

ANALISIS KELAYAKAN USAHA PEMBUATAN UMPAN BUATAN MENGGUNAKAN *DURABLE ARTIFICIAL BAIT (DAB)* DI KOTA DUMAI

FEASIBILITY ANALYSIS OF ARTIFICIAL BAIT PRODUCTION USING DURABLE ARTIFICIAL BAIT (DAB) IN DUMAI CITY

Ratu Sari Mardiah^{1*}, Yusrizal², Ridwan², Priyantini Dewi², Fredi Febriyanto³

^{1,2} *Departmen of Fishing Technology, Politeknik Ahli Usaha Penangkapan*

³ *Departmen of Capture Fisheries, Politeknik Kelautan dan Perikanan Dumai*

*Corresponding Author: ratu.mardiah@kcp.go.id

ABSTRAK

Umpun tiruan merupakan salah satu hasil perikanan tangkap yang diperdagangkan. Faktanya, 75% masyarakat Indonesia mempunyai hobi memancing dan membutuhkan umpun untuk memancing. Pemancing di Dumai biasanya membuat sendiri umpun buatan dan membutuhkan waktu dalam pembuatannya. Ketersediaan umpun buatan di Dumai belum efektif di perjualbelikan. Jadi, peluang usaha pembuatan umpun buatan sangat besar. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan umpun buatan menggunakan teknologi *Durable Artificial Bait (DAB)*. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara kepada pelaku usaha dan survei pasar di Dumai selama 4 bulan. Analisis data yang digunakan adalah keuntungan produksi, R/C Ratio dan BEP. Hasil penelitian menyatakan bahwa usaha pembuatan umpun ikan dengan DAB dinilai layak. Hasil analisis total biaya sebesar Rp. 456.722,-. Pendapatan tahunan adalah Rp. 13.440.000.- dan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 7.959.333. Nilai R/C Ratio yang diperoleh sebesar 2,45 sehingga layak untuk dilakukan dan dikembangkan. Nilai BEP harga produk ini adalah Rp. 14.273/kemasan. Kesimpulannya, bisnis umpun buatan dengan penambahan teknologi terbaru yaitu Teknologi Bau Tahan Lama (DAB) dinyatakan layak secara finansial dan dapat membangun startup di bidang perikanan tangkap.

Kata kunci: Analisis usaha, *Durable Artificial Bait*, kelayakan, umpun buatan.

ABSTRACT

Artificial bait is one of the commercial products derived from capture fisheries. In fact, 75% of the Indonesian population enjoys fishing as a hobby and requires bait for this activity. Anglers in Dumai usually make their own artificial bait and it takes time to make it. The availability of artificial bait in Dumai is not yet effective in trading. Therefore, the business opportunity for manufacturing artificial bait is highly promising. The objective of this study is to analyze the feasibility of artificial bait production utilizing Durable Artificial Bait (DAB) technology. The data collection methods used were interviews with business practitioners and market surveys conducted in Dumai over a period of four months. The data analysis included production profit, R/C Ratio, and Break-Even Point (BEP). The results indicate that the artificial bait manufacturing business incorporating Durable Odor Technology (DAB) is feasible. The total production cost was recorded at IDR 456,722. The annual revenue reached IDR 13,440,000, with a net profit of IDR 7,959,333. The R/C Ratio was calculated at 2.45, indicating that the business is viable and has potential for further development. The BEP for the product was determined at IDR 14,273 per package. In conclusion, the artificial bait business utilizing the latest innovation—Durable Odor Technology (DAB)—is financially feasible and has the potential to support the development of a startup in the capture fisheries sector.

Keywords: Artificial bait, business analysis, durable artificial bait, feasibility.

PENDAHULUAN

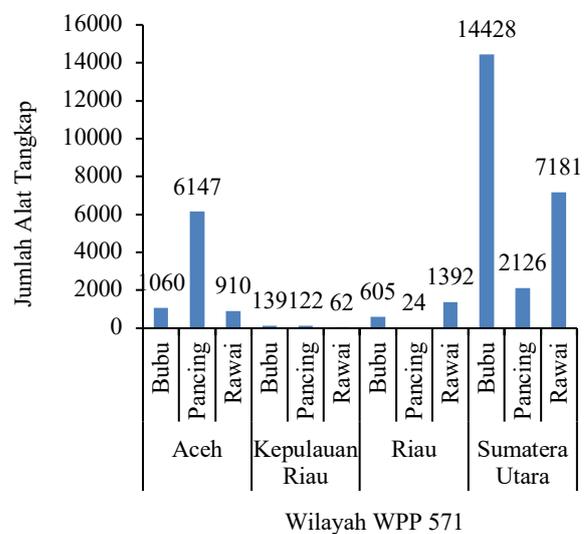
Wirausaha adalah suatu kegiatan bisnis mandiri dengan memanfaatkan sumber daya yang ada untuk mencapai keuntungan secara finansial. Salah satu usaha yang dapat dilakukan yaitu merintis usaha di bidang perikanan tangkap, karena 75% orang Indonesia melakukan hobi memancing dan membutuhkan umpan untuk memancing. Maka, peluang bisnis untuk menciptakan umpan buatan sangatlah besar. Umpan adalah salah satu produk utama yang dibutuhkan dalam penangkapan ikan. Jenis nya terbagi menjadi dua, yaitu umpan buatan dan alami. Umpan alami memiliki beberapa kekurangan yaitu mudah busuk dan tidak tahan lama. Maka dari itu, banyak nelayan yang beralih menggunakan umpan buatan dalam proses penangkapan ikan. Nelayan yang menggunakan umpan adalah nelayan yang menggunakan alat tangkap jenis pancing, trap atau bubu dan alat tangkap pasif lainnya (Siswoko *et al.*, 2013). Ikan yang menjadi target utama penangkapan adalah ikan-ikan demersal yang mengandalkan indra penciuman untuk bertahan hidup dan mencari makan. Sehingga, indera penciuman bagi ikan demersal memiliki sensitivitas yang tinggi (Putra *et al.*, 2022).

Ikan-ikan demersal memiliki nilai jual yang tinggi, seperti ikan kerapu, kakap, udang dan kepiting. Harganya mulai dari Rp. 60.000 hingga Rp. 150.000/kg. Ikan-ikan tersebut ditangkap menggunakan atraktan umpan. Umpan yang disukai adalah umpan yang memiliki bau amis menyengat (Riyanto *et al.*, 2010). Bau amis yang menyengat berasal dari salah satu limbah pasar yaitu limbah ikan atau ayam (jeroan). Jeroan ikan atau ayam adalah sumber bau yang menyengat dan digunakan dalam pembuatan umpan (Riyanto *et al.*, 2011). Jeroan ikan banyak digunakan untuk umpan karena sebagai limbah yang tidak dimanfaatkan. Begitu juga terjadi di Kota Dumai.

Beberapa pasar di Kota Dumai seperti Pasar Pulau Payung, Pasar Dock, Pasar Bundaran biasanya membuang limbah ikan dan tidak mengolah dengan baik. Masyarakat Dumai tidak biasa dalam mengolah limbah ikan atau ayam. Dalam Data Lingkungan Hidup menyebutkan bahwa limbah

pasar termasuk limbah ikan dan ayam di Kota Dumai dinyatakan belum diolah (0% belum terolah) (Datin Dumai Kota, 2019). Hal ini menjadi peluang untuk mendapatkan bahan baku pembuatan limbah ikan atau ayam untuk pembuatan umpan serbaguna secara mudah.

Produksi umpan buatan menggunakan DAB sangat bergantung pada permintaan pasar. Hasil analisis permintaan pasar dikaji dari analisis data jumlah alat tangkap dari “Satu Data KKP” dengan website <https://satudata.kkp.go.id/>. Target pasar kami adalah nelayan di WPP 571 atau nelayan pesisir yang berada di wilayah utara Pulau Sumatera, yaitu Aceh, Kepulauan Riau, Riau dan Sumatera Utara. Nelayan di WPP 571 termasuk nelayan lokal karena sebagian besar nelayan di WPP 571 menggunakan kapal <30 GT dan alat tangkap yang digunakan adalah alat tangkap tradisional. Jenis alat tangkap tradisional yang digunakan salah satunya adalah bubu dan jenis pancing. Keduanya adalah alat tangkap yang menggunakan umpan. Sebaran alat tangkap di wilayah WPP 571 disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Sebaran jumlah alat tangkap pasif berdasarkan WPP 571

Figure 1. Distribution of The Number of Passive Fishing Gears by WPP 571

Hasil survei menyatakan bahwa nelayan dapat membeli umpan dengan frekuensi 4-5 kali dalam satu minggu, karena aktivitas nelayan ini merupakan *one day fishing*. Dalam satu hari, kami menganalisis akan ada minimal 10 konsumen yang membeli produk umpan buatan menggunakan

DAB. Selain untuk nelayan, umpan buatan menggunakan DAB juga diproduksi untuk pembudidaya. Sebab, khusus untuk wilayah Dumai, kegiatan pembudidaya kolam ikan juga banyak dilakukan. Data BPS Kota Dumai (2022) menyebutkan bahwa Jumlah Rumah tangga perikanan Budidaya mencapai 295 (46%) dan perikanan tangkap mencapai 353 (54%). Selisihnya adalah 58 jumlah rumah tangga perikanan atau 8%. Maka, kami memutuskan untuk produksi umpan buatan menggunakan DAB untuk pembudidaya ikan dalam kegiatan pembesaran ikan. Produk umpan buatan menggunakan DAB yakin dapat diterima di masyarakat pesisir WPP 571 terutama Dumai, karena kebutuhan masyarakat pesisir WPP 571 akan umpan menjadi kebutuhan pokok dalam mencari nafkah dan akan membuat produk umpan buatan menggunakan DAB dapat terus ada bahkan meningkat setiap harinya. Maka, tujuan penelitian ini adalah menganalisis kelayakan usaha umpan buatan dengan *durable technology*.

METODE PENELITIAN

Bahan dan Metode

Bahan dan alat yang digunakan dalam proses pembuatan produk umpan buatan menggunakan DAB disajikan pada Tabel 1 dan 2.

Tabel 1. Daftar alat
Table 1. List of Equipment

No	Alat	Kegunaan	Spesifikasi
1.	Timbangan digital	Mengukur jumlah dan berat tepung dan bahan	1 gram
2.	Alat Penggiling	Menggiling bahan tepung	Merk Q2 nomor 08
3.	Oven	Proses pengeringan pelet	1°C
4.	Kompor	Proses pengeringan pelet	1 tabung
5.	Baskom	Wadah pencampuran adonan	Diameter 30 cm
6.	Hand sealer	Merekatkan kemasan	Merk Omicko OM-IS200
7.	Loyang	Wadah pengeringan	Uk. 15x15 cm

8.	Gelas takar	pelet Menakar	500 ml
9.	Plastik zipper	Kemasan sekunder	Uk. 7x10 cm
10.	Standing pouch	Kemasan primer	Uk. 10x15 cm
11.	Kertas stiker	Label kemasan	Ukuran A4
12.	Sarung tangan gloves		

Tabel 2. Daftar Bahan
Table 2. List of Materials

No	Bahan	Kegunaan
1.	Dedak halus	Bahan baku umpan
2.	Limbah ikan atau ayam	Bahan baku umpan
3.	Tepung jagung	Bahan baku umpan
4.	Tepung kanji	Bahan baku umpan
5.	Minyak ikan	Bahan baku umpan

Proses Pembuatan Produk

Tahapan proses pembuatan umpan buatan menggunakan DAB, sebagai berikut:

- 1) Menyusun formulasi bahan yang digunakan;
- 2) Menimbang bahan baku yang digunakan sesuai dengan formulasi yang sudah dibuat;
- 3) Setelah penimbangan dilakukan semua bahan baku yang digunakan diaduk hingga homogen;
- 4) Bahan yang sudah tercampur, kemudian dicetak sesuai pesanan;
- 5) Umpan yang telah dicetak dikeringkan di bawah sinar matahari atau di dalam oven; tetapi tidak terlalu lama karena umpan yang dibuat merupakan umpan yang memiliki sifat tenggelam;
- 6) Tahap terakhir yaitu pengepakan atau pengemasan, umpan yang akan dikemas dimasukkan ke dalam standing pouch/plastik/karung kemudian ditimbang sesuai dengan kapasitas kemasan, lalu umpan di pasarkan.

Metode dan Analisis Data

Metode yang digunakan dalam pengambilan data adalah observasi terhadap survei pasar, peluang dalam kompetitor usaha, penentuan lokasi usaha dan pemasaran. Analisis data yang digunakan adalah analisis kelayakan usaha dengan menghitung biaya pengeluaran, pendapatan, keuntungan,

revenue cost ratio (R/C ratio), break even point (BEP harga). Rumus yang digunakan, sebagai berikut (Amura dan Pirhel, 2021; Lubis et al., 2023):

- a. Pengeluaran atau total biaya

$$\text{Total biaya} = \text{Biaya tetap} + \text{biaya variable}$$
- b. Keuntungan

$$\text{Laba/rugi} = \text{total pendapatan} - \text{pengeluaran}$$
- c. Revenue Cost Ratio (R/C)

$$\text{R/C ratio} = \text{Total penerimaan} / \text{total biaya}$$
- d. Break Even Point (BEP) harga

$$\text{BEP Harga} = \text{Total biaya} / \text{jumlah produksi}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Rancangan bisnis

Produk umpan buatan menggunakan DAB merupakan salah satu alat bantu penangkapan yang fungsinya sebagai atraktan atau pemikat ikan untuk masuk kedalam jebakan ikan. Produk ini dibuat dengan nilai tambah atau keunggulan, yaitu

dirancang menggunakan durable stench technology, tahan lama diair, bentuk disesuaikan dengan kebutuhan dan memiliki komposisi yang jelas. Fungsinya adalah dapat digunakan sebagai umpan buatan bagi penangkapan ikan dan pakan bagi pembesaran ikan (Waileruny dan Kesaulya, 2022).

Produk umpan buatan menggunakan DAB merupakan salah satu alat bantu penangkapan yang fungsinya sebagai atraktan atau pemikat ikan untuk masuk kedalam jebakan ikan. Produk ini dibuat dengan nilai tambah atau keunggulan, yaitu dirancang menggunakan *durable stench technology*, tahan lama diair, bentuk disesuaikan dengan kebutuhan dan memiliki komposisi yang jelas. Fungsinya adalah dapat digunakan sebagai umpan buatan bagi penangkapan ikan dan pakan bagi pembesaran ikan (Pane, et al., 2023).

Hasil survei pasar

Hasil survei pasar dilakukan berdasarkan segmentasi pasar yang meliputi jenis kelamin, umur dan tingkat ekonomi (Nabui, et al., 2023). Profil segmentasi pasar umpan buatan menggunakan DAB disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Profil segmentasi pasar umpan buatan menggunakan DAB
 Tabel 3. Market Segmentation Profile for Artificial Bait Using DAB

No	Komposisi Segmen	Sub Komponen Segmentasi	Profil
1.	Demografi	Usia Jenis Kelamin Pekerjaan	15-55 tahun Laki-laki Nelayan penuh/paruh waktu/sampingan
2.	Geografis	Lokasi Kota Tempat Tinggal Lokasi Lengkap	Kota Dumai Medangkampai, Sungai Sembilan, Dumai Barat, Dumai Timur
3.	Perilaku	Jumlah pengeluaran untuk membeli umpan Frekuensi pembelian umpan	Harga ikan rucah adalah Rp. 25.000/kg dengan jumlah ikan 8 ekor. Kelemahannya adalah tidak tahan lama Setiap pergi melaut

Analisis biaya produksi dan penjualan

Rancangan biaya adalah perkiraan biaya yang dibutuhkan untuk membangun dan mengembangkan suatu usaha. Biaya yang dibutuhkan dalam usaha umpan buatan ini meliputi biaya investasi, biaya tetap dan biaya variabel. Biaya investasi (*firs or investment cost*) adalah biaya awal yang dibutuhkan sebelum kegiatan

operasional atau produksi dilakukan (Kurniawan, 2025). Biaya tetap adalah biaya yang tetap sama terlepas dari volume yang dihasilkan. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang berubah sejalan dengan perubahan dalam output (Azis dan Lestari, 2024). Jumlah biaya investasi, biaya tetap dan biaya variabel dapat dilihat pada Tabel 4-6.

Tabel 4. Biaya Investasi
Table 4. Investment Cost

No	Jenis Barang	Jumlah (Unit)	Total Biaya (Rp.)	Penggunaan (Tahun)	Penyusutan (Rp.)
1	Timbangan Digital	1	170.000	5	34.000
2	Alat Penggiling	1	250.000	5	50.000
3	Oven	1	200.000	3	66.667
4	Kompor	1	150.000	3	50.000
5	Baskom	3	45.000	1	45.000
6	Hand Sealer	1	150.000	5	30.000
7	Loyang	3	30.000	1	30.000
8	Gelas Takar	1	15.000	1	15.000
Total			1.010.000		320.667

Tabel 5. Biaya Tetap
Table 5. Fixed Cost

No	Jenis Biaya	Tarif/Bulan (Rp)	Tarif/Tahun (Rp)
1	Biaya Internet (Untuk Promosi)	50.000	600.000
2	Biaya Penyusutan		320.667
Total		50.000	920.667

Tabel 6. Biaya Variabel
Table 6. Variable Cost

No	Nama Barang	Jumlah	Harga (Rp)	Perbulan (Rp)	Petahun (Rp)
1	Dedak halus	1 kg	5.000	20.000	240.000
2	Limbah ikan atau ayam	1,5 kg	5.000	20.000	240.000
3	Tepung jagung	1 kg	15.000	60.000	720.000
4	Tepung kanji	500 g	20.000	80.000	960.000
5	Minyak ikan	200 g	5.000	20.000	240.000
6	Standing Pouch	50 pcs	15.000	60.000	720.000
7	Kertas Stiker	5 lembar	20.000	80.000	960.000
8	Sarung Tangan Gloves	10 Pasang	10.000	40.000	480.000
Total			95.000	380.000	4.560.000

Note: Setiap bulan memproduksi 4 kali umpan buatan

1) Pengeluaran atau total biaya

Pengeluaran atau total biaya adalah jumlah biaya yang digunakan untuk melakukan proses produksi.

$$\begin{aligned} \text{Total biaya} &= \text{Biaya tetap} + \text{biaya variabel} \\ &= 920.667 + 4.560.000 \\ &= 5.480.667 \end{aligned}$$

Jadi, jumlah pengeluaran atau total biaya yang digunakan dalam satu tahun produksi adalah Rp. 5.480.667, sehingga total biaya yang digunakan dalam sebulan adalah Rp.

456.722.

2) Pendapatan

Jumlah produksi umpan serbaguna yang diproduksi dalam waktu bulan adalah sebanyak 16 kg atau 32 kemasan (satu kemasan berisi 500 gram) maka dalam satu tahun dapat memproduksi 192 kg (384 kemasan). Perhitungan pendapatan dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Pendapatan
Table 7. Revenue

No.	Produk	Jumlah Kemasan	Harga /Kemasan	Total (Rp.)
1	Umpan Serbaguna	32	35.000	1.120.000
			Total	1.120.000

Jadi pendapatan perbulan dari produksi umpan buatan menggunakan DAB sebesar Rp. 1.120.000, maka hitungan pertahun adalah sebesar Rp. 13.440.000.

3) Keuntungan (laba/rugi)

Analisis laba/rugi bertujuan untuk mengetahui keuntungan maupun kerugian dari produksi suatu produk.

$$\begin{aligned} \text{Laba/rugi} &= \text{total pendapatan} - \text{pengeluaran} \\ &= 1.120.000 - 456.722 \\ &= 663.278 \end{aligned}$$

Jadi keuntungan yang diperoleh selama sebulan adalah sebanyak Rp. 663.278 dan keuntungan yang diperoleh dalam satu tahun adalah Rp. 7.959.333.

4) Revenue Cost Ratio (R/C)

R/C ratio adalah analisis untuk mengetahui keuntungan relatif suatu usaha. Suatu usaha dinyatakan layak, jika nilai R/C ratio >1.

$$\begin{aligned} \text{R/C ratio} &= \text{Total penerimaan} / \text{total biaya} \\ &= 1.120.000 / 456.722 \\ &= 2,45 \end{aligned}$$

Nilai R/C ratio yang diperoleh adalah 2,45, maka usaha umpan buatan menggunakan DAB adalah layak untuk dilakukan dan dikembangkan.

5) Break Even Point (BEP)

BEP adalah titik dimana pendapatan sama dengan modal yang dikeluarkan tidak terjadi kerugian dan tidak terjadi kerugian.

$$\begin{aligned} \text{BEP Harga} &= \text{Total biaya} / \text{jumlah produksi} \\ &= 5.480.667 / 384 \\ &= 14.273 \end{aligned}$$

Nilai BEP harga untuk produk umpan buatan menggunakan DAB menunjukkan bahwa titik impas atau kondisi perusahaan tidak untung atau tidak rugi akan dicapai pada saat harga jual produk umpan buatan menggunakan DAB sebesar Rp. 14.273/kemasan.

Peluang dalam kompetitor usaha

Kompetitor adalah pesaing usaha dan merupakan hal yang paling lumrah terjadi. Setiap usaha yang didirikan pasti memiliki pesaingnya masing-masing. Namun membuka usaha dengan memiliki kompetitor usaha juga penting agar bisnis bisa berjuang menjadi lebih baik dengan berbagai cara, contohnya dengan berinovasi (Kurniawan dan Adhan, 2025). Kompetitor yang menjual produk umpan buatan sudah ada di Kota Dumai tetapi tergolong sedikit, yaitu toko pancing di Jl. Suka Jadi, Jl. Budi Kemuliaan, Toko Marine Pancing, Toko Yonex di Jl. Ombak, dan toko pancing di Jl. Sudirman dan pesaing pasar online. Dari hasil survei pasar, banyak pesaing yang berasal dari online. Analisis pesaing umpan buatan menggunakan DAB disajikan pada Tabel 8.

Penentuan lokasi usaha

Usaha ini akan dijalankan dengan menggunakan distribusi selektif, yaitu dengan memasukan produk kebeberapa lokasi ritel di Kota Dumai. Rencananya akan tersedia di beberapa lokasi di Kota Dumai, diantaranya toko pancing di Jl. Suka Jadi, Jl. Budi Kemuliaan, Toko Marine Pancing, Toko Yonex di Jl. Ombak, dan toko pancing di Jl. Sudirman. Alasan memilih toko ritel tersebut karena banyak dikunjungi konsumen untuk produk-produk menangkap ikan dengan berbagai alat tangkap. Distribusi produk juga akan dilakukan secara online melalui aplikasi shopee, tiktok, facebook dan instagram. Pemesanan produk dapat dilakukan melalui ketiga aplikasi dengan pilihan jasa pengiriman yang dapat dipilih oleh konsumen (Sukur dan Budiarti, 2025).

Pemasaran

Kegiatan pemasaran merupakan aspek penting dalam kegiatan pemasaran produk. Hal ini untuk menginformasikan masyarakat atau calon konsumen terhadap produk yang kita buat. Kegiatan promosi dilakukan secara langsung maupun tidak langsung (Putri, et al., 2024). Kegiatan promosi secara langsung adalah dengan menggunakan brosur, door to door, dll. Sedangkan kegiatan promosi

secara tidak langsung dapat dilakukan melalui sosial media atau platform. Kegiatan promosi yang dilakukan adalah:

- 1) *Face to face selling*;
- 2) Menggunakan *stand banner*;
- 3) Menggunakan *flyer*;

- 4) Menggunakan promosi pada sosial media (instagram, facebook dan tiktok).

Tabel 8. Analisis Pesaing umpan buatan menggunakan DAB
 Table 8. Competitor Analysis of Artificial Bait Using DAB

No	Jenis Pesaing	Nama Produk/Layanan Pesain	Keunggulan Produk/Layanan Pesaing	Strategi untuk mengatasi pesaing
1	Pesaing langsung	Toko Yonex Alat Pancing dan 5 toko pancing lainnya Toko online rahmat fishing dari pekanbaru	Kompetitor menyediakan umpan buatan dengan nama umpan kucur Kompetitor menyediakan umpan kacur untuk memancing Baung	Membuka gerai toko penjualan atau penjualan secara COD <ul style="list-style-type: none"> • Memasarkan produk dari sosial media dan online shop • Membuat produk dengan kualitas premium dengan harga terjangkau
2	Pesaing anggaran	Toko online rahmat fishing dari pekanbaru	Menjual umpan buatan dalam bentuk basah dan tidak memiliki bentuk dengan harga 70.000/900 gr	Produk umpan buatan menggunakan DAB dijual dalam bentuk silinder ukuran tinggi 2 cm dan diameter 1 cm.

Kegiatan promosi juga dilakukan dengan turut serata dalam acara bazar, acara kewirausahaan muda atau acara besar lainnya di Kota Dumai dan sekitarnya, untuk memperkenalkan produk kami kepada masyarakat. Strategi untuk mempertahankan konsumen adalah:

- 1) Memberikan *discount* harga pada kegiatan atau hari-hari penting kenegaraan;
- 2) Menawarkan paket serba murah;
- 3) Melakukan inovasi produk dan pengembangan usaha;
- 4) Melaksanaka promosi secara berkala dan berkesinambungan.

Kelayakan usaha merupakan penentuan apakah suatu bisnis layak atau tidak untuk dijalankan. Pada rintisan usaha umpan buatan menggunakan DAB, perhitungan *R/C Ratio* yang diperoleh adalah 2,45 artinya usaha ini layak untuk dijalankan. Hal ini juga diperkuat dari modal usaha yang tidak terlalu besar dan cara pembuatan yang tidak rumit.

Keduanya merupakan kunci awal dari rintisan usaha ini dapat dijalankan dengan baik (Sanapali et al., 2024).

Strategi yang dapat dilakukan adalah tetap mempertahankan mutu dan memperluas pemasaran baik secara online maupun offline. Besarnya pengembalian investasi dapat mengembangkan usaha umpan buatan menggunakan DAB menjadi lebih besar.

KESIMPULAN

Kesimpulan dari penelitian ini adalah usaha produksi umpan buatan menggunakan DAB dinyatakan layak untuk dikembangkan, karena memiliki perhitungan *R/C Ratio* yang diperoleh adalah 2,45 artinya usaha ini layak untuk dijalankan. Nilai BEP_{harga} sebesar Rp. 14.273. Nilai total biaya sebesar 5.480.667, pendapatan 1.120.000, keuntungan dalam 1 bulan sebesar

663.278. Inovasi pembuatan umpan buatan menggunakan DAB menjadi salah satu upaya untuk meningkatkan nilai jual hasil perikanan. Untuk itu diperlukan perbaikan untuk pengembangan usaha bisnis ini yaitu memperbanyak jenis umpan dengan komposisi yang berbeda dan memperluas daerah pemasaran.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih penulis ucapkan kepada Politeknik Kelautan dan Perikanan yang telah membiayai kegiatan penelitian ini dan memfasilitasi seluruh proses pembuatan umpan buatan yang digunakan dalam penelitian. Penulis juga ucapkan kepada taruna-taruna Politeknik KP Dumai yang telah membantu pada seluruh rangkaian proses penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Amura, D., & Pirhel, P. (2021). Analisis Finansial Usaha Perikanan Tangkap Di Teluk Ambon Luar Sebagai Upaya Pengelolaan Perikanan Berkelanjutan. *TRITON: Jurnal Manajemen Sumberdaya Perairan*, 17(1), 46-56.
- Azis, M. A., & Lestari, R. A. (2024). Analisis Finansial Usaha Penangkapan Rajungan (*Portunus pelagicus*) dengan Penggunaan Umpan Yang Berbeda di Kabupaten Konawe Selatan, Sulawesi Tenggara. *Jurnal Perikanan Terapan*, 1(2), 1-13.
- Data Kota Dumai. 2019. Data Lingkungan Hidup. <https://datin.dumaiKota.go.id/data-dasar/index.php?page=lh-sipd>. Diakses pada Tanggal 4 Oktober 2022.
- Nabiu, N. L. M., Zamdial, Z., Yosandri, A., & Hanibal, L. (2023). Analisis Teknis Dan Produktivitas Alat Tangkap Bubu Lipat Di Kelurahan Pasar Bengkulu Kecamatan Sungai Serut Kota Bengkulu. *Jurnal Laot Ilmu Kelautan*, 5(1), 91-98.
- Kurniawan, A. (2025). Analisis keuntungan usaha kepiting bakau (*Scylla serrata*) dengan alat tangkap bubu Desa Dampala Jaya Kecamatan Kulisusu Barat Kabupaten Buton Utara. *Jurnal Sosial Ekonomi Perikanan*, 10(1), 39-48.
- Kurniawan, A., & Adhan, M. (2025). Revitalisasi Komunitas Nelayan Danau Tempe melalui Inovasi JASEDA untuk Kelestarian Ekosistem dan Kesejahteraan Berkelanjutan. *To Maega: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 8(1), 219-229.
- Lubis, A. A., Sitinjak, L., & Buulolo, T. (2023). Potensi Alat Tangkap Bubu Lipat dalam Pengembangan Usaha Berkelanjutan Nelayan di Pulau Sarudik Kabupaten Tapanuli Tengah. *TAPIAN NAULI: Jurnal Penelitian Terapan Perikanan Dan Kelautan*, 5(2), 14-18.
- Pane, L. R., Merly, S. L., Tuhumena, J. R., & Sakap, E. (2023). Efektivitas Alat Tangkap Bubu Berdasarkan Jenis Umpan dan Waktu Perendaman Terhadap Hasil Tangkapan Ikan di Rawa Wasur, Kabupaten Merauke. *Jurnal Akuatiklestari*, 7(1), 1-7.
- Putra, I., Aulia, A. H., Dwifani, A. P., Ramadani, D., Fitriansyah, F., Diva, F., Karimah, P., Indriartini, R. T., Tiffany, S., & Putri, W. K. (2022). Pembuatan Pakan Ikan Tenggelam Dengan Bahan Baku Lokal Di Desa Simpang Beringin. *Journal of Rural and Urban Community Empowerment*, 4(1), 5-8.
- Putri, N. C. R., Fauzi, A., Ali, M. K., Ramadhan, N. A., Salsabilla, P. J., Cahya, L. J., & Ernawati, F. A. (2024). Strategi Peningkatan Keamanan Data Pelanggan dalam Penjualan Online di Tokopedia. *Jurnal Siber Multi Disiplin*, 2(1), 54-67.
- Riyanto, M., Purbayanto, A., & Wiryawan, B. (2010). Respons penciuman ikan kerapu macan (*Epinephelus fuscoguttatus*) terhadap umpan buatan. *Jurnal Lit Perikanan*, 16(1), 75-81.
- Riyanto, M., Purbayanto, A., & Wiryawan, B. (2011). Efektivitas Penangkapan Ikan Kerapu Macan (*Epinephelus fuscoguttatus*) dengan Bubu Menggunakan Umpan Buatan. *Jurnal Harpodon Borneo*, 4(1), 21-32.
- Sapanli, K., Kusumastanto, T., Effendi, I., Trilaksani, W., Wisudo, S. H., Kurniawan, F., & Asfarian, A. (2024). Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Kepiting Bakau Berkelanjutan di Provinsi Kepulauan Bangka Belitung. *Policy Brief Pertanian, Kelautan, dan Biosains Tropika*, 6(3), 972-976.

- Siswoko, P., Pramonowibowo, & Fitri, A. D. P. (2013). Pengaruh perbedaan jenis umpan dan mata pancing terhadap hasil tangkapan pada pancing coping (*hand line*) diaerah berumpon Perairan Pacitan, Jawa Timur. *Journal of Fisheries Resources Utilization Management and Technology*, 2(1), 66–75.
- Sukur, A. P., & Budiarti, A. (2025). Pengaruh Ekuitas Merek Dan Inovasi Terhadap Keputusan Pembelian Di Tokopedia. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen (JIRM)*, 14(1), 1-15.
- Waileruny, W., & Kesaulya, T. (2022). Analisis Usaha Perikanan Pancing Tuna di Kecamatan Amahai Kabupaten Maluku Tengah. *TRITON: Jurnal Manajemen Sumberdaya Perairan*, 18(1), 38-46.

