ANALISIS EKONOMI GUDANG DINGIN DI PERUM PERINDO PELABUHAN NIZAM ZACHMAN JAKARTA UTARA

ECONOMIC ANALYSIS OF COLD STORAGE AT PERUM PERINDO NIZAM ZACHMAN PORT NORTH JAKARTA

Royen Marbun¹⁾, Ediyanto¹⁾, Urip Rahmani^{1*)}

¹Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Satya Negara Indonesia

* Korespondensi : urip_rahmani@yahoo.com

ABSTRAK

Perusahaan Umum Perikanan Indonesia (Perum Perindo) salah satu perusahaan ternama sekaligus perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang mengelola sebagian besar di pelabuhan perikanan, salah satunya di PPS Nizam Zachman, Jakarta Utara. Salah satu layanan Perum Perindo adalah gudang dingin yang memiliki sistem pembayaran sewa yang berbeda dengan perusahaan gudang dingin yang lain. Penelitian bertujuan untuk mengetahui manajemen operasi usaha gudang dingin, mengetahui faktor ekonomi usahanya dan mengetahui tingkat loyalitas pelanggan di gudang dingin Perum Perindo Muara Baru. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April 2021. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif untuk manajemen operasional, analisis pendapatan usaha dan analisis kepuasan pelanggan gudang dingin. Hasil penelitian memperlihatkan bahwa nilai R/C ratio 4,94. Tingkat loyalitas pelanggan di gudang dingin Perum Perindo dengan nilai CSI 83.321% (sangat puas). Selain itu secara menyeluruh manajemen operasional usaha, faktor ekonomi dan kelayakan usaha serta tingkat loyalitas pelanggan di Perum Perindo sudah bagus dan layak. Perum Perindo lebih memperhatikan tingkat kepuasan pelanggan dengan pembayaran dan pengurusan administrasi di satu ruangan untuk menghemat waktu dan tenaga konsumen.

KATA KUNCI: analisis ekonomi, gudang dingin, Perusahaan Umum Perikanan Indonesia

ABSTRACT

The Indonesian Fisheries Public Company (Perum Perindo) is a well-known company as well as a State-Owned Enterprise (BUMN) which manages most of the fishing ports, one of which is PPS Nizam Zachman, North Jakarta. One of Perum Perindo's services is a cold warehouse which has a different rental payment system from other cold warehouse companies. This study aims to determine the management of cold warehouse business operations, determine the economic factors of the business and determine the level of customer satisfaction and loyalty in the cold warehouse of Perum Perindo Muara Baru. This research was conducted in April 2021. The research method used is descriptive analysis for operational management, analysis of operating income and analysis of cold warehouse customer satisfaction. The results showed that the value of the R/C ratio was 4.94 rupiah. The level of customer loyalty in Perum Perindo's cold warehouse with a CSI value of 83.321% (very satisfied). In addition, overall business operational management, economic factors and business feasibility as well as the level of customer loyalty at Perum Perindo are good and feasible. Perum Perindo pays more attention to the level of customer satisfaction with payments and administrative arrangements in one room to save consumers' time and energy.

KEYWORDS: cold warehouse, economic analysis, The General Company of Indonesian Fishing

PENDAHULUAN

Perum Perikanan Indonesia (Perindo) merupakan salah satu BUMN

yang memiliki tugas dan tanggung jawab mengelola aset negara dengan menyelenggarakan pengusahaan dan pelayanan barang jasa dan pengembangan

sistem bisnis perikanan kepada pengguna jasa pelabuhan perikanan yaitu nelayan pada khususnya dan masyarakat perikanan pada umumnya. Salah satu jasa Perum Perindo di PPS Nizam Zachman adalah gudang dingin yang sangat bermanfaat untuk menjaga kualitas tangkapan nelayan dapat bertahan lama.

Lokasi Gudang dingin Perum Perindo cukup strategis dekat dengan dermaga pelabuhan, dengan biaya sewa gudang dingin yang relatif terjangkau yaitu Rp. 13.200/hari/pallet termasuk PPN dimana per pallet ditetapkan berkisar 700-1000 kg. Biaya sewa ini lebih kompetitif dibandingkan dengan sistem pembayaran sewa di beberapa gudang dingin lain yaitu berdasarkan berat per kilogram dan waktu perjam serta PPN sebesar 10%. Gudang dingin di PPS Nizam Zachman berjumlah 62 unit, Perum Perindo mengelola 3 unit gudang dingin, dengan kapasitas per unit sebesar 1.000 ton.

Posisi Gudang dingin/beku ini yang letaknya cukup dekat dengan dermaga, menjadi salah satu daya tarik untuk konsumen pengguna, dikarenakan mengurangi waktu untuk bongkar muat, sehingga kualitas ikan tetap terjaga. Produk perikanan sendiri merupakan komoditas yang mudah dan cepat membusuk memerlukan penanganan yang cepat, bersih, cermat agar mutu ikan dapat tetap dipertahankan sejak ikan diangkat dari laut hingga ikan didistribusikan atau dipasarkan ke konsumen.

Dalam implementasinya gudang beku dapat berfungsi sebagai tempat penyimpanan di sentra produksi untuk menyerap hasil produksi nelayan sehingga pada musim penangkapan, ikan dapat disimpan sebagai stok. Gudang beku juga berfungsi sebagai *Buffer Stock* di daerah yang menjadi penyangga untuk menjamin ketersediaan ikan untuk konsumsi dan industri pengolahan ikan. Menurut data Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP), ketersediaan gudang beku di Indonesia masih sangat terbatas bila

dibandingkan dengan kebutuhannya. Total kebutuhan gudang beku diperkirakan 1, 7 juta ton sementara yang tersedia sekitar 200 ribu ton.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana manajemen operasi usaha gudang dingin serta menganalisis faktor ekonomi usaha nya dan mengetahui tingkat loyalitas di tingkat pelanggan. Hasil penelitian diharapkan akan menjadi referensi bagi pengusaha atau swasta untuk membuat gudang dingin/beku untuk sector perikanan di kawasan pelabuhan yang sampai saat ini terkendala dari sisi pembiayaan.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan pada bulan April 2021 sampai dengan Juli 2021 dengan metode studi kasus. Lokasi penelitian di Perum Perindo yang berkedudukan di Pelabuhan Perikanan Samudera (PPS) Nizam Zachman, Muara Baru, Jakarta Utara. Alat yang digunakan dalam penelitian ini alat tulis untuk mencatat hasil tangkapan dan kamera untuk dokumentasi.. Bahan yang digunakan dalam penelitian ini adalah form kuesioner untuk memperoleh data primer. Pengolahan dan analisa data menggunakan software Microsoft Excel dan Microsoft Word.

Data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Pengumpulan data menggunakan metode *purposive sampling*. Metode ini prinsipnya adalah melakukan pengambilan sampel secara sengaja sesuai dengan persyaratan sampel yang diperlukan. Peneliti menentukan sendiri sampel yang diambil berdasarkan pertimbangan tertentu atau tidak diambil secara acak tetapi ditentukan oleh peneliti.

Analisis data dilakukan secara deskriptif untuk permasalahan manajemen operasi dan analisis pendapatan usaha untuk permasalahan serta analisis kepuasan pelanggan. Analisis deskriptif bertujuan memaparkan atau menggambarkan sesuatu hal, misalnya keadaan, kondisi, situasi, peristiwa, kegiatan, dan sebagainya (Arikunto, 2013). Analisis deskriptif ini

digunakan untuk menguraikan manajemen operasi pada kegiatan unit usaha gudang dingin Perum Perindo.

Analisis pendapatan usaha digunakan untuk melihat hasil pendapatan, meliputi pendapatan bersih (π) dan R/C ratio. Menurut Yustiarani (2008) pendapatan bersih (π) dihitung berdasarkan selisih antara penerimaan total (*total revenue*/TR) dengan biaya total (*total cost*/TC). Perhitungan ini bertujuan untuk mengetahui komponen-komponen input dan output yang terlibat di dalamnya dan besar keuntungan yang diperoleh dari usaha yang dilakukan. Sedangkan R/C Ratio adalah perbandingan antara penerimaan dengan biaya total (Suratijah, 2015). Berikut ini adalah formula untuk pendapatan bersih dan R/C Ratio.

$$\pi = T R - T C ;$$

Keterangan:

π : Pendapatan bersih.

TR : *Total Revenue* atau total penerimaan.

TC : *Total Cost* atau total biaya

$$R/C = \frac{\text{Penerimaan Total (TR)}}{\text{Biaya Total (TC)}}$$

Keterangan:

TR : Besarnya penerimaan yang diperoleh.

TC : Besarnya biaya yang dikeluarkan.

Kepuasan pelanggan yaitu respon atau tanggapan yang diberikan para konsumen setelah terpenuhinya kebutuhan mereka akan sebuah produk ataupun jasa, sehingga para konsumen memperoleh rasa nyaman dan senang karena harapannya telah terpenuhi. Selain itu kepuasan pelanggan juga sering dijadikan sebagai salah satu tujuan utama dari strategi pemasaran bisnis, baik bisnis yang dijalankan dengan memproduksi barang maupun bisnis jasa. Menurut Yamit (2001), kepuasan pelanggan dapat diketahui setelah pelanggan menggunakan produk dan jasa pelayanan. Dengan kata lain kepuasan pelanggan merupakan evaluasi purna beli atau hasil evaluasi setelah membandingkan apa yang dirasakan dengan harapannya.

Metode *index* kepuasan konsumen (*Customer Satisfaction Index*) merupakan

indeks untuk mengukur tingkat kepuasan konsumen berdasarkan atribut-atribut tertentu. Menurut Dixon (1991) menentukan *Mean Importance Score* (MIS) dan *Mean Satisfaction Score* (MSS).

Nilai ini berskala dari rata-rata tingkat kepentingan dan kinerja

$$MIS = \frac{\sum_{i=1}^n Y_i}{n}$$

$$MSS = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{n}$$

Dimana:

n = jumlah responden

Y_i = Nilai kepentingan atribut ke – i

i = Nilai kinerja atribut ke – i

X_i = Skor penilaian tingkat kepentingan

Dasar penentuan sampel tentunya pelaku usaha gudang dingin Perikanan Perum Perindo yang beroperasi di wilayah PPS Nizam Zachman Muara Baru, adapun jumlah sampel/responden dilakukan dengan *metode Slovin* sebagai berikut ini:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Dimana:

n = jumlah sampel yang dicari

N = ukuran populasi

e = nilai margin of error 5% (besar kesalahan) dari ukuran populasi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perum Perindo merupakan BUMN yang bertanggung jawab dalam mengelola Aset Negara melalui pengusahaan dan pelayanan barang dan jasa, pengembangan sistem bisnis perikanan bagi pengguna jasa pelabuhan perikanan, dan berkontribusi dalam meningkatkan pendapatan Negara. Berdasarkan PP Nomor 9/2013 itu, Perum Perindo memiliki tugas dan tanggung mengelola aset negara dengan menyelenggarakan pengusahaan dan pelayanan barang jasa dan pengembangan sistem bisnis perikanan kepada pengguna jasa pelabuhan perikanan yaitu nelayan pada khususnya dan masyarakat perikanan pada umumnya serta memupuk keuntungan

Tabel 1. Pendapatan gudang dingin Perum Perindo periode tahun 2016-2020

Tahun	Penerimaan (Rp)	Biaya Pokok (Rp)	Biaya Umum (Rp)	Laba Bersih (Rp)
2016	8.596.527.400	1.020.000.000	720.000.000	6.856.527.400
2017	8.588.715.440	1.020.000.000	720.000.000	6.848.715.440
2018	8.057.573.400	1.020.000.000	720.000.000	6.317.573.400
2019	8.112.782.800	1.020.000.000	720.000.000	6.372.782.800
2020	7.332.732.400	1.020.000.000	540.000.000	5.772.732.400

Manajemen Operasi Gudang Dingin

Manajemen operasi gudang dingin terbagi menjadi 3 bagian utama, yaitu penerimaan, penanganan, pengeluaran. Penerimaan, dimana setiap ikan yang masuk ke gudang dingin, harus selalu ditimbang berat ikan dalam satu *pallet* dan dicatat lengkap, tanggal masuk, atas nama, jenis ikan, berat ikan, berat *pallet*, nomor label, jumlah ikan yang masuk ke gudang dingin.

Ikan yang masuk ke gudang dingin Perum Perindo harus cepat dibongkar untuk segera ditangani agar kualitas ikan terjaga. Setiap proses pembongkaran selalu diawasi oleh kepala gudang dingin yang memonitor suhu setiap 15 menit sekali. Ikan yang disimpan di gudang dingin harus dalam keadaan beku, disusun dalam *box palet* tidak boleh melewati pembatas atau penyangga *box palet* dan ditimbang serta hasilnya dicantumkan dalam label ikan (LI) yang digantungkan pada *box palet*. Apabila terjadi bongkar muat, suhu dimonitor tiap 10 menit sekali. Suhu gudang dingin dipertahankan pada -20°C , bila turun misalnya menjadi -15°C , maka kegiatan bongkar muat diberhentikan untuk sementara.

Pengeluaran ikan dari gudang dingin Perum Perindo, selalu dicatat dengan lengkap, mulai dari tanggal keluar ikan, atas nama, jenis ikan, berat ikan, berat *pallet*, nomor label, jumlah ikan yang keluar, lama ikan dititipkan.

Kelayakan Usaha

Faktor ekonomi, biaya produksi yaitu biaya listrik dari gudang dingin, biaya

sewa gudang dingin Rp. 13.200,-00 700 kg-1 ton/*pallet* termasuk PPN, biaya bongkar muat Rp. 40.000,-00/ton. Pendapatan Gudang dingin disajikan pada Tabel 1.

Laba bersih di gudang dingin Perum Perindo pada Tabel 1 di atas dapat dilihat bahwa adanya penurunan pendapatan gudang dingin pada tahun 2020 yaitu dari Rp 6.372.782.800 pada tahun 2019 menjadi Rp 5.372.782.400 pada tahun 2020. Berarti terjadi penurunan laba bersih sebesar 94,1 %. Penurunan juga terjadi pada penerimaan dan biaya umum, sementara biaya pokok nilainya tetap. Penurunan penerimaan dan laba bersih pada tahun 2020 diduga dipengaruhi oleh kondisi pandemik, dimana mulai bulan Februari 2020 pemerintah memperlakukan *lockdown* di seluruh Indonesia, yang mengakibatkan masyarakat dan nelayan Indonesia mengalami pembatasan aktivitas. Salah satu dampak dari pembatasan tersebut mempengaruhi pendapatan gudang dingin. Hal ini terjadi karena nelayan tidak melakukan aktivitas penangkapan sehingga ikan yang masuk dan keluar di gudang dingin menurun.

Tabel 2 menjelaskan R/C rasio gudang dingin Perum Perindo. R/C rasio dihitung dari perbandingan penerimaan dengan biaya total menunjukkan nilai R/C rasio gudang dingin Perum Perindo relatif tidak berbeda jauh setiap tahun, berkisar antara yang terendah 4,63 (2018) dan tertinggi 4,94 (2016). R/C Rasio Gudang dingin Perum Perindo disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. R/C rasio gudang dingin Perum Perindo

Tahun	Penerimaan (Rp)	Biaya Total (Rp)	R/C Rasio
2016	8.596.527.400	1.740.000.000	4,940
2017	8.588.715.440	1.740.000.000	4,936
2018	8.057.573.400	1.740.000.000	4,630
2019	8.112.782.800	1.740.000.000	4,662
2020	7.332.732.400	1.560.000.000	4,700

Berdasarkan data pada Tabel 2 di atas, diketahui nilai perhitungan R/C Rasio berada pada angka > 4 . Besaran angka ini menunjukkan gudang dingin Perum Perindo mengalami keuntungan atas usaha gudang dingin yang dikelola. Nilai dari R/C ratio lebih dari 1 mengartikan bahwa usaha tersebut memiliki keuntungan. Jika nilai R/C ratio 4,94 artinya bahwa setiap satu rupiah yang dikeluarkan akan menghasilkan 4,94 rupiah (penerimaan).

Kepuasan Pengguna Jasa

Hasil analisa data dan informasi dari hasil wawancara menggunakan kuesioner diketahui bahwa konsumen pengguna jasa gudang dingin di Perum Perindo adalah perusahaan dan perorangan. *Index* kepuasan konsumen (*Customer Satisfaction Index*) atau CSI digunakan untuk menentukan tingkat kepuasan pelanggan secara menyeluruh dengan pendekatan yang mempertimbangkan tingkat kepentingan dari dimensi bauran pemasaran yang diukur. Untuk mengetahui besarnya CSI, maka dapat dilakukan langkah - langkah sebagai berikut:

- Menentukan MIS tiap – tiap *variable*.
- Membuat WF per *variable*. Bobot ini merupakan persentase MIS per *variable* terhadap total MIS seluruh *variable*.
- Menentukan MSS tiap atribut.
- Membuat WS tiap *variable*. Bobot ini merupakan perkalian antara WF dengan MSS
- Menentukan CSI

Menentukan nilai yang diperoleh dari perhitungan CSI digunakan untuk mengetahui tingkat kepuasan pengguna jasa, tingkat kepuasan pengguna jasa,

diperoleh nilai CSI 83.321% dimana nilai index 80-100% kriteria sangat puas, hal ini menunjukkan bahwa konsumen pengguna jasa gudang dingin di Perum Perindo sangat puas dengan pelayanan yang telah diberikan oleh gudang dingin Perum Perindo, dimana pelayanan yang diberikan seperti: pengurusan ikan masuk maupun ikan yang mau keluar; pengurusan berkas yang cepat dan langsung diproses hari itu juga dengan secepat mungkin; dan biaya sewa gudang dingin yang sangat membantu para konsumen dengan harga yang sangat terjangkau (Rp13.200,-/hari sudah termasuk PPN, dalam satu *pallet* dapat menampung ikan sebanyak 700kg-1 ton) Merupakan daya tarik bagi pelanggan.

KESIMPULAN

Hasil penelitian yang telah dilaksanakan di gudang dingin Perum Perindo dapat diambil kesimpulan bahwa:

- Manajemen operasi usaha gudang dingin di Perum Perindo memiliki gagasan yang baik, untuk meningkatkan kualitas usaha yang dikelola oleh Perum Perindo, terlebih untuk usaha gudang dingin.
- Faktor ekonomi usaha gudang dingin di Perum Perindo berupa biaya listrik, biaya sewa gudang dingin dan biaya bongkar muat ikan, dimana gudang dingin Perum Perindo dikategorikan layak dengan nilai R/C Rasio 4,94.
- Tingkat loyalitas pelanggan di gudang dingin Perum Perindo sangat puas dengan nilai CSI sebesar 83.321% (80% - 100%).

Saran pada penelitian ini, yaitu:

- Manajemen operasi usaha Perum

- Peerindo harus menanbah strategi untuk menghadapi wabah virus covid19 saat ini,
- 2) Pemerintah melakukan pencegahan yang cepat dan tepat untuk menstabilkan kembali wabah virus covid19 saat ini dikarenakan telah menyusahkan para warga dan para pengusaha kapal ikan, karena menyebabkan jasa gudang dingin, jasa bongkar muat dan para pemilik kapal ikan mengalami penurunan.
 - 3) Perum Perindo harus lebih memperhatikan tingkat kepuasan pelanggan dengan proses pembayaran dan kepengurusan administrasi disatu ruangan (kantor) untuk menghemat waktu dan tenaga konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Dixon, W, dan Massey, J. 1991. Pengantar Analisis Statistik. Terjemahan: Sri Kustantini Samiyono. Gajah Mada University Press. Yogyakarta.
- Ekotama, S. 2013. Pedoman Mudah Menyusun SOP. Med Press. Yogyakarta.
- Giatman, M. 2006. Ekonomi Teknik. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Gittinger, J. Price. 1986. Analisis Ekonomi Proyek-Proyek Pertanian. Edisi Kedua. Jakarta. UI Press – John Hopkins.
- Greenway. 2015. Regional Cold Storage Facility. Greenway Partners, Net.
- Mira. 2010. Analisis Kinerja Finansial BUMN Perikanan. Jurnal Ekonomi dan Bisnis. 11(2):540-546.
- Mulyadi S. 2005. Ekonomi Kelautan. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Nurani T, Ernani L, John H, dan Saad S. 2010. Analysis of Fishing Ports to Support the Development of Tuna Fisheries in the South Coast of Java. Indonesian Fisheries Research Journal. 16(2):69-78.
- Petunjuk Teknis Penyaluran Bantuan Pemerintah Pembangunan Gudang Beku Terintegrasi (Integrated Cold Storage – ICS). 2018. Kementerian Kelautan dan Perikanan. Jakarta.
- Purwana, D., dan Hidayat, N. 2016. Studi Kelayakan Bisnis. Depok: Rajagrafindo Persada.
- Santosa, Joko Dwi. 2014. Lebih Memahami Standard Operating Procedure. Surabaya: Kata Pena.