



Analisis Model Bisnis dan Nilai Tambah Produk Hasil Olahan Ikan di UMKM Torani Sumber Makmur, Kota Cirebon

Siti Nurhasanah^{1*}, Atikah Nurhayati², Roffi Grandiosa Herman³, Ine Maulina⁴

¹⁻⁴ Program Studi Perikanan, Universitas Padjadjaran, Indonesia

Alamat: Jl. Raya Bandung-Sumedang KM. 21 Jatinangor, Sumedang, Indonesia

*Korespondensi penulis: siti21032@mail.unpad

Abstract. This study aims to analyze the business model applied by UMKM Torani Sumber Makmur through the Business Model Canvas approach and analyze the added value of processed fish products at UMKM Torani Sumber Makmur. This research has been conducted at UMKM Torani Sumber Makmur, Cirebon City in August 2024 - April 2025. The research method used is a case study method with a quantitative and qualitative approach. Data collection was carried out by observation, interviews, questionnaires, and documentation. The sampling method used was purposive sampling, and the snowball sampling method. Data analysis used is business model canvas analysis and added value. The research results from the business model canvas analysis show that the application of the business model at UMKM Torani Sumber Makmur can contribute to the success of the business being run. The results of the added value analysis show that processed fish products at UMKM Torani Sumber Makmur have added value with the highest added value being ekado products amounting to Rp.219,025 / kg with a percentage ratio of added value to product value of 78.22%. Fish roll products amounted to Rp.135,194 / kg with a percentage ratio of added value to product value of 72.82%. Salmon fish dumplings products amounted to Rp.112,227 / kg with a percentage ratio of added value to product value of 53.44%. Salmon fish meatball products amounted to Rp.88,717 / kg with a percentage ratio of added value to product value of 47.96%. And the lowest is the mackerel brain-box product of Rp.62,507/kg with a percentage of the value-added ratio to the product value of 40.77%.

Keywords: BMC, Value Added, UMKM, Fish Processed Products

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis model bisnis yang diterapkan oleh UMKM Torani Sumber Makmur melalui pendekatan *Business Model Canvas* dan menganalisis nilai tambah dari produk olahan ikan di UMKM Torani Sumber Makmur. Penelitian ini telah dilakukan di UMKM Torani Sumber Makmur, Kota Cirebon pada bulan Agustus 2024 – April 2025. Metode penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus dengan pendekatan secara kuantitatif dan kualitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, kuesioner, dan dokumentasi. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling*, dan *snowball sampling*. Analisis data yang digunakan adalah analisis *business model canvas* dan nilai tambah. Hasil penelitian dari analisis *business model canvas* menunjukkan bahwa penerapan model bisnis pada UMKM Torani Sumber Makmur dapat berkontribusi terhadap kesuksesan usaha yang dijalankan. Hasil dari analisis nilai tambah menunjukkan bahwa produk olahan ikan di UMKM Torani Sumber Makmur memiliki nilai tambah dengan nilai tambah yang tertinggi adalah produk ekado sebesar Rp.219.025/kg dengan persentase rasio nilai tambah terhadap nilai produk sebesar 78,22%. Produk *Fish roll* sebesar Rp.135.194/kg dengan persentase rasio nilai tambah terhadap nilai produk sebesar 72,82%. Produk siomay ikan salmon sebesar Rp.112.227/kg dengan persentase rasio nilai tambah terhadap nilai produk sebesar 53,44%. Produk bakso ikan salmon sebesar Rp.88.717/kg dengan persentase rasio nilai tambah terhadap nilai produk sebesar 47,96%. Dan terendah adalah produk otak-otak ikan tenggiri sebesar Rp.62.507/kg dengan persentase rasio nilai tambah terhadap nilai produk sebesar 40,77%.

Kata kunci: BMC, Nilai Tambah, UMKM, Produk Olahan Ikan

1. LATAR BELAKANG

Kota Cirebon merupakan salah satu wilayah yang terletak di sepanjang Pantai Utara Jawa dan memiliki potensi sumberdaya ikan yang besar. Berdasarkan data dari Dinas Ketahanan Pangan, Pertanian dan Perikanan (DKPPP) Kota Cirebon pada tahun 2024, potensi perikanan di Kota Cirebon dalam kurun waktu 2019-2024 mencapai 12,9 juta ton dengan jumlah total produksi produk industri pengolahan mencapai 566 ton (DKPPP Kota Cirebon 2024). Adapun angka konsumsi ikan di Kota Cirebon pada tahun 2023 mencapai 37,38 kg/kap/th dan berkontribusi sebanyak 88,86% terhadap angka konsumsi ikan di Jawa Barat.

UMKM Torani Sumber Makmur merupakan usaha mikro perikanan yang bergerak dalam bidang pengolahan berupa *fish jelly*. Saat ini UMKM Torani Sumber Makmur menawarkan sebanyak 28 jenis produk olahan ikan. Dari 28 jenis produk olahan ikan tersebut, terdapat 5 produk unggulan diantaranya adalah *fish roll*, otak-otak ikan, siomay ikan salmon, ekado, dan bakso ikan. Beberapa bahan utama dari produk unggulan tersebut adalah ikan kakap, ikan tenggiri, dan surimi ikan salmon. Berdasarkan data dari Dinas Ketahanan Pangan, Pertanian, dan Perikanan (DKPPP) Kota Cirebon pada tahun 2023, produksi ikan kakap di Kota Cirebon mencapai 306,49 ton, sedangkan ikan tenggiri mencapai 194,38 ton. Adapun impor ikan salmon mencapai 6.841,31 ton, dengan nilai impor sebesar 53.806,85 USD (KKP 2024). Bahan baku ikan kakap, ikan tenggiri, dan surimi ikan salmon menjadi salah satu primadona dari hasil produk olahan perikanan di UMKM Torani Sumber Makmur, karena ikan-ikan tersebut memiliki kandungan gizi yang tinggi. Produk *fish roll*, otak-otak ikan, siomay ikan salmon, ekado, dan bakso ikan menjadi produk unggulan karena produk olahan tersebut merupakan produk olahan ikan yang sangat terkenal dan digemari oleh semua lapisan masyarakat, serta menjadi sumber pangan yang bergizi.

Model bisnis dalam industri pengolahan perikanan sangat erat kaitannya dengan nilai tambah. Dalam pengolahan perikanan, model bisnis sering kali mencakup berbagai aspek mulai dari pengumpulan bahan baku, pemrosesan, hingga distribusi dan pemasaran produk. Salah satu cara dalam menganalisis suatu model bisnis adalah dengan menggunakan *Business Model Canvas*. *Business Model Canvas* dapat menjadi pilihan untuk menggambarkan, menilai, visualisasi, dan mengubah model bisnis (Annisa *et al.* 2023).

Nilai tambah (*value added*) adalah pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan ataupun penyimpanan dalam suatu produksi. Dalam proses pengolahan nilai tambah dapat didefinisikan sebagai selisih antara nilai produk dengan nilai biaya bahan baku dan input lainnya, tidak termasuk tenaga kerja (Hayami 1987

dalam Slamet *et al.* 2022). Pada umumnya untuk menghitung besarnya nilai tambah dalam suatu pengolahan produk dilakukan dengan menggunakan metode Hayami. Penggunaan metode Hayami disebabkan karena metode ini dapat mengetahui besarnya nilai tambah, nilai output dan produktivitas.

Berdasarkan uraian di atas, diduga produk olahan ikan di UMKM Torani Sumber Makmur mampu memberikan nilai tambah melalui penerapan model bisnis. Sehingga, penelitian ini penting dilakukan untuk mengkaji lebih dalam sejauh mana penerapan model bisnis yang diterapkan dalam UMKM tersebut, serta mengoptimalkan nilai tambah produk dalam mendukung sektor perikanan yang berkelanjutan dalam bidang pengolahan.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di UMKM Torani sumber Makmur Jl. Kalijaga No. 173, Kelurahan Pegambiran, Kecamatan Lemahwungkuk, Kota Cirebon, Jawa Barat. Waktu penelitian ini dilakukan pada bulan Agustus 2024 – April 2025. Metode penelitian yang digunakan dalam riset ini adalah metode studi kasus. Studi kasus memiliki pengertian berkaitan dengan penelitian yang terperinci tentang seseorang atau suatu unit sosial dalam kurun waktu tertentu (Yin 2009). Metode pengambilan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah *mix method* yaitu metode *purposive sampling* dan *snowball sampling*. Penelitian menggunakan metode *purposive sampling* untuk menentukan responden utama, selanjutnya dikembangkan untuk mencari responden lain berdasarkan referensi responden utama menggunakan teknik *snowball sampling* sehingga melibatkan pengambilan sampel dari satu orang ke orang lainnya melalui proses berkelanjutan. Banyaknya responden yang diambil dalam penelitian ini adalah sebanyak 30 orang yang terdiri dari 1 pemilik UMKM Torani Sumber Makmur, 5 tenaga kerja, dan 24 konsumen.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dan kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian deskriptif kuantitatif adalah mendeskripsikan, meneliti, dan menjelaskan sesuatu yang dipelajari apa adanya, dan menarik kesimpulan dari fenomena yang dapat diamati dengan menggunakan angka-angka (Creswell 2016). Adapun jenis penelitian deskriptif kualitatif menampilkan data apa adanya tanpa proses manipulasi atau perlakuan-perlakuan lain (Rusli 2021). Analisis data yang digunakan meliputi:

Analisis Business Model Canvas (BMC)

Business Model Canvas merupakan sebuah gambaran kerangka pemikiran perencanaan strategi dalam menyusun strategi bisnis baru yang dapat digunakan untuk menentukan keberhasilan perusahaan dalam mencapai targetnya. *Business Model Canvas* memiliki 9 blok. Blok-blok tersebut adalah *customer segments*, *value proposition*, *channels*, *revenue streams*, *customer relationship*, *key resources*, *key activities*, *key partnership*, dan *cost structure* (Sukarno dan Ahsan 2021).

Analisis Nilai Tambah

Menurut Sa'adah (2021), nilai tambah adalah pertambahan nilai suatu komoditi karena adanya input fungsional yang diberikan pada komoditi yang bersangkutan. Analisis nilai tambah menggunakan metode Hayami bertujuan untuk mengetahui produktivitas, nilai output, nilai tambah, keuntungan, balas jasa terhadap tenaga kerja dan keuntungan pengolahan. Adapun prosedur perhitungan nilai tambah dengan Metode Hayami yang dihasilkan dari produk olahan ikan pada UMKM Torani Sumber Makmur dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Analisis Nilai Tambah

No	Variabel	Nilai
I	Output, Input, Harga	
1.	Output (Kg)	1
2.	Input (Kg)	2
3.	Input tenaga kerja (HOK)	3
4.	Faktor konversi	$(4) = (1) / (2)$
5.	Koefisien tenaga kerja (HOK)	$(5) = (3) / (2)$
6.	Harga output (Rp/Kg)	6
7.	Upah rata-rata tenaga kerja (Rp/HOK)	7
II	Pendapatan dan Keuntungan	
8.	Harga bahan baku (Rp/Kg)	8
9.	Sumbangan input lain (Rp/Kg)	9
10.	Niali output (Rp/Kg)	$(10) = (4) \times (6)$
11.	a. Nilai tambah (Rp/Kg)	$(11a) = (10) - (9) - (8)$
	b. Rasio nilai tambah (%)	$(11b) = (11a / 10) \times 100\%$
12.	a. Pendapatan tenaga kerja (Rp/Kg)	$(12a) = (5) \times (7)$
	b. Pangsa tenaga kerja (%)	$(12b) = (12a / 11a) \times 100\%$
13.	a. Keuntungan (Rp/Kg)	$(13a) = (11a) - (12a)$
	b. Tingkat keuntungan (%)	$(13b) = (13a) / (11a) \times 100\%$
III	Balas Jasa untuk Faktor Produksi	
14.	Marjin (Rp/Kg)	$(14) = (10) - (8)$
	a. Pendapatan tenaga kerja (%)	$(14a) = (12a / 14) \times 100\%$
	b. Sumbangan input lain (%)	$(14b) = (9 / 14) \times 100\%$
	c. Keuntungan Pemilik Perusahaan (%)	$(14c) = (13a) / (14) \times 100\%$

Sumber : Hasiani *et al.* (2024).

Kriteria nilai tambah menurut Hayami *et al.* (1987) dalam Hasiani *et al.* (2024) adalah: 1) Jika nilai tambah > 0 , berarti memberikan nilai tambah (positif). 2) Jika nilai tambah < 0 , berarti tidak memberikan nilai tambah (negatif). Adapun kategori nilai tambah ditentukan dengan kriteria hasil : 1) Jika rasio nilai tambah $< 15\%$ maka usaha pengolahan memiliki nilai tambah rendah; 2) Jika rasio nilai tambah $15 - 40\%$ maka usaha pengolahan memiliki nilai tambah sedang; 3) Jika rasio nilai tambah $> 40\%$ maka usaha pengolahan memiliki nilai tambah tinggi (Gumilar *et al.* 2021).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kondisi Umum Perusahaan

UMKM Torani Sumber Makmur merupakan salah satu usaha mikro perikanan yang bergerak dalam bidang pengolahan *fish jelly*. UMKM ini terletak di Jl. Kalijaga No. 173, Kelurahan Pegambiran, Kecamatan Lemahwungkuk, Kota Cirebon, Jawa Barat, yang telah berdiri sejak tahun 2013. UMKM Torani Sumber Makmur telah meraih Sertifikat Kesesuaian dan SPPT SNI untuk produk pangan olahan ikan (*fish jelly*) dengan nomor SNI 7266:2017. Dalam satu kali produksi, UMKM Torani Sumber Makmur memiliki kapasitas produksi sebesar ± 56 kg dan telah menjalani uji serta mendapatkan sertifikasi dari UPTD PPMPP Cirebon Dinas Kelautan dan Perikanan Pemprov Jabar.

Karakteristik Responden

Responden pada penelitian ini berjumlah 30 orang, yang merupakan pemilik usaha, tenaga kerja, dan konsumen UMKM Torani Sumber Makmur. Adapun data demografi yang didapatkan adalah Jenis Kelamin, Usia dan Tingkat Pendidikan yang disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Data Demografi Responden

Kategori	Sub Kategori	Jumlah	Persentase
Jenis Kelamin	Laki-laki	11	36,7
	Perempuan	19	63,3
Usia	18-40 Tahun (Dewasa Awal)	12	40
	40-60 Tahun (Dewasa Tengah)	18	60
Tingkat Pendidikan	SMP	3	10
	SMA	14	47
	Diploma/Sarjana	13	43
Jumlah Responden		30	

Sumber : Data primer diolah (2025)

Menurut Nababan *et al.* (2024), analisis data jenis kelamin menentukan perbedaan antara laki-laki dan perempuan yang dapat mempengaruhi kinerja mereka. Berdasarkan jumlah total responden yang dikumpulkan, laki-laki mewakili 36,7% dengan jumlah 11 orang, dan perempuan mewakili 63,3%, dengan jumlah 19 orang.

Usia menjadi bagian penting dalam kehidupan manusia, hal ini dijadikan tolak ukur kemampuan dalam menjalankan suatu kegiatan dalam aktivitas sehari-hari dan usia juga dapat menentukan kapan seseorang tersebut mulai bekerja dilihat dari tinggi rendahnya usia seseorang. Usia dibagi menjadi dua kelompok yaitu dewasa awal yang memiliki usia 18 – 40 tahun, dewasa tengah yang memiliki usia 40 – 60 tahun, dan dewasa akhir yang memiliki umur >60 tahun (Nababan *et al.* 2024). Berdasarkan data di atas, dapat dilihat bahwa responden dengan rentang usia 18 – 40 tahun adalah sebanyak 12 orang (40%), kemudian untuk responden dengan rentang usia 40 – 60 tahun sebanyak 18 orang (60%). Dari hasil data tersebut dapat diketahui bahwa rata-rata responden pada penelitian ini mayoritas didominasi oleh responden yang memiliki rentang usia 40 – 60 tahun.

Tingkat pendidikan bisa mempengaruhi kinerja yang dilakukan oleh para responden, hal itu disebabkan karena tingkat pendidikan berkorelasi positif dengan kecerdasan dan daya pikir setiap individu. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, maka kemampuan dan keterampilan dalam mengelola pekerjaan akan semakin baik. Berdasarkan data keseluruhan responden yang diperoleh, responden yang memiliki tingkat pendidikan SMP yaitu sebanyak 3 orang dengan presentase 10%, responden yang memiliki tingkat pendidikan SMA/SMK sebanyak 14 orang dengan presentase 47%, dan responden yang memiliki tingkat pendidikan Diploma/Sarjana sebanyak 13 orang dengan presentase 43%. ***Business Model Canvas (BMC)***.

Business Model Canvas (BMC) merupakan alat visual untuk membantu memahami, menganalisis, dan merancang model bisnis secara sistematis. *Business Model Canvas* dapat dijelaskan secara sederhana melalui visualisasi yang terdiri dari 9 blok elemen yang disusun menjadi satu kesatuan. Adapun hasil penelitian mengenai Kajian *Business Model Canvas* yang diterapkan oleh UMKM Torani Sumber Makmur, dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. *Business Model Canvas* UMKM Torani Sumber Makmur

Key Partnership	Key Activites	Value Proposition	Customer Relationship	Customer Segments
• Kerjasama dengan pemasok daging ikan dan surimi • Kerjasama dengan pemasok tepung • Kerjasama dengan pemasok bumbu dan sayur-sayuran • Kerjasama dengan mitra distributor seperti (instansi pemerintah, agen, reseller, pondok pesantren, rumah sakit, catering)	• Kegiatan pemilihan bahan baku, kegiatan produksi dan kegiatan distribusi	• Menyediakan produk yang sehat, bergizi, dan berkualitas • Menjaga mutu dan kualitas produk agar tetap terjamin • Harga yang ditetapkan disesuaikan dengan kualitas produk yang ditawarkan	• Menjaga dan mempertahankan kualitas produk, menjaga etika, serta senantiasa bersikap ramah. • Memberikan promosi • Membuat <i>broadcast</i> pesan ke pelanggan setelah membeli produk dan setiap ada produk baru melalui <i>WhatsApp</i>	• Tidak ada segmen yang berbeda • Masyarakat umum • Pondok pesantren
	Key Resources • Tanah/lahan dan bangunan • Sumber Daya Manusia (SDM)/ Tenaga Kerja • Perangkat operasional seperti alat dan mesin produksi, Listrik, dan kendaraan distribusi • Modal usaha yang dimiliki		Channel • Penjualan langsung • Penjualan tidak langsung melalui media sosial seperti <i>WhatsApp</i>, <i>Facebook</i>, dan <i>Instagram</i>. • Berpartisipasi dalam berbagai bazar produk olahan ikan,	

	UMKM Torani Sumber Makmur			
Cost Structure • Biaya Tetap, meliputi penyusutan alat dan mesin, dan gaji tenaga kerja • Biaya variabel, meliputi harga bahan baku, bahan tambahan (sayuran dan bumbu-bumbu), serta biaya lainnya (perbaikan alat produksi, listrik, PDAM, gas, transportasi)		Revenue Streams Pendapatan dari penjualan ke agen/<i>retailer</i> dan <i>reseller</i> (menjual dengan harga Rp.18.000,-/440 gr) Pendapatan dari penjualan ke pondok pesantren (menjual dengan harga Rp.18.000,-/440 gr) Pendapatan dari penjualan ke Masyarakat umum (menjual dengan harga Rp.20.000,-/440 gr atau Rp.50.000,-/3 pcs 350 gr)		

Sumber : Data Primer diolah (2025)

a. *Customer Segments* (Segmentasi Pelanggan)

Customer segments atau segmentasi pelanggan yaitu menggambarkan sekelompok manusia maupun suatu organisasi yang ingin dijangkau atau dilayani oleh perusahaan (Nababan *et al.* 2024). Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa *customer segments* UMKM Torani Sumber Makmur terdiri atas masyarakat umum, dan pondok pesantren. Segmen tersebut ditetapkan sebagai target pelanggan karena memiliki permintaan yang tinggi serta potensi pasar yang luas.

b. *Customer Relationships* (Hubungan Pelanggan)

Customer Relationships atau hubungan pelanggan adalah suatu ikatan emosional yang baik yang telah direncanakan oleh perusahaan dalam menarik segmen pelanggan untuk membeli produk Perusahaan (Sukarno dan Ahsan 2021). Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa *customer relationships* yang diterapkan oleh UMKM Torani Sumber Makmur dengan cara menjaga dan mempertahankan kualitas produk, menjaga etika, serta senantiasa bersikap ramah. Memberikan promosi, dan membuat broadcast pesan ke pelanggan setelah membeli produk dan setiap bada produk baru melalui *WhatsApp*.

c. Channels (Saluran Pelanggan)

Channels merupakan media suatu perusahaan untuk membangun dan menjalin hubungan untuk mencapai segmentasi pelanggan dalam memberikan value propositions (Nababan *et al.* 2024). Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa saluran distribusi yang diterapkan oleh UMKM Torani Sumber Makmur mencakup distribusi penjualan langsung dan tidak langsung. Penjualan langsung dilakukan melalui metode dari mulut ke mulut (*mouth to mouth*) serta penjualan *door to door*. Adapun penjualan tidak langsung dilakukan dengan memasarkan produk melalui media sosial seperti *WhatsApp*, *Facebook*, dan *Instagram*. Selain itu, UMKM Torani Sumber Makmur juga berpartisipasi dalam berbagai bazar produk olahan ikan, hal ini bertujuan untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan jaringan pelanggan.

d. Value Propositions (Proposisi Nilai)

Blok bangunan *Value Proposition* adalah blok yang menggambarkan nilai pada produk dan layanan yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan pelanggan (Amour *et al.* (2024). Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa *value propositions* yang diterapkan oleh UMKM Torani Sumber Makmur adalah menyediakan produk yang sehat, bergizi, dan berkualitas. Hal ini ini dibuktikan dengan kepemilikan berbagai sertifikasi, seperti sertifikat halal, Standar Nasional Indonesia (SNI), Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM), serta Sertifikat Kelayakan Pengolahan (SKP) atau *Good Manufacturing Practice* (GMP). Selain itu, UMKM Torani Sumber Makmur senantiasa menjaga mutu dan kualitas produk agar tetap terjamin. Adapun harga yang ditetapkan disesuaikan dengan kualitas produk yang ditawarkan, sehingga pelanggan memperoleh nilai yang sepadan dengan biaya yang dikeluarkan.

e. Revenue Streams (Arus Pendapatan)

Blok *revenue streams* atau arus pendapatan merupakan pendapatan yang diperoleh dari pelanggan, yang diatur untuk meningkatkan keuntungan bisnis yang dijalankan (Natallia *et al.* 2022). Berdasarkan hasil wawancara yang didapatkan melalui wawancara kepada pemilik usaha dan tenaga kerja UMKM Torani Sumber Makmur, dapat dilihat bahwa sumber pendapatan yang terjadi di UMKM Torani Sumber Makmur bersumber dari hasil penjualan produk olahan ikan secara langsung ke agen-agen/*retailer*, *reseller*, masyarakat umum, dan pondok pesantren.

f. Key Activities (Aktivitas Kunci)

Blok *key activities* menggambarkan hal-hal terpenting yang dilakukan perusahaan agar model bisnisnya dapat bekerja. Menurut Mardiana *et al.* (2024), *key activities* merupakan kegiatan ataupun aktivitas penting yang harus dilakukan perusahaan untuk menyampaikan proposisi nilai, menjangkau pelanggan, serta menjalankan kegiatan bisnisnya. Berdasarkan hasil wawancara yang didapatkan melalui wawancara kepada pemilik usaha dan tenaga kerja UMKM Torani Sumber Makmur, dapat dilihat bahwa kegiatan utama yang dilakukan oleh UMKM Torani Sumber Makmur meliputi kegiatan pemilihan bahan baku, kegiatan produksi dan kegiatan distribusi. Bahan baku utama pada unit pengolahan ikan ini menggunakan jenis ikan salmon, ikan tenggiri, ikan kakap, ikan mata goyang, ikan tuna dan surimi. Sedangkan bahan baku kemasan menggunakan plastik *vacum*. Dalam kegiatan produksi, UMKM Torani Sumber Makmur biasanya melakukan proses produksi sebanyak 16 kali dalam sebulan, dengan kapasitas *output* maksimal mencapai 56 kg dalam sekali produksi. Setelah selesai produksi, kegiatan utama yang tidak kalah pentingnya adalah proses distribusi, dimana sistem alur distribusi pada UMKM Torani Sumber Makmur dapat dilakukan dengan dua cara yaitu mitra/pelanggan dapat datang untuk membeli produk secara langsung atau dapat diantar oleh pelaku usaha.

g. Key Resources (Sumber Daya Utama)

Key Resources merupakan sumber daya utama yang menggambarkan aset-aset penting yang di perlukan agar bisnis dapat berjalan secara efektif dan dapat menyampaikan proposisi nilai kepada pelanggan (Zulkipli *et al.* 2024). Berdasarkan hasil wawancara kepada pemilik usaha dan tenaga kerja diketahui bahwa Sumber daya utama di UMKM Torani Sumber Makmur terdiri atas sumber daya manusia (SDM), sumber daya fisik, dan perangkat operasional. Saat ini jumlah tenaga kerja di UMKM Torani Sumber Makmur adalah sebanyak 5 orang. Menurut pemilik usaha, SDM yang memiliki kemampuan mengolah dan memiliki pengalaman kerja dinilai penting bagi setiap calon pekerja yang ingin bekerja di tempatnya. Namun pemilik juga tetap menerima calon pekerja mulai dari lulusan SMA yang nantinya akan dilatih terlebih dahulu. Adapun sumber daya fisik terbagi menjadi dua, yaitu sarana dan prasarana seperti tanah/lahan dan bangunan. Sedangkan perangkat operasional terdiri atas alat dan mesin produksi, listrik, dan kendaraan distribusi, serta modal usaha yang dimiliki UMKM Torani Sumber Makmur.

h. Key Partnerships (Mitra Utama)

Key partnership merupakan suatu perjanjian kerjasama bisnis yang digagas secara sukarela antara dua pihak atau lebih untuk menyelesaikan suatu proyek tertentu. Kerjasama ini dilakukan dengan tujuan untuk menghasilkan penghematan biaya, mengurangi risiko dan memperoleh sumber daya yang tidak dimiliki oleh Perusahaan (Suryana *et al.* 2022). Sedangkan menurut Mardiana *et al.* (2024), *key partnership* merupakan kerja sama yang dilakukan bersama pihak lain untuk mencapai tujuan bersama atau meningkatkan daya saing. Berdasarkan hasil wawancara kepada pemilik usaha dan tenaga kerja diketahui bahwa mitra utama yang dijalankan oleh UMKM Torani Sumber Makmur adalah pemasok bahan baku ikan dan surimi, pemasok bahan tambahan seperti tepung, bumbu, dan sayuran, serta mitra distribusi. Pemasok ikan dan surimi berasal dari perusahaan hasil samping ikan yaitu perusahaan Sumber Laut, Kota Jakarta. Kemudian dipilih *supplier* tepung dari Toko Tepung Pekalipan, Kota Cirebon. Sedangkan bumbu dan sayur-sayuran didapatkan dari pasar Jagasatru, Kota Cirebon. Adapun mitra distribusi terbagi menjadi beberapa bagian yaitu instansi pemerintah, agen, *reseller*, *catering*, rumah sakit dan pondok pesantren yang tersebar di Jawa Barat. Tidak menutup kemungkinan jumlah mitra tersebut akan terus bertambah seiring berjalannya waktu.

i. Cost Structure

Cost Structure merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan dan menyediakan produk atau layanan, menjalankan operasi sehari-hari, dan mendukung pertumbuhan bisnis (Mardiana *et al.* 2022). Dengan memahami dan mengklasifikasikan elemen-elemen ini, perusahaan dapat mengelola pengeluarannya secara lebih efektif, memastikan bahwa dana yang tersedia digunakan untuk mendukung operasional dan strategi bisnis dengan optimal (Dilla dan Mandataris 2024). Berdasarkan hasil wawancara kepada pemilik usaha dan tenaga kerja diketahui bahwa struktur biaya yang dikeluarkan oleh UMKM Torani Sumber Makmur yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

- 1) Biaya tetap (*fixed cost*) yaitu biaya perusahaan yang besarnya tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan perusahaan, baik dalam produksi maupun dalam penjualan (Rafel *et al.* 2024). Biaya tetap yang dikeluarkan oleh UMKM Torani Sumber Makmur yaitu gaji tenaga kerja sebesar 9 juta rupiah per bulan, dan biaya penyusutan alat dan mesin sebesar 23,9 juta rupiah per tahun.

- 2) Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan atau biaya yang dipengaruhi oleh besar kecilnya jumlah produksi yang dihasilkan (Rafel *et al.* 2024). Biaya variabel terdiri dari biaya pembelian bahan baku utama, biaya pembelian bahan tambahan penolong atau pembebanan input lain seperti Listrik sebesar 4,6 juta rupiah, PDAM sebesar Rp.100.000/bulan, gas Rp.60.000/produksi, dan transportasi Rp.500.000. Biasanya UMKM Torani Sumber Makmur mengeluarkan dana sebesar ± 30 juta rupiah per bulan untuk keperluan produksi.

Analisis Nilai Tambah

Sistem Produksi

a. Alat dan Mesin

Berdasarkan hasil penelitian dan wawancara kepada pemilik dan tenaga kerja, diketahui bahwa penggunaan alat dan mesin di UMKM Torani Sumber Makmur secara rinci dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Penggunaan Alat dan Mesin

No.	Nama Alat & Mesin	Jumlah (Unit)	Harga/Unit (Rp)	Total Harga (Rp)	Usia Ekonomis
1.	Kompas Gas 2 Tungku	2	410.000	820.000	5 tahun
2.	Kompas Gas 1 Tungku	2	230.000	460.000	5 tahun
3.	Alat Pengukusan	3	270.000	810.000	3 tahun
4.	Panci	2	205.000	410.000	3 tahun
5.	Sutil	2	15.000	30.000	1 tahun
6.	Saringan	2	15.000	30.000	1 tahun
7.	Pisau	5	12.000	60.000	1 tahun
8.	Talenan	5	15.000	75.000	1 tahun
9.	Baskom	10	15.000	150.000	1 tahun
10.	Sendok	12	833	10.000	1 tahun
11.	Nampan Besar	5	120.000	600.000	5 tahun
12.	Parutan <i>Stainless</i>	5	50.000	250.000	5 tahun
13.	Timbangan Digital Besar	3	500.000	1.000.000	5 tahun
14.	Timbangan Digital Kecil	4	30.000	120.000	3 tahun
15.	<i>Vacum sealer</i>	1	8.300.000	8.300.000	5 tahun
16.	<i>Freezer</i>	12	13.000.000	156.000.000	5 tahun
17.	<i>Food Processor</i>	2	16.000.000	32.000.000	9 tahun
18.	<i>Impulse Sealer</i>	1	90.000	90.000	9 tahun
Jumlah Harga Alat & Mesin				201.215.000	
Total Penyusutan Alat & Mesin Dalam Setahun				23.994.555	

Sumber : Data Primer diolah (2025)

Alat dan mesin memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung proses produksi, baik dalam tahap pengolahan maupun pencetakan. Adanya alat dan mesin dalam sistem produksi dapat meningkatkan efisiensi serta mendukung produksi dengan kapasitas tinggi hingga ke tahap pemasaran (Triastuti *et al.* 2024).

b. Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor penting dalam sebuah proses produksi. Tenaga kerja yang dibutuhkan selama proses produksi pada UMKM Torani Sumber Makmur adalah sebanyak 5 orang, dengan waktu mulai bekerja dimulai dari pukul 08.00 WIB hingga selesai. Pada pukul 12.00 WIB, para pekerja beristirahat selama satu jam. Setelah waktu menunjukkan pukul 13.00 WIB, kegiatan pengolahan ikan dilanjutkan kembali. Adapun rincian penggunaan tenaga kerja di UMKM Torani Sumber Makmur dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Penggunaan Tenaga Kerja dalam Satu Kali Produksi

Jenis Produk Olahan	Volume	Jumlah Tenaga Kerja (Orang)	Jumlah Biaya
<i>Fish Roll</i>	7 jam/hari	5	Rp.90.000,-/produksi
Otak-otak Ikan Tenggiri	7 jam/hari	5	Rp.90.000,-/produksi
Siomay Ikan Salmon	7 jam/hari	5	Rp.90.000,-/produksi
Bakso Ikan Salmon	7 jam/hari	5	Rp.90.000,-/produksi
Ekado	7 jam/hari	5	Rp.90.000,-/produksi

Sumber : Data Primer diolah (2025)

Tenaga kerja yang bekerja pada UMKM Torani Sumber Makmur berjumlah 5 orang perempuan. Umur tenaga kerja berada pada rentang 18-40 tahun yang tergolong pada umur produktif. Adapun besaran penghasilan bersih yang diterima oleh para tenaga kerja sebesar Rp.90.000/produksi.

c. Bahan Baku

Bahan baku merupakan faktor penting dalam kegiatan memproduksi suatu barang baik itu pangan maupun non pangan. Berdasarkan hasil penelitian dan wawancara kepada pemilik dan tenaga kerja di UMKM Torani Sumber Makmur, diketahui bahwa bahan baku utama untuk membuat produk otak-otak ikan tenggiri adalah daging ikan tenggiri dan surimi, sedangkan untuk siomay dan bakso ikan salmon adalah daging ikan salmon segar dan surimi. Adapun bahan baku utama untuk membuat ekado adalah daging ikan kakap dan surimi, sedangkan untuk produk *fish roll* bahan utamanya hanya surimi. Bahan baku utama tersebut didapatkan dari salah satu perusahaan hasil samping ikan yang ada di Kota Jakarta yaitu

perusahaan Sumber Laut. Sedangkan bahan baku lainnya seperti tepung diperoleh dari Toko Tepung Pekalipan, Kota Cirebon. Selain itu, bumbu dan sayur-sayuran didapatkan dari pasar Jagasatru, Kota Cirebon. Mitra-mitra tersebut telah memenuhi kebutuhan bahan baku usaha ini selama bertahun-tahun. Harga sumber bahan baku dari tahun ke tahun bersifat fluktuatif (berubah-ubah). Namun, saat ini rata-rata harga bahan baku daging ikan salmon, dan ikan tenggiri adalah Rp.60.000,-/Kg. Sedangkan untuk ikan kakap dan surimi adalah Rp.35.000,-/Kg.

Analisis Nilai Tambah Menggunakan Metode Hayami

Pengolahan ikan di UMKM Torani Sumber Makmur, Kota Cirebon merupakan salah satu usaha yang dapat menghasilkan suatu nilai tambah. Analisis nilai tambah ini berperan dalam menghitung jumlah kesempatan kerja yang diberikan oleh para pelaku usaha dan besar balas jasa yang diperoleh. Analisis nilai tambah dengan metode Hayami merupakan metode pengukuran nilai tambah yang sederhana. Metode Hayami adalah salah satu metode atau cara untuk memperkirakan perubahan bahan baku setelah mendapatkan perlakuan. Adapun hasil analisis nilai tambah menggunakan metode Hayami terhadap produk olahan ikan di UMKM Torani Sumber Makmur, dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Analisis Nilai Tambah

No.	Variabel	Siomay Ikan Salmon	Bakso Ikan Salmon	Otak- Otak Tenggiri	<i>Fish Roll</i>	Ekado	Total
I. Output, Input, Harga							
1.	Output (Kg)	42	37	46	55,7	56	236,7
2.	Input (Kg)	10	10	15	15	10	60
3.	Tenaga Kerja (HOK)	4,375	4,375	4,375	4,375	4,375	21,875
4.	Faktor konversi	4,2	3,7	3,07	3,71	5,6	
5.	Koefisien tenaga kerja (HOK)	0,4375	0,4375	0,29	0,29	0,4375	1,9
6.	Harga output (Rp/Kg)	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	2.500.000
7.	Upah rata-rata tenaga kerja (Rp/HOK)	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	450.000
II. Pendapatan							

No.	Variabel	Siomay Ikan Salmon	Bakso Ikan Salmon	Otak- Otak Tenggiri	<i>Fish Roll</i>	Ekado	Total
dan Keuntungan							
8.	Harga bahan baku (Rp/Kg)	60.000	60.000	60.000	60.000	35.000	275.000
9.	Sumbangan input lain (Rp/Kg)	37.773	36.283	30.826	15.437	25.975	146.330
10.	Nilai output (Rp/Kg)	210.000	185.000	153.333	185.667	280.000	1.014.000
11.	a. Nilai tambah (Rp/Kg)	112.227	88.717	62.507	135.194	219.025	617.670
	b. Rasio nilai tambah (%)	53,44	47,96	40,77	72,82	78,22	293,20
12.	a. Pendapatan tenaga kerja (Rp/Kg)	39.375	39.375	26.250	26.250	39.375	170.625
	b. Pangsa tenaga kerja (%)	35,09	44,38	42,00	19,42	17,98	158,86
13.	a. Keuntungan (Rp/Kg)	72.852	49.342	36.257	108.944	179.650	447.045
	b. Tingkat keuntungan (%)	34,69	26,67	23,65	58,68	64,16	207,85
III. Balas Jasa untuk Faktor Produksi							
14.	Marjin (Rp/Kg)	150.000	125.000	93.333	150.667	245.000	764.000
	a. Pendapatan tenaga kerja (%)	26,25	31,50	28,13	17,42	16,07	119
	b. Sumbangan input lain (%)	25,18	29,03	33,03	10,27	10,60	108
	c. Keuntungan Pemilik Perusahaan (%)	48,57	39,47	38,85	72,31	73,33	273

Sumber : Data Primer diolah (2025)

Berdasarkan hasil analisis nilai tambah pada Tabel 16. di atas, secara keseluruhan dapat dilihat bahwa hasil *output* dalam satu kali produksi antar produk olahan ikan di UMKM Torani Sumber Makmur memiliki nilai yang berbeda-beda. Nilai *output* terbesar adalah pada produk olahan ekado yaitu sebesar 56 kg, dan yang terendah adalah pada produk bakso ikan

salmon yaitu sebesar 37 kg. Adapun nilai *input* dalam satu kali produksi antar produk olahan ikan di UMKM Torani Sumber Makmur berada pada rentang 10-15 kg dengan nilai *input* terbesar adalah pada produk olahan otak-otak ikan tenggiri dan *fish roll*.

Tenaga kerja yang dibutuhkan dalam satu kali proses produksi di UMKM Torani Sumber Makmur adalah sebesar 4,375 HOK. Hal ini terjadi karena tenaga kerja yang digunakan adalah sebanyak 5 orang. Dalam membuat produk olahan ikan di UMKM Torani Sumber Makmur memakan waktu hingga 7 jam. Faktor konversi terbesar diperoleh pada produk olahan ekado sebesar 5,6 kg, sedangkan yang terendah adalah pada produk olahan otak-otak ikan tenggiri sebesar 3,07 kg. Nilai faktor konversi menunjukkan bahwa dari bahan baku satu kilogram daging ikan kakap dapat memproduksi sebanyak 5,6 kg ekado. Sedangkan dari bahan baku satu kilogram daging ikan tenggiri dapat memproduksi sebanyak 3,07 kg otak-otak ikan tenggiri. Faktor konversi ini diperoleh dari perbandingan antara banyaknya volume *output* yang dihasilkan dengan volume bahan baku yang digunakan (Marini dan Artika 2024). Faktor konversi ini ditentukan oleh *output*. Semakin banyak jumlah *output* yang diperoleh dari *input* maka faktor konversi yang didapat akan semakin besar, karena semakin besar jumlah faktor konversi yang diperoleh maka akan semakin besar pula nilai tambah yang diciptakan dari suatu produk (Dzulmawan *et al.* 2019).

Koefisien tenaga kerja diperoleh dari rasio antara jumlah hari kerja dengan bahan baku yang diolah. Koefisien tenaga kerja menunjukkan banyaknya jam kerja tenaga kerja yang diperlukan untuk mengolah satu-satuan input. Koefisien tenaga kerja di UMKM Torani Sumber Makmur dalam satu kali produksi yang paling besar adalah pada produk olahan Siomay Ikan Salmon, Bakso Ikan Salmon, dan Ekado, yaitu sebesar 0,4375 HOK/kg. Sedangkan koefisien tenaga kerja yang paling rendah adalah pada produk olahan Otak-Otak Ikan Tenggiri dan *Fish Roll*, yaitu sebesar 0,29 HOK/kg.

Harga jual produk siomay ikan salmon, bakso ikan salmon, dan otak-otak ikan tenggiri terbagi menjadi dua kemasan, yaitu pada kemasan 350 gram dijual sebesar Rp.50.000,-/3 pcs dan kemasan 440 gram dijual sebesar Rp.20.000,- sedangkan *fish roll* dan ekado dijual sebesar Rp.50.000,-/3 pcs pada kemasan 300 gram, dan kemasan 440 gram dijual sebesar Rp.20.000,- sehingga jika dikonversikan ke dalam 1 kg masing-masing produk olahan tersebut dijual seharga Rp.50.000,-.

Harga bahan baku *input* ikan salmon dan ikan tenggiri adalah sebesar Rp.60.000,-/kg, sedangkan harga bahan baku *input* ikan kakap dan surimi adalah sebesar Rp.35.000,-/kg. Selanjutnya sumbangan input lain terbesar ada pada produk olahan siomay ikan salmon yaitu Rp.37.773 dan yang terendah ada pada produk *fish roll* sebesar Rp.15.437. Nilai tersebut

merupakan nilai atas keseluruhan korbanan yang dikeluarkan selama kegiatan proses produksi berlangsung selain bahan baku input ikan tenggiri dan juga tenaga kerja. Sumbangan input lain tersebut terdiri atas biaya listrik, biaya gas, biaya kemasan, dan biaya-biaya bumbu atau bahan lainnya.

Nilai *output* merupakan perkalian antara faktor konversi dengan harga produk yang dihasilkan (Rafel *et al.* 2024). Berdasarkan hasil perhitungan, besarnya nilai *output* yang dihasilkan setiap kilogram dari masing-masing produk olahan ikan dari terbesar hingga terendah secara berturut-turut adalah sebesar Rp.280.000,- (ekado), Rp.210.000,- (siomay ikan salmon), Rp.185.667,- (*fish roll*), Rp.185.000,- (bakso ikan salmon), dan Rp.153.333,- (otak-otak ikan tenggiri). Besarnya penerimaan kotor yang didapatkan dari per satuan kilogram bahan baku ikan ini ditunjukkan dalam jumlah nilai produk tersebut.

Nilai tambah merupakan selisih antara nilai *output*, sumbangan *input* lain dan harga bahan baku. Nilai tambah terbesar yang dihasilkan dalam satu kali produksi olahan ikan di UMKM Torani Sumber Makmur adalah produk ekado sebesar Rp.219.025/kg dengan persentase rasio nilai tambah terhadap nilai produk sebesar 78,22%. Produk *Fish roll* sebesar Rp.135.194/kg dengan persentase rasio nilai tambah terhadap nilai produk sebesar 72,82%. Produk siomay ikan salmon sebesar Rp.112.227/kg dengan persentase rasio nilai tambah terhadap nilai produk sebesar 53,44%. Produk bakso ikan salmon sebesar Rp.88.717/kg dengan persentase rasio nilai tambah terhadap nilai produk sebesar 47,96%. Sedangkan nilai tambah terendah adalah produk otak-otak ikan tenggiri sebesar Rp.62.507/kg dengan persentase rasio nilai tambah terhadap nilai produk sebesar 40,77%. Hal ini menunjukkan bahwa nilai tambah produk olahan ikan di UMKM Torani Sumber Makmur bernilai positif yang artinya produk olahan ikan pada penelitian ini mampu memberikan nilai tambah. Selain itu, pengolahan ikan pada UMKM Torani Sumber Makmur juga memiliki nilai tambah dengan kategori tinggi karena rasio nilai tambah berada di atas 40%. Untuk pendapatan tenaga kerja tertinggi ada pada pengolahan siomay ikan salmon, bakso ikan salmon, dan ekado sebesar Rp.39.375 dengan pangsa tenaga kerja paling tinggi yaitu pada produk olahan bakso ikan salmon sebesar 44,38%.

Keuntungan yang diperoleh dari produk olahan ikan di UMKM Torani Sumber Makmur dalam satu kali produksi dari yang paling tinggi sampai terendah adalah pengolahan ekado sebesar Rp.179.650/kg dengan persentase tingkat keuntungan yaitu 64,16%, pengolahan *fish roll* sebesar Rp.108.944/kg dengan persentase tingkat keuntungan yaitu 58,68%, pengolahan siomay ikan salmon sebesar Rp.72.852/kg dengan persentase tingkat keuntungan yaitu 34,69%, pengolahan bakso ikan salmon sebesar Rp.49.324/kg dengan

persentase tingkat keuntungan yaitu 26,67% dan keuntungan terendah pada pengolahan Otak-Otak Ikan Tenggiri sebesar Rp.36.257/kg dengan tingkat keuntungan yaitu 23,65%. Berdasarkan hal tersebut, usaha pengolahan ikan ini masih terbilang relatif kecil karena faktor-faktor yang mempengaruhinya seperti jumlah tenaga kerja yang terdapat pada pengolahan ikan tenggiri UMKM Torani Sumber Makmur ini masih terbilang sangat sedikit. Menurut Binu *et al.* (2023), usaha dapat dikatakan lebih berperan dalam menumpas permasalahan pengangguran dengan pemerataan peluang kesempatan kerja apabila usaha menghasilkan nilai rasio imbalan tenaga kerja terhadap nilai tambah yang lebih tinggi dibandingkan presentase tingkat keuntungan dan juga sebaliknya, usaha ini dapat dikatakan lebih berperan dalam memajukan pertumbuhan ekonomi apabila presentase tingkat keuntungan yang dihasilkan lebih tinggi dibandingkan nilai rasio imbalan tenaga kerja. Dengan demikian, usaha pengolahan ikan pada UMKM Torani Sumber Makmur ini terbilang lebih berperan dalam menumpas permasalahan pengangguran dengan pemerataan peluang kesempatan kerja karena usaha ini memiliki nilai rasio imbalan tenaga kerja yang lebih tinggi bila dibandingkan dengan presentase tingkat keuntungan yang dihasilkan sehingga lebih berperan dalam memberikan pendapatan tenaga kerja.

Margin yang didistribusikan terhadap imbalan tenaga kerja, keuntungan usaha, dan sumbangan input lain dari pengolahan ini didapatkan dari hasil pengurangan antara nilai produk dengan dengan harga bahan baku, dimana margin ini merupakan suatu bentuk persentase angka penjualan dan produksi dengan tujuan menganalisa berbagai segi dari profitabilitas usaha. Margin total yang didapatkan dalam satu kali produksi pengolahan ikan pada UMKM Torani Sumber Makmur yang tertinggi adalah pada pengolahan ekado sebesar Rp.245.000 per kilogram dan masing-masing faktor yang terdistribusikan yaitu pendapatan tenaga kerja tertinggi adalah pengolahan bakso ikan salmon sebesar 31,5%, sumbangan input lain tertinggi adalah pada pengolahan Otak-Otak Ikan Tenggiri sebesar 33,03%, dan keuntungan usaha tertinggi adalah pada pengolahan ekado sebesar 73,33%.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai kajian model bisnis dan nilai tambah dari hasil produk olahan ikan di UMKM Torani Sumber Makmur, dapat disimpulkan bahwa:

- 1) *Business Model Canvas* (BMC) memberikan gambaran model bisnis yang diterapkan oleh UMKM Torani Sumber Makmur secara jelas dan singkat dalam mencapai targetnya. Melalui sembilan elemen pada BMC, UMKM Torani Sumber Makmur berusaha menarik

konsumen dari berbagai kalangan usia dengan nilai yang ditawarkan adalah menyediakan produk yang sehat, bergizi, dan berkualitas, menjaga mutu dan kualitas produk agar tetap terjamin, serta penetapan harga yang disesuaikan dengan kualitas produk. Dalam memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan pelanggan, UMKM Torani Sumber Makmur melakukan penjualan secara langsung dan tidak langsung. Selain itu, kegiatan utama, sumber daya utama serta pemasok saling terkait dengan biaya agar efisien dan efektif yang berdampak pada pendapatan.

- 2) Nilai tambah produk olahan ikan di UMKM Torani Sumber Makmur bernilai positif yang artinya produk olahan ikan pada penelitian ini mampu memberikan nilai tambah. Selain itu, pengolahan ikan pada UMKM Torani Sumber Makmur juga memiliki nilai tambah dengan kategori tinggi karena rasio nilai tambah berada di atas 40%. Adapun nilai tambah yang tertinggi adalah produk ekado sebesar Rp.219.025/kg dengan persentase rasio nilai tambah terhadap nilai produk sebesar 78,22%. Dengan demikian, profitabilitas ekado lebih besar dibanding dengan produk olahan ikan lainnya. Dari hasil perhitungan nilai tambah, maka didapatkan profitabilitas ekado lebih besar dibanding dengan produk olahan ikan lainnya.

DAFTAR REFERENSI

- Amour, S.A.Z.K., Fatimatusalwa, S., dan Bastomi, M. (2024). Efisiensi dan Efektivitas Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) dan Analisis SWOT. *Jurnal Lentera Bisnis Manajemen*, 2(3) : 90-102.
- Annisa, L.H., Ningrum, S.F.A.S., dan Wulansari, Z.E. 2023. Analisis Desain Pengembangan Model Bisnis Pada Perusahaan Pengalengan Ikan Dengan Metode *Business Model Canvas* (BMC) Pada Pt. Abc. *Journal of Agribusiness Science and Rural Development (JASRD)*, 3(1) : 20-35.
- Binu, M.A., Maulina, I., dan Suryana, A.A.H. 2023. Analisis Nilai Tambah Batagor Ikan Tenggiri (Studi Kasus di UMKM Selaras Semesta, Kota Bandung). *Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 9(2): 2516-2527.
- Dilla, A., dan Mandataris. (2024). *Business Model Canvas* (BMC) Pada UMKM UD. Zul Brother Usaha Olahan Ikan Patin di Kecamatan Kampar. *eCo-Buss*, 7(1) : 283-303.
- Dinas Ketahanan Pangan, Pertanian, dan Perikanan Kota Cirebon. 2023. Angka Konsumsi Ikan.
- Dinas Ketahanan Pangan, Pertanian, dan Perikanan Kota Cirebon. 2024. Jumlah Produksi Ikan di Kota Cirebon Tahun 2019-2024.
- Dinas Ketahanan Pangan, Pertanian, dan Perikanan Kota Cirebon. 2024. Jumlah Produksi Industri Pengolahan Kelautan dan Perikanan di Kota Cirebon Tahun 2019-2024.

- Dzulmawan, M., Geo, L., Gafaruddin, A. 2019. Analisis Nilai Tambah Pengolahan Abon Ikan Tuna Di Kelurahan Mata Kecamatan Kendari Kota Kendari (Studi Kasus Industri Rumah Tangga Dzakiyah Permata). *Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 4(2): 29-34.
- Gumilar, I., Widjaja, S.A., Pratama, R. dan Nurhayati, A., 2021. Analysis of Value Added of Catfish Meatballs in Bandung Regency, West Java, Indonesia. *Asian Journal of Fisheries and Aquatic Research*, 15(3) : 18-25.
- Hasiani, Y., Ash'ari, F.M., Suslinawati, dan Pandi. 2024. Penerapan Metode Hayami dalam Analisis Nilai Tambah Pengolahan Ikan Bandeng Menjadi Amplang. *Rawa Sains: Jurnal Sains STIPER Amuntai*, 14(1) : 14-20.
- Kementerian, Kelautan, dan Perikanan (KKP). 2024. Volume dan Impor Hasil Perikanan Menurut Komoditas Utama.
- Mardiana, N.A., Kurniawan, D., Widigdyo, A., dan Putra, A.W. (2024). Strategi Inovatif dalam Pengembangan Bisnis: Kombinasi *Business Model Canvas* (BMC) dan Analisis SWOT pada PT MBA, Blitar. *G-Tech: Jurnal Teknologi Terapan*, 8(2) : 742-748.
- Marini, I.AK., dan Artika, I.B.E. 2024. Analisis Nilai Tambah (*Value Added*) Agroindustri Pemindangan Ikan Di Kelurahan Bintaro Kecamatan Ampenan Kota Mataram. *Jurnal Ganec Swara*, 18(1) : 289-295.
- Maulida, A., Sulistyo, B., dan Aryani, S. 2025. Perancangan Model Bisnis Pembibitan Ikan Nila Di UMKM Ikan Nila Jalet Dengan Menggunakan Metode *Business Model Canvas*. *e-Proceeding of Engineering*, 12(1) : 550-554.
- Nababan, L., Nurhayati, A., Rochima, E., dan Maulina, I. 2024. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan *Business Model Canvas* (Studi Kasus Di Kolam Benih Dan Konsumsi Pemuda Pembudidaya Ikan Lele Cileunyi Kabupaten Bandung). *PAPALELE: Jurnal Penelitian Sosial Ekonomi Perikanan dan Kelautan*, 8(2) : 144-158.
- Natallia, D., Susanti, L.W., Herisen, H., dan Malind, M. (2022). *Business Model Canvas* Bagi Umkm Moii Foods. *Seminar Nasional Pariwisata Dan Kewirausahaan (SNPK)*, 1: 154–160.
- Rafel, M., Asih, D.N., dan Khatima, H. 2024. Analisis Nilai Tambah Ikan Tuna Marlin Menjadi Abon Ikan Tuna Pada CV. Raja Bawang Di Kota Palu. *E.J. Agrotekbis*, 12(2) : 379–385.
- Rusli, M. 2021. Merancang Penelitian Kualitatif Dasar/Deskriptif Dan Studi Kasus. *Jurnal Pendidikan Dan Studi Islam*, 2(1):48-60.
- Sa'adah, W. 2021. Analisis Nilai Tambah Pengolahan Ikan Mujair Menjadi Ikan Asin Di Desa Weduni Kecamatan Deket Kabupaten Lamongan. *Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 7(1) : 466-475.
- Slamet, A. H. H., Mutmainah, D. N., Rizqullah, R., dan Apriani, F. 2022. Analisis Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Industri Olahan Kulit Buah Naga di Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur. *Food Scientia : Journal of Food Science and Technology*, 2(1), 20–47.

- Sukarno, B.R., dan Ahsan, M. 2021. Implementasi Strategi Pengembangan Bisnis Dengan *Business Model Canvas*. *Jurnal MANOVA*, 4(2) : 41-51.
- Suryana, A.A.H., Beestari, N., dan Maulina, I. 2022. *Application of Business Model Canvas (BMC) in the Fish Processing Unit of CV. Brightfood Riung Gunung, Bandung City. Asian Journal of Fisheries and Aquatic Research*, 18(5): 36-44.
- Triyastuti, M.S., Ondang, H.M.P., Wijaya, N., dan Putri, N.L.S. 2024. Uji Organoleptik *Fish Roll Tuna (Yellowfin)* Sebagai Olahan Hasil Perikanan. *Jurnal Ilmiah Kelautan dan Perikanan*, 22(1) : 39- 45.
- Yin, R.K. 2009. *Case Study Research Design and Methods* (4th ed. Vo). Sage Publica.
- Zulkipli, Erwiantono, dan Darmansyah, O. 2024. Model Bisnis Pada Usaha UMKM Aqueena Sambal Ikan Gabus Kota Samarinda Dengan Pendekatan *Business Model Canvas*. *Jurnal Sosial Ekonomi Perikanan*, 9(1) : 63-70.