Harga terjangkau
- Adanya dukungan pemerintah
- Peluang wilayah pemasaran luas
- Produk diminati semua lapisan Masyarakat

Ancaman:

- Tidak adanya surat perjanjian kemitraan resmi (diatas materai) dengan pihak ketiga

- b. Persaingan pasar (terutama Ketika banjir ikan dari daerah lain)
- c. Fluktuasi harga bahan baku dan bahan tambahan
- d. Rendahnya minat generasi muda dalam pengembangan usaha

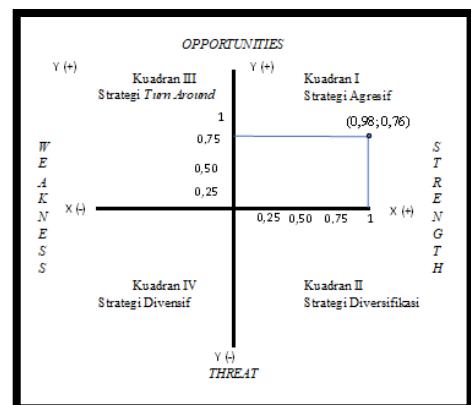
Hasil skoring faktor internal dan ekternal dibuat dalam matrik IFE (*Internal Factors Evaluation*) dan EFE (*Eksternal Factors Evaluation*) dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 5. Matrik IFE dan EFE Usaha Pemindangan Ikan Tongkol di Kota Mataram

No	Faktor dan Elemen Strategis Internal	Bobot	Rating	Skor
I. Faktor Internal : Kekuatan (<i>Strengths</i>)				
1	Bahan baku dan bahan tambahan selalu tersedia	0,139	5	0,694
2	Lokasi usaha pemindangan strategis	0,145	4	0,579
3	SDM yang sudah handal	0,127	5	0,635
4	Proses produksi mudah	0,075	4	0,300
Jumlah		0,486		2,208
II. Faktor Internal : Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)				
1	Alat produksi dan pengemasan masih sederhana	0,173	2	0,347
2	Belum adanya SOP pemindangan	0,150	2	0,300
3	Masa penyimpanan produk relatif singkat	0,104	3	0,312
4	Modal usaha terbatas	0,087	3	0,260
Jumlah		0,514		1,22
Total skor kekuatan dan kelemahan		1		3,43
Selisih skor kekuatan dan kelemahan (X)				0,98
III. Faktor Eksternal : Peluang				
1	Harga jual terjangkau	0,119	5	0,597
2	Adanya dukungan pemerintah	0,138	3	0,414
3	Peluang wilayah pemasaran luas	0,107	4	0,429
4	Produk diminati semua lapisan masyarakat	0,134	4	0,537
Jumlah		0,50		1,977
IV. Faktor Eksternal : Ancaman				
1	Tidak adanya surat perjanjian kemitraan/kerjasama yang resmi (diatas materai) dengan pihak ketiga	0,138	2	0,277
2	Persaingan pasar (terutama ketika "banjir" ikan dari daerah lain)	0,115	3	0,344
3	Fluktuasi harga bahan baku dan bahan tambahan	0,110	3	0,329
4	Rendahnya minat generasi muda dalam pengembangan usaha	0,136	2	0,273
Jumlah		0,499		1,22
Total skor kekuatan dan kelemahan		1		3,199
Selisih skor kekuatan dan kelemahan (Y)				0,757

Sumber: Data primer diolah (2025)

Gambar 2 menunjukkan analisis matrik posisi SWOT dengan dua dimensi utama yaitu IFAS untuk sumbu X dan EFAS untuk sumbu Y. Sumbu X diperoleh dari pengurangan jumlah nilai faktor kekuatan dengan kelemahan, sedangkan sumbu Y diperoleh dari pengurangan jumlah nilai faktor peluang dengan ancaman. Hasil analisis menempatkan titik posisi usaha pemindangan ikan tongkol di Kota Mataram berada pada kuadran I dari matrik posisi SWOT.



Gambar 2. Matrik Posisi SWOT Usaha

Pemindangan Ikan Tradisional di kota Mataram

Selanjutnya untuk mrumuskan strategi

pengembangan usaha yang dapat dilakukan oleh pelaku usha pemindangan dapat dilihat pada tabel 6 matrik strategi analisis SWOT.

Tabel 6. Matrik Analisis Strategi SWOT

Jenis Strategi	Faktor SWOT	Strategi
Strategi SO (<i>Strength- Opportunities</i>)	S1: Bahan baku dan bahan tambahan selalu tersedia S2: Lokasi usaha pemindangan strategis S3: SDM handal S4: Proses produksi mudah O1: Harga jual terjangkau O2: Adanya dukungan pemerintah O3: Peluang wilayah pemasaran luas O4: Produk diminati semua lapisan masyarakat	1. Meningkatkan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan pasar (S1, S3, S4, O3, O4). 2. Memanfaatkan dukungan pemerintah untuk pengembangan usaha pemindangan (S1, S3, S4, O2, O3). 3. Penetrasi pasar melalui penambahan titik distribusi di pasar lokal dan regional. (S1, S2, S3, S4, O1, O3, O4)
Strategi WO (<i>Weaknesses- Opportunities</i>)	W1: Alat produksi dan pengemasan masih sederhana W2: Belum adanya SOP pemindangan W3: Masa penyimpanan produk relatif singkat W4: Modal terbatas O1: Harga jual terjangkau O2: Adanya dukungan pemerintah O3: Peluang wilayah pemasaran luas O4: Produk diminati semua lapisan masyarakat	1. Meningkatkan kualitas produk dan kemasan melalui pemanfaatan dukungan pemerintah (W1, W3, O2, O3) 2. Menyusun dan menerapkan SOP pemindangan untuk memenuhi kebutuhan pasar yang luas (W2, W3, O3, O4) 3. Memanfaatkan promosi digital murah (tanpa biaya besar) sebagai solusi keterbatasan modal untuk memperluas pemasaran. (W4, O1, O3, O4)
Strategi ST (<i>Strength- Threats</i>)	S1: Bahan baku dan bahan tambahan selalu tersedia S2: Lokasi usaha pemindangan strategis S3: SDM handal S4: Proses produksi mudah T1: Tidak adanya surat perjanjian kemitraan/kerjasama yang resmi (diatas materai) dengan pihak ketiga T2: Persaingan pasar (terutama ketika “banjir” ikan dari daerah lain) T3: Fluktuasi harga bahan baku dan bahan tambahan T4: Rendahnya minat generasi muda dalam pengembangan usaha	1. Meningkatkan kualitas dan mempertahankan kontinuitas dan memenangkan persaingan musiman (S1, S2, S3, S4, T1, T2). 2. Meningkatkan daya Tarik usaha dengan menciptakan inovasi produk untuk menarik minat generasi muda (S3, S4, T4). 3. Memperkuat hubungan dengan pihak ketiga/mitra menggunakan perjanjian resmi (S1, S3, T1, T2)
Strategi WT (<i>Weaknesses- Threats</i>)	W1: Alat produksi dan pengemasan masih sederhana W2: Belum adanya SOP pemindangan W3: Masa penyimpanan produk relatif singkat W4: Modal terbatas T1: Tidak adanya surat perjanjian kemitraan/kerjasama yang resmi (diatas materai) dengan pihak ketiga T2: Persaingan pasar (terutama ketika “banjir” ikan dari daerah lain) T3: Fluktuasi harga bahan baku dan bahan tambahan T4: Rendahnya minat generasi muda dalam pengembangan usaha	1. Inovasi produk olahan tambahan untuk mengurangi resiko masa simpan singkat (W3, W4, T2, T3) 2. Mengembangkan kemasan sederhana berlabel untuk mempertahankan merek meski dengan biaya rendah. (W1, W4, T2) 3. Menerapkan SOP dan legalitas untuk meminimalkan resiko kemitraan (W2, T1)

Pembahasan

Pengadaan dan Potensi Bahan Baku Ikan Tongkol

Potensi pengadaan bahan baku pemindangan ikan tongkol di Kota Mataram saat ini hingga beberapa tahun kedepan sangat baik. Terlihat dari gambar 1 proyeksi hasil tangkapan nelayan Kota Mataram yang menunjukkan peningkatan setiap tahunnya. Hal tersebut memperlihatkan sinergi yang kuat antara nelayan dan pelaku usaha pemindangan, karena adanya kepastian pemanfaatan hasil tangkapan. Meskipun proyeksi bersifat estimatif, hasil ini tetap dapat digunakan sebagai acuan kebijakan dan perencanaan usaha secara normatif dan antisipatif (Kilat, 2009). Selama ini pengadaan bahan baku pemindangan ikan tongkol di Kota Mataram berasal dari hasil tangkapan nelayan setempat dan nelayan sekitar. Selain pasokan dari nelayan, keberadaan *coldstorage* dengan kapasitas total 1.510 ton di Kota Mataram turut memperkuat jaminan ketersediaan bahan baku, terutama pada musim barat ketika hasil tangkapan menurun. Hal ini sejalan dengan pendapat Apriyeni & Wati (2022) yang menyatakan bahwa *coldstorage* berperan penting dalam menjaga stabilitas pasokan dan harga hasil perikanan.

Profitabilitas Usaha Pemindangan Ikan Tongkol

Profitabilitas atau keuntungan rata-rata yang diperoleh pelaku usaha pemindangan skala mikro dan kecil pada tabel 3 diatas menunjukkan bahwa usaha ini sangat layak secara ekonomi. Jika dirata-ratakan per bulan, pendapatan yang diperoleh jauh melebihi Upah Minimum Regional Kota Mataram tahun 2025 sebesar Rp2.859.620 (Kementerian Ketenagakerjaan, 2024). Hasil ini sejalan dengan keuntungan usaha pindang di UD. Samudera Pasai Desa Sumberanyar Kabupaten Situbondo yaitu sebesar Rp. 11. 420.752/bulan (Mardiyah *et al.*, 2024), sedangkan menurut penelitian yang dilakukan oleh Ningsih *et al.*, (2022) menyatakan bahwa untuk usaha pindang ikan cue besek ikan tongkol skala rumah tangga di Desa Jangkar Kabupaten Situbondo menghasilkan keuntungan sebesar Rp. 5.332.583/bulan. Menurut Alfian *et al.*, (2023) Usaha pemindangan ikan dapat menghasilkan

pendapatan puluhan juta rupiah per hari. meskipun dijalankan secara tradisional.

Tingginya keuntungan usaha ini tidak terlepas dari adanya resiko usaha, karena tingkat keuntungan masih sangat tergantung pada fluktuasi harga bahan baku, bahan tambahan dan persaingan pasar. Hal ini didukung oleh pendapat Saputri *et al.*, (2025), yang menyatakan bahwa fluktuasi biaya bahan baku dan ketersediaan bahan baku memiliki efek positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha pengolahan ikan. Keterbatasan modal, teknologi, peralatan dan manajemen usaha juga menyebabkan pelaku usaha kurang adaptif dalam merespons dinamika pasar. Sejalan dengan pendapat Suryalena *et al.*, (2022) yang mengatakan bahwa keterbatasan modal membuat suatu usaha rentan ketika terjadi gangguan pasar. Oleh sebab itu meskipun secara nominal keuntungan terlihat besar, stabilitas dan ketahanan usaha terhadap guncangan eksternal masih relatif rendah dan memerlukan strategi penguatan agar keberlanjutan pendapatan dapat terjaga dalam jangka panjang.

Evaluasi Profitabilitas Berdasarkan R/C Ratio, ROI, dan Payback Period

Nilai R/C ratio yang ditampilkan pada tabel 4 menunjukkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan karena memiliki nilai lebih dari 1, dimana nilai R/C usaha pemindangan skala mikro (1,06) lebih besar dibandingkan dengan skala kecil (1,04). Hal ini dikarenakan biaya produksi yang dikeluarkan oleh skala mikro lebih sedikit dibandingkan dengan skala kecil. Semakin besar nilai ratio suatu usaha maka akan semakin menguntungkan (Soekartawi dalam Mardiyah *et al.*, 2024). Hasil ini sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Purnadwiyanti *et al.*, (2018) yang menyatakan nilai R/C rasio untuk pemindang berskala besar 1,02 skala sedang 1,03 dan skala kecil 1,04 dan penelitian yang dilakukan oleh Ayu *et al.*, (2020) yang menyatakan bahwa nilai R/C rasio usaha ikan pindang di POKLAHSAR Pindang Panjul Kabupaten Tabanan sebesar 1,1. Namun tetap harus diperhatikan bahwa faktor eksternal seperti ketersediaan bahan baku ikan, tenaga kerja, dan peralatan usaha sangat memengaruhi efisiensi dan kelangsungan usaha, di mana fluktuasi pasokan ikan secara langsung berpengaruh terhadap produksi dan keuntungan usaha (R/C

ratio) yang diperoleh (Sutanto & Imaningati, 2014).

Return on investment (ROI) digunakan untuk mengukur efisiensi dan efektivitas investasi dengan membandingkan laba bersih yang diperoleh dengan biaya investasi/modal yang dikeluarkan sejak awal berdirinya usaha. Perbedaan nilai ROI antara kedua skala usaha dipengaruhi oleh besarnya investasi awal, di mana usaha skala mikro relatif menggunakan modal yang lebih kecil karena memanfaatkan fasilitas rumah tangga. Nilai ROI tersebut dapat dikatakan bahwa usaha pemindangan ikan tongkol skala mikro dan kecil di Kota Mataram layak untuk terus dijalankan karena memiliki nilai lebih dari 0.

Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ningsih *et al.*, (2022) yang menghasilkan nilai ROI sebesar 36,3% dan sebesar 11,7%-13,6% (Ayu *et al.*, 2020). Disisi lain meskipun nilai ROI menghasilkan nilai yang positif, namun tetap harus diperhitungkan faktor-faktor yang tidak terduga seperti fluktuasi harga bahan baku dan tambahan, dan perubahan permintaan pasar dapat menjadi resiko ketidakstabilan dunia usaha. Hal ini diperkuat oleh penelitian yang dilakukan oleh Abdusy syahid *et al.*, (2021) yang menekankan bahwa variasi kecil dalam harga bahan baku, biaya produksi, atau volume pemasaran dapat dengan cepat mengubah profitabilitas sehingga ROI turun dan ketahanan usaha menurun drastis, terutama bagi pelaku UMKM yang modalnya terbatas dan belum memiliki mekanisme mitigasi risiko yang kuat

Payback period (PP) merupakan jangka waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan investasi awal melalui pendapatan bersih yang dihasilkan dalam satu tahun. Nilai PP untuk skala usaha mikro sebesar 0,04 tahun artinya 365 hari dikalikan dengan 0,04 sama dengan 14-15 hari. Begitupula dengan nilai PP untuk usaha pemindangan ikan skala kecil di Kota Mataram yaitu sebesar 0,05 sama dengan 18 hari. Kondisi ini menunjukkan tingkat risiko investasi yang rendah dan daya tarik usaha yang tinggi, sebagaimana juga ditemukan oleh Pasaribu *et al.*, (2024) yang menyatakan bahwa usaha ikan selai lele menghasilkan PP selama 2 bulan dan 1 bulan 2 hari untuk usaha pengolahan ikan cakalang asap di Kota Manado (Bawinto *et al.*, 2022). Namun perlu diperhatikan juga bahwa PP yang

relative cepat dapat berubah ketika terjadinya kenaikan biaya produksi (Winarti *et al.*, 2018), sehingga diperlukan strategi adaptif seperti pengelolaan pasokan bahan baku yang lebih baik, perencanaan biaya yang matang, dan diversifikasi produk agar usaha tetap bertahan dalam kondisi ekonomi yang berubah-ubah (Bawinto *et al.*, 2022)

Analisis SWOT

Analisis SWOT usaha pemindangan ikan tongkol di Kota Mataram pada tabel 5 menunjukkan bahwa kekuatan dan peluang usaha pemindangan ikan tongkol di Kota Mataram lebih besar dibandingkan kelemahan dan ancaman yang dihadapi. Kondisi ini mendukung pendapat Fitriani *et al.*, (2023) yang menyatakan bahwa kekuatan internal merupakan aset penting dalam meningkatkan daya saing usaha. Sedangkan peluang eksternal mengindikasikan bahwa usaha ikan pindang di Kota Mataram telah mampu dimanfaatkan untuk mengatasi ancaman dalam usahanya.

Gambar 2 diatas menunjukkan bahwa posisi usaha pemindangan ikan tongkol di Kota Mataram berada pada kuadran I. Menurut Rusdiana *et al.*, (2024), perusahaan yang menempati kuadran I menunjukkan posisi persaingan yang sangat kuat dan berpeluang. Hal ini mencerminkan dominasi kekuatan internal dan peluang eksternal, sehingga mendukung penerapan strategi agresif (SO). Kondisi strategis ini sejalan dengan hasil analisis finansial yang menunjukkan kinerja ekonomi usaha yang baik, ditandai oleh nilai R/C ratio di atas satu, ROI yang positif, serta Payback Period yang relatif singkat. Kinerja finansial tersebut memberikan ruang bagi pelaku usaha untuk meningkatkan kapasitas produksi, memperbaiki kualitas produk dan kemasan, serta memperluas jaringan pemasaran tanpa menimbulkan tekanan modal yang besar.

Di sisi lain, strategi WO, ST, dan WT tetap diperlukan untuk menjaga stabilitas usaha melalui peningkatan kualitas, penerapan SOP, promosi berbiaya rendah, inovasi produk, dan penguatan kemitraan guna merespons keterbatasan internal dan ancaman eksternal, sehingga mendukung keberlanjutan usaha pemindangan ikan tongkol di Kota Mataram. Hal ini sejalan dengan temuan Mantili (2020), Prasannath *et al.*, (2024) dan Kaukab (2022)

mengenai pentingnya dukungan kebijakan, kemitraan formal, dan inovasi usaha. Dengan demikian, keterpaduan antara kekuatan strategis dan kelayakan finansial menunjukkan bahwa pengembangan usaha pemindangan ikan tongkol di Kota Mataram memiliki prospek yang kuat dan berkelanjutan apabila strategi yang dirumuskan dijalankan secara konsisten dan adaptif.

Kesimpulan

Usaha pemindangan tradisional ikan tongkol di Kota Mataram memiliki potensi yang cukup besar dan prospek keberlanjutan yang baik. Pengadaan bahan baku ikan tongkol berasal dari hasil tangkapan nelayan setempat, wilayah sekitar, serta keberadaan *coldstorage* yang berperan penting dalam menjaga kontinuitas produksi. Usaha pemindangan ikan tongkol di Kota Mataram terbukti layak dan menguntungkan untuk dikembangkan. Hal ini ditunjukkan dengan hasil analisis rata-rata keuntungan pemindang skala mikro mencapai Rp47.964.060/tahun, sedangkan skala kecil Rp141.405.000/tahun. Nilai R/C ratio skala mikro sebesar 1,06 dan skala kecil 1,04. Nilai ROI yaitu skala mikro 28% dan kecil 21%, serta *Payback Period* yang sangat singkat yaitu 14-18 hari. Strategi pengembangan usaha menempatkan usaha pemindangan ikan tongkol pada posisi strategis yang memungkinkan penerapan strategi agresif melalui optimalisasi kekuatan internal dan pemanfaatan peluang eksternal untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih disampaikan kepada seluruh pelaku usaha pemindangan ikan tongkol di Kota Mataram yang telah bersedia menjadi responden dan memberikan data yang diperlukan. Apresiasi juga disampaikan kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan dan masukan selama proses penyusunan tulisan ini sehingga dapat diselesaikan dengan baik.

Referensi

Abdusyahid, S., Gunawan, B. I., & Syafril, M. (2021). Kelayakan finansial abon ikan Tuna

di Kota Bontang. *Syntax Literate: Jurnal Ilmiah Indonesia*, 6(1), 3089–3099. <https://doi.org/https://doi.org/10.36418/syntax-literate.v6i1.4615>

Alfian, M. D. D. A., Mintawat, H., Marsela, S., & Abdillah, M. Z. (2023). Strategi Pengembangan Umkm Ikan Pindang Dalam Rangka Optimalisasi Potensi Di Geopark Ciletuh, Pelabuhan Ratu. *Journal of Global Business, Management And Economics*, 1(1), 31–38. <https://scholar.google.com/scholar?cluster=16207488198749321935&hl=en&oi=scholar>

Anonim. (2025). Data Base dan Statistik Perikanan Kota Mataram, Tahun 2025. In *Dinas Perikanan Kota Mataram*.

Apriyeni, D., & Wati, W. (2022). Peran Cold Storage Dalam Pengembangan Kawasan Minapolitan Perikanan Tangkap Di Pasir Jambak Kota Padang. *Buletin Ilmiah Marina Sosial Ekonomi Kelautan Dan Perikanan*, 8(1), 59. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.15578/marina.v8i1.10918>

Ayu, D., Sari, M., & Nuraini, Y. (2020). Manajemen Usaha Pengolahan Ikan Pindang Di Poklahsar Pindang Panjul Segara Kabupaten Tabanan Provinsi Bali [Processing Business Management of Pindang Fish in Poklahsar Pindang Panjul Segara Tabanan District Bali Province]. *Jurnal Penyuluhan Perikanan Dan Kelautan*, 14(3), 237–249. <https://doi.org/doi.org/10.33378/jppik.v14i3.213>

Bawinto, H., Pangemanan, J. F., Tambani, G. O., Suhaeni, S., & Rarung, L. K. (2022). Analisis Finansial Usaha Pengolahan Ikan Cakalang Asap di Kelurahan Sindulang Satu Kota Manado. *AKULTURASI: Jurnal Ilmiah Agrobisnis Perikanan*, 10(2), 428–437. <https://doi.org/https://doi.org/10.35800/akulturasi.v10i2.42056>

BPS Kota Mataram. (2024). *Kota Mataram Dalam Angka 2024*. BPS Kota Mataram. <https://mataramkota.bps.go.id/id/publication/2024/02/28/a4fc62ff945a5389e0204278/kota-mataram-dalam-angka-2024.html>

Fitriani, R., Zulfiani, & Amilia, S. (2023). Produksi Pemindangan Ikan Tongkol

Variasi Konsumsi Olahan untuk Meningkatkan pendapatan Masyarakat Gampong Aceh Kabupaten Aceh Timur. *Nawadeepa: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2, 1–8.

Fitriyah, N., Putra, T. R., & Prabowo, T. A. (2023). Analisis SWOT Pada UMKM Produk Halal Olahan Ikan Tongkol Di Kecamatan Sepuluh, Kabupaten Bangkalan. *Journal of Scientech Research and Development*, 5(2), 564–579. <https://doi.org/https://idm.or.id/JSCR/index.php/JSCR>

Junianingsih, I. (2013). Analisis Profitabilitas Usaha Pengolahan Tradisional Ikan Tongkol Asap di Desa Jangkar Kabupaten Situbondo. *Jsapi*, 4(2), 86–93.

Kaukab, M. E. (2022). The Important Role of Government Support on Small and Medium Enterprises International Performance. *Jurnal STIE Semarang*, 14(1), 134–146. <https://doi.org/10.33747>

Kilat, M. (2009). *Analisis prospek pengembangan agribisnis pengasapan ikan terhadap peningkatan pendapatan nelayan* [Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin]. <https://repository.unhas.ac.id/id/eprint/7282/>

Mantili, R. (2020). Model Of Partnership Agreement Between Medium Small Businesses (Smes) And Big Businesses In Realizing Joint Welfare. *Sosiological Jurisprudence Journal*, 3(1), 28–33. <https://ejournal.warmadewa.ac.id/index.php/sjj>

Mardiyah, U., Jannah, W., Ningsih, I. J., Ibrahimy, U., Info, A., & Regency, S. (2024). Analisis Kelayakan Usaha Pemindangan Ikan di UD. Samudra Pasai Desa Sumberanyar Kabupaten Situbondo. *Jurnal Agribisnis Lahan Kering*, 9(2502), 85–91. <https://doi.org/https://doi.org/10.32938/ag.v9i2.2422>

Maryani, Adibrata, S., & Ferdinand, T. (2021). Kelayakan Usaha Penangkapan Ikan Menggunakan Alat Tangkap Bubu Dasar di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Kurau Kabupaten Bangka Belitung. *Journal of Tropical Marine Science*, 4(April), 25–32. <https://doi.org/https://doi.org/10.33019/jou.r.trop.mar.sci.v4i1.2072>

Ningsih, I. J., Jasila, I., & Muqith, A. (2022). Kelayakan Usaha Industri Pindang Cue-Besek Ikan Tongkol (*Euthynnus Affinis*) Skala Rumah Tangga Di Desa Jangkar Kabupaten Situbondo. *Jurnal Miyang: Ronggolawe Fisheries and Marine Science Journal*, 2(1), 7–14. <https://doi.org/10.55719/j.miy.v2i1.386>

Pasaribu, R., Rozalina, & Supristiwendi. (2024). Analisis Finansial Usaha Pengolahan Ikan Salai Lele (*Clarias Sp.*) Study Kasus : Usaha Ibu Elinda Di Desa Aia Gadang Kecamatan Pasaman Sumatera Barat Financial Analysis of Catfish (*Clarias Sp.*) Processing Business Case Study : Mrs . Elinda 's Business. *Journal of Agribusiness and Sciences*, 8(1), 22–31.

Prasannath, V., Adhikari, R. P., Gronum, S., & Miles, M. P. (2024). Impact of government support policies on entrepreneurial orientation and SME performance. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 20(3), 1533–1595. <https://doi.org/10.1007/s11365-024-00993-3>

Purnadwiyanti, W., Trisbiantoro, D., & Surachmat, D. (2018). Analisis Usaha Pemindangan Di Desa Prigi Kecamatan Watulimo Kabupaten Trenggalek. *Techno-Fish*, 1(2). <https://doi.org/10.25139/tf.v1i2.1044>

Rusdiana, N. D. A., Tain, A., & Sutanto, A. (2024). Strategi Pengembangan Usaha Pindang pada CV Putra Kresna Desa Brondong Kabupaten Lamongan. In *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* (Vol. 6, Issue 7). <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i7.2867>

Saputri, A. H., Imsar, & Daulay, A. N. (2025). Assisting Salted Fish Entrepreneurs in Managing Raw Material Costs , Inventory , and Competitive Strategy to Increase Income in Bagan Arya Village. *Indonesian Journal of Community Research and Engagement*, 6(1), 353–368. <https://doi.org/10.37680/amalee.v6i1.5458>

Simarsoit, J., Yulinda, E., & Bathara, L. (2022). Kelayakan Finansial Usaha Produksi Terasi Udang Kecepai (*Acetes Indicus*) Di Kecamatan Pangkalan Susu , Kabupaten

Langkat Financial Feasibility Of Shrimp Paste Kecepati (Acetes Indicus) Production In Pangkalan Susu , Langkat Regency. *Journal of Food System and Agribusiness*, 6(1), 25–35. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.25181/jofsa.v6i1.2307>

Suryalena, Karneli, O., Ruzikna, Mandataris, & Febrian, A. F. (2022). Determinants of Business Sustainability in Small and Medium Enterprises of Fish Pond Cultivation through Financial Capability Strategy and Organizational Agility. *Budapest International Research and Critics Institute Journal*, 5(4), 30593–30603. <https://doi.org/https://doi.org/10.33258/bir>

ci.v5i4.7218 30593

Sutanto, H. A., & Imaningati, S. (2014). Tingkat efisiensi produksi dan pendapatan pada usaha pengolahan ikan asin skala kecil. *Journal of Economics and Policy*, 7(1), 73–84. <https://doi.org/10.15294/jejak.v7i1.3844>

Winarti, L., Herlina, S., Permadi, R., Pertanian, F., Ali, U. D., Period, P., Marketing, E., & Usaha, P. (2018). Analisis kelayakan dan model pengembangan usaha kerupuk ikan dengan pendekatan entrepreneurial marketing. *Jurnal Agribest*, 02(02), 92–106. <https://doi.org/https://doi.org/10.32528/agribest.v2i2.1622>