

ANALISIS POTENSI PENDAPATAN USAHA KARAKA DAN IKAN DI KABUPATEN MIMIKA

Riski Ali¹⁾, Tharsisius Pabendon²⁾

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jambatan Bulan

Email: stie@stiejb.ac.id

ABSTRACT

This study aims to determine the value of income potential in crab and fish businesses in Mimika Regency. The research method used is descriptive and comparative research methods. In this study the data collection methods used were observation methods, questionnaire methods, documentation methods and library methods. To find out the differences in the potential income of crab and fish, the data analysis instrument used is profitability ratio analysis and different test. The results of this study indicate that the net profit margin of the average business is 3.01% / month while the net profit margin of the average fish business is 12.25% / month. There is a difference in the average net profit margin between the business and the fish business where the net profit margin of the average business is lower than the net profit margin of the average fish business per month.

Keywords: Potential, Revenue, Entrepreneurs, Profitability Ratio, Crab, Fish

PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara kepulauan terbesar di dunia karena memiliki luas laut dan jumlah pulau yang banyak yaitu sekitar 17.000 sehingga merupakan negara dengan pantai terpanjang kedua di dunia setelah Kanada. Indonesia terletak pada posisi geografis yang sangat strategis karena terletak di antara persilangan dua benua dan dua samudera, serta memiliki wilayah laut yang menjadi

uratnadi perdagangan dunia (bppk.kemenkeu.go.id).

Panjang pantai Indonesia mencapai 95.181 km (World Resources Institute, 1998) dengan luas wilayah laut 5,4 juta km², mendominasi total luas Indonesia sebesar 7,1 juta km². Potensi tersebut menempatkan Indonesia sebagai negara yang dikarunia sumber daya kelautan yang besar termasuk kekayaan keanekaragaman hayati dan

non hayati kelautan terbesar (academia.edu).

Potensi sumberdaya perikanan di Indonesia cukup besar, baik sumberdaya perikanan tangkap maupun budidaya. Sumberdaya perikanan tersebut merupakan salah satu aset nasional yang harus dikelola dengan baik. Kemajuan di bidang ilmu pengetahuan dan teknologi diharapkan mampu mendukung pengelolaan sumberdaya perikanan, sehingga dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi perikanan sebagai penghasil devisa negara (dinasperikanankabmimika.com).

Di Kabupaten Mimika, Provinsi Papua, Kementerian Kelautan dan Perikanan akan membangun infrastruktur Sentra Kelautan dan Perikanan Terpadu (SKPT) di kawasan Pelabuhan Paumakokarena Kabupaten Mimika adalah salah satu target lokasi pengembangan sentra Kelautan dan Perikanan terpadu yang ada di seluruh Indonesia. Sebagai bentuk dukungan dari Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) terhadap pengembangan kawasan Kelautan dan Perikanan terpadu di Mimika kini telah dibangun Pelabuhan Pendaratan Ikan yang berada di kawasan Pelabuhan Paumako, Distrik Mimika Timur.

Kabupaten Mimika mempunyai potensi Perikanan yang sangat besar dan potensi tersebut selama ini masih

kurang dimanfaatkan secara maksimal dan berkelanjutan. Untuk itu, pemerintah Kabupaten Mimika seharusnya mengambil langkah-langkah dengan perencanaan yang baik, terukur disertai sensitivitas tinggi dengan mempertimbangkan aspek ekonomi, sosial, dan ekologi.

Kabupaten Mimika masuk kedalam Wilayah Pengolahan Perikanan yang memiliki potensi udang, ikan, dan kepiting. Sesuai data Dinas Kelautan dan Perikanan Mimika, pengiriman karaka dari Bandara Mozes Kilangin Timika ke Jakarta, Denpasar dan Surabaya setiap hari sekitar 500 hingga 1.000 kg. Agar Timika dapat dikembangkan menjadi pelabuhan ekspor karaka ke berbagai negara, perlu adanya pembangunan fasilitas penunjang kegiatan ekspor termasuk penjaminan mutu sesuai dengan standar Internasional.

Menurut Kepala Dinas Kelautan dan Perikanan Mimika, Eddy Santoso, rencana ekspor karaka Mimika ke luar negeri itu juga dalam upaya meningkatkan pendapatan masyarakat pesisir yaitu Suku Kamoro yang mata pencaharian mereka salah satunya yaitu mengumpulkan karaka dari kawasan hutan bakau (mangrove) yang tersebar luas di sepanjang pesisir selatan Mimika.

Berkaitan fenomena diatas maka perlu dilakukan kajian mengenai "Analisis Potensi Pendapatan Usaha

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Pendapatan

Pendapatan (*revenue*) adalah kenaikan aktiva atau penurunan kewajiban atau kombinasi keduanya sebagai akibat penyerahan produk perusahaan kepada para pelanggan. Misalnya, bsbuah toko Penjualan Ikan, menerima uang tunai (kas) dari pelanggan yang membeli ikan. Kenaikan kas yang diperoleh dari penualan ikan kepada pelanggan disebut sebagai pendapatan.

Pendapatan adalah arus masuk atau penambahan aktiva atau penyelesaian suatu kewajiban atau kombinasi dari keduanya yang berasal dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa atau aktivitas-aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi inti (*major/central operation*) yang berkelanjutan (*regular*) dari suatu perusahaan(Santoso dalam Lumingkewas, 2013: 201).

Sumber dan Jenis Pendapatan

Pada dasarnya pendapatan itu timbul dari penjualan barang atau penyerahan jasa kepada pihak lain dari periode akuntansi tertentu. Pendapatan dapat timbul dari penjualan, proses produksi, pemberian jasa termasuk pengangkutan dari proses penyimpanan (*earning*

process). Dalam perusahaan dagang, pendapatan timbul dari penjualan barang dagang. Pada perusahaan manufaktur, pendapatan diperoleh dari penjualan produk selesai. Sedangkan untuk perusahaan jasa, pendapatan diperoleh dari penyerahan jasa kepada pihak lain.

Adapun jenis-jenis pendapatan dari suatu kegiatan perusahaan adalah sebagai berikut:

a. Pendapatan operasional

Menurut Dyckman, Dukes dan Davis (2002: 239) pada dasarnya pendapatan operasional timbul dari berbagai cara yaitu:

a) Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha yang dilaksanakan sendiri oleh perusahaan tersebut tanpa penyerahan jasa yang telah selesai diproduksi.

b) Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha dengan adanya hubungan yang telah disetujui.

c) Pendapatan dari kegiatan usaha yang dilaksanakan melalui kerja sama dengan para investor.

b. Pendapatan non operasional (pendapatan lain-lain)

Pendapatan yang diperoleh dari sumber lain diluar kegiatan utama perusahaan digolongkan sebagai pendapatan non operasional yang sering juga

disebut sebagai pendapatan lain-lain. Pendapatan ini diterima perusahaan tidak kontiniu namun menunjang pendapatan operasional perusahaan. Dari timbulnya pendapatan tersebut, dapat disimpulkan bahwa sumber pendapatan meliputi semua hasil yang diperoleh dari bisnis dan investasi(Lumingkewas 2013: 201).

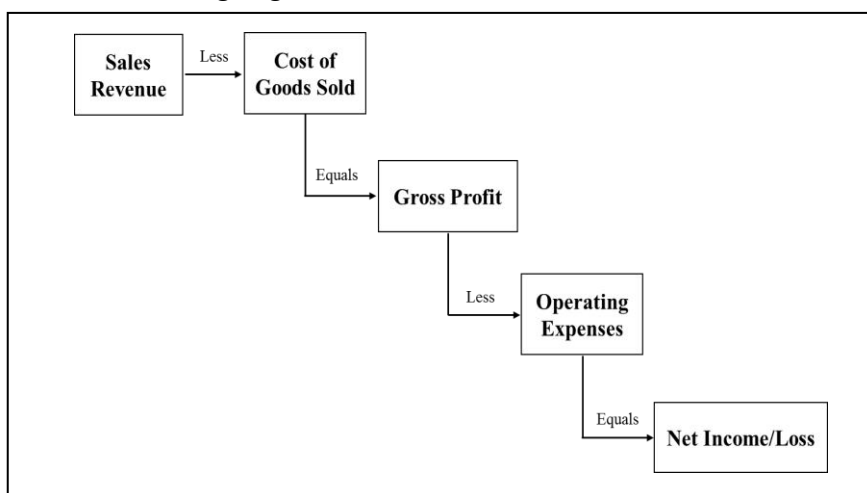
Menghitung Pendapatan Untuk Perusahaan Dagang

Menurut Manurung (2011:41-42) pada prinsipnya, menghitung pendapatan perusahaan dagang secara konsep sama dengan perhitungan untuk perusahaan industri, yaitu laba bersih atau rugi bersih sebagai hasil pengurangan dari pendapatan

dan biaya yang menghasilkan pendapatan tersebut pada periode yang bersangkutan (*matching principle*).

Di perusahaan dagang, pendapatan biasanya berasal dari penjualan barang dagangan (*sales revenue*), sedangkan kelompok biaya terbagi menjadi 2 yaitu harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) dan biaya/beban operasi (*operating expenses*). Hal ini disebabkan timbulnya akun baru yang disebut persediaan barang dagangan (*merchandise inventory*) yang sebelumnya tidak ada pada perusahaan jasa, yang harus dihitung dulu harga pokoknya agar diketahui berapa laba yang dihasilkan dari penjualan barang bersangkutan. Perhitungan secara detail ditunjukkan oleh bagan berikut:

Gambar 1. Alur Perhitungan Pendapatan Untuk Perusahaan Dagang



Sumber: Manurung 2011

Laba Kotor (*Gross Profit*)

Laba kotor merupakan selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan (Soemarso, 2004:226). Laba kotor disebabkan oleh faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan adalah semua biaya yang dikorbankan dalam perusahaan manufaktur mulai dari tahap ketika bahan baku masuk ke pabrik, diolah hingga dijual. Semua biaya-biaya langsung yang berhubungan dengan penciptaan produk tersebut dikelompokkan sebagai harga pokok penjualan.

Menurut Jusup, 1997 (dalam Ilmy, 2009), bahwa laba kotor perusahaan akan terjadi dengan menentukan, membandingkan anggaran terhadap hasil yang aktual. Subramnyam (2005:120), laba kotor yaitu pendapatan dikurangi dengan harga pokok penjualan. Apabila hasil penjualan barang dan jasa tidak dapat menutupi beban yang langsung terkait dengan barang dan jasa tersebut atau harga pokok penjualan, maka akan sulit bagi perusahaan untuk bertahan (Shofiahilmy 2009: 6-7).

Laba Bersih (*Net Profit*)

Laba bersih adalah angka yang menunjukkan selisih antara seluruh pendapatan dari kegiatan operasi perusahaan maupun non operasi perusahaan (Kieso, 2005). Selisih antara jumlah keseluruhan pendapatan dan

jumlah keseluruhan biaya dalam jangka waktu tertentu.

Subramnyam (2005:25), laba bersih adalah laba dari bisnis perusahaan yang sedang berjalan setelah bunga dan pajak. Menurut Soemarso (2004:227), laba bersih merupakan selisih lebih pendapatan atas beban-beban dan merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha. Laba bersih merupakan pengembalian atas investasi kepada pemilik dan menunjukkan sejauh mana keberhasilan manajemen dalam mengoperasikan bisnis. Hal ini mengukur nilai yang dapat diberikan oleh entitas kepada investor berupa deviden yang dibagikan disaat entitas masih memiliki kekayaan yang sama di posisi awal (Shofiahilmy 2009: 7).

Rasio Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Dengan demikian bagi investor jangka panjang akan sangat berkepentingan dengan analisis profitabilitas ini misalnya bagi pemegang saham akan melihat keuntungan yang benar-benar akan diterima dalam bentuk dividen (Sartono, 2008: 122-123).

Margin laba bersih merupakan ukuran keuntungan dengan membandingkan antara laba setelah bunga dan pajak dibandingkan dengan

penjualan. Rasio ini menunjukkan pendapatan bersih perusahaan atas penjualan (Kasmir, 2010: 135).

Net profit margin (NPM) merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar persentase laba bersih yang diperoleh dari setiap penjualan (Rinati dalam Hutami 2012:105). Rasio ini menginterpretasikan tingkat efisiensi perusahaan, yakni sejauh mana kemampuan perusahaan menekan biaya-biaya operasionalnya pada periode tertentu. Semakin besar rasio ini semakin baik karena kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba melalui penjualan cukup tinggi serta kemampuan perusahaan dalam menekan biaya-biaya cukup baik. Sebaliknya, jika rasio ini semakin turun maka kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba melalui penjualan dianggap cukup rendah. Selain itu, kemampuan perusahaan dalam menekan biaya-biaya dianggap kurang baik sehingga investor pun enggan untuk menanamkan dananya. Hal tersebut mengakibatkan harga saham perusahaan ikut mengalami penurunan Ardin dalam Hutami (2012:105).

RANCANGAN PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode penelitian dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan komparatif. Metode deskriptif

digunakan untuk menyajikan gambaran akurat yang menjelaskan perbedaan potensi pendapatan karaka dan ikan di Kabupaten Mimika. Metode komparatif digunakan untuk membandingkan potensi pendapatan usaha karaka dan ikan di Kabupaten Mimika.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah semua pengusaha karaka dan ikan hasil pewadahan lokal di Kabupaten Mimika. Dari populasi yang ada, dipilih 4 (empat) sampel, dari masing-masing pengusaha karaka dan ikan yang mempunyai tempat usaha di Kabupaten dengan cara *simple random sampling*.

Data dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data kualitatif dan data kuantitatif yang bersumber dari para pengusaha karaka dan ikan di Kabupaten Mimika serta berbagai literatur pendukung lainnya.

Teknik Pengumpulan Data

Data dalam penelitian ini dikumpulkan dengan menggunakan beberapa teknik diantaranya observasi, kuesioner, dokumentasi dan studi kepustakaan.

Instrumen Analisis Data

Untuk mengetahui profitabilitas usaha ikan dan karaka digunakan rasio *net profit margin* dengan cara membagi laba setelah pajak

dengan penjualan. Untuk melihat perbandingan potensi pendapatan usaha ikan dan karaka maka dilakukan uji

perbandingan t-test dua sampel (Sugiyono, 2014:197) dengan persamaan sebagai berikut:

$$t_{hitung} = \frac{\bar{x}_1 - \bar{x}_2}{\sqrt{\frac{S_1^2}{n_1} + \frac{S_2^2}{n_2}}}$$

Dimana:

n_1 = jumlah sampel 1

n_2 = jumlah sampel 2

$\bar{x}_1$ = rata-rata sampel 1

$\bar{x}_2$ = rata-rata sampel 2

s_1 = standar deviasi sampel 1

s_2 = standar deviasi sampel 2

ANALISIS

Deskripsi Data Penjualan dan Beban Usaha Pada Pengusaha Karaka dan Pengusaha Ikan

Berikut adalah tabel jumlah penjualan dan total beban usaha pada pengusaha karaka dan pengusaha ikan:

Tabel 1.

Penjualan dan Total Beban Usaha Pengusaha Karaka Perbulan Periode 1-28 Februari 2018

Sampel	Penjualan	Total Beban Usaha
1	Rp. 336.400.000	Rp. 75.200.000
2	Rp. 556.800.000	Rp. 121.750.000
3	Rp. 220.400.000	Rp. 48.450.000
4	Rp. 150.800.000	Rp. 33.550.000

Sumber: Data diolah 2018

Penjualan pada pengusaha karaka sebesar Rp. 150.800.000 sampai dengan Rp. 556.800.000 dan total beban usaha sebesar Rp. 33.550.000 sampai dengan Rp. 121.750.000.

Tabel 2.
Penjualan dan Total Beban Usaha Pengusaha Ikan Perbulan
Periode 1-28 Februari 2018

Sampel	Penjualan	Total Beban Usaha
1	Rp. 30.240.000	Rp. 4.650.000
2	Rp. 37.800.000	Rp. 4.300.000
3	Rp. 23.100.000	Rp. 3.000.000
4	Rp. 29.400.000	Rp. 3.750.000

Sumber: Data diolah 2018

Untuk pengusaha ikan jumlah penjualannya sebesar Rp. 23.100.000 sampai dengan Rp. 37.800.000 dan total beban usahanya sebesar Rp. 3.000.000 sampai dengan Rp. 4.650.000.

usaha pengusaha karaka dan pengusaha ikan tersebut maka dihitung rasio *net profit* margindengan membagikan antara laba setelah pajak dengan penjualan usaha

Tingkat Profitabilitas Usaha Karaka dan Ikan

Berdasarkan data penjualan serta total beban

sehingga diperoleh hasil perhitungan rasio pada tabel berikut:

Tabel 3.

Pendapatan Usaha Karaka dan Usaha Ikan
Periode 1-28 Februari 2018

Sampel	Usaha Karaka			Usaha Ikan		
	Penjualan	Pendapatan Bersih	Net Profit Margin	Penjualan	Pendapatan Bersih	Net Profit Margin
1	336.400.000	8.786.000	2,61%	30.240.000	3.237.600	10,71%
2	556.800.000	19.782.000	3,55%	37.800.000	4.622.000	12,23%
3	220.400.000	6.546.000	2,97%	23.100.000	3.069.000	13,29%
4	150.800.000	4.392.000	2,91%	29.400.000	3.756.000	12,78%
Rata-Rata	316.100.000	9.876.500	3,01%	30.135.000	3.671.150	12,25%

Sumber: Data diolah 2018

Berdasarkan tabel diatas interpretasi rasio *net profit margin* adalah sebagai berikut:

a. Responden Pertama

Net profit margin 2,61% untuk pengusaha karaka responden pertama menunjukkan bahwa setiap Rp. 1 penjualan karaka mampu menghasilkan laba setelah pajak sebesar Rp. 0,026. Sedangkan untuk *net profit margin* untuk responden pertama pengusaha ikan sebesar 10,70% menunjukkan bahwa setiap Rp. 1 penjualan ikan mampu menghasilkan laba setelah pajak sebesar Rp. 0,10.

b. Responden Kedua

Net profit margin 3,55% untuk pengusaha karaka responden kedua menunjukkan bahwa setiap Rp. 1 penjualan karaka mampu menghasilkan laba setelah pajak sebesar Rp. 0,035. Sedangkan untuk *net profit margin* untuk responden kedua pengusaha ikan sebesar 12,22% menunjukkan bahwa setiap Rp. 1 penjualan ikan mampu menghasilkan laba setelah pajak sebesar Rp. 0,12.

c. Responden Ketiga

Net profit margin 2,97% untuk pengusaha karaka responden ketiga menunjukkan bahwa setiap Rp. 1 penjualan karaka mampu menghasilkan laba setelah pajak sebesar Rp. 0,029. Sedangkan untuk *net profit margin* untuk responden ketiga pengusaha

ikan sebesar Rp. 13,28% menunjukkan bahwa setiap Rp. 1 penjualan ikan mampu menghasilkan laba setelah pajak sebesar Rp. 0,13.

d. Responden Keempat

Net profit margin 2,91% untuk pengusaha karaka responden keempat menunjukkan bahwa setiap Rp. 1 penjualan karaka mampu menghasilkan laba setelah pajak sebesar Rp. 0,029. Sedangkan untuk *net profit margin* untuk responden keempat pengusaha ikan sebesar Rp. 12,77% menunjukkan bahwa setiap Rp. 1 penjualan ikan mampu menghasilkan laba setelah pajak sebesar Rp. 0,12.

Uji Beda t-test (Uji Parametris)

Berdasarkan hasil perhitungan rasio *net profit margin*, dilakukan perbandingan potensi pendapatan dengan uji bedat-test dua sampel. Diasumsikan bahwa karakteristik sampel homogen dan dibagi menjadi dua yaitu sampel 1 (satu) adalah *net profit margin* usaha karaka dan sampel 2 (dua) adalah *net profit margin* usaha ikan. Untuk melakukan pengujian atau di rumuskan hipotesis statistik:

Ho = tidak terdapat perbedaan signifikan antara *net profit margin* usaha karaka dengan *net profit margin* usaha ikan.

Ha = terdapat perbedaan signifikan antara *net profit margin* usaha karaka

dengan *net profit margin*
usaha ikan.

Hasil perhitungan uji beda
t-test dua sampel ditunjukkan
pada tabel berikut:

Tabel 4.

Hasil Independent Samples t Test
Independent Samples Test

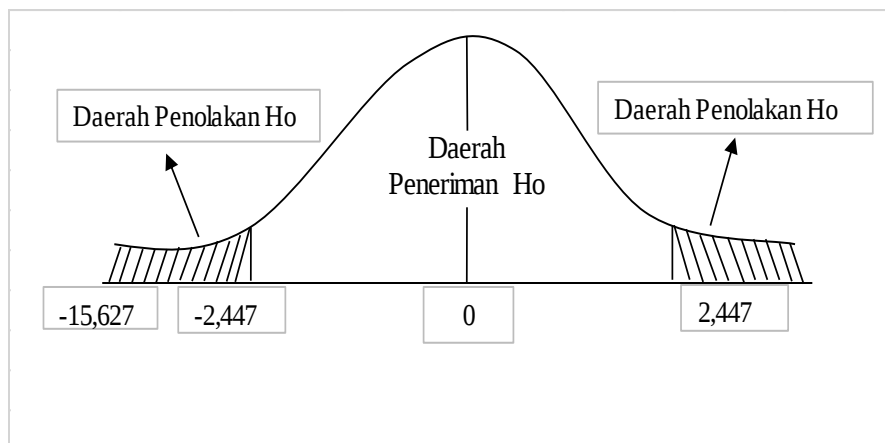
		t-test for Equality of Means						
		t	Df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
							Lower	Upper
NPM	Equal variances assumed	-15,627	6	,000	-9,24250	,59144	-10,68971	-7,79529
	Equal variances not assumed	-15,627	3,733	,000	-9,24250	,59144	-10,93200	-7,55300

Sumber: Data diolah 2018 dalam SPSS 20

Dari tabel diatas di ketahui t_{hitung} sebesar -15,657 sedangkan nilai t_{tabel} dengan $dk = n_1 + n_2 - 2 = 4 + 4 - 2 = 6$ pada taraf signifikan 0,05 dengan adalah sebesar 2,447.

Dari hasil perhitungan di atas ditentukan daerah penerimaan H_0 dan daerah penolakan H_0 sebagai berikut:

Gambar 2. Daerah Penerimaan H_a dan Penolakan H_0



Sumber: Data diolah 2018

Dari gambar di atas diketahui bahwa nilai t_{hitung} -15,657 berada pada wilayah penolakan H_0 (H_a diterima) artinya terdapat perbedaan yang signifikan antara *net profit*

margin usaha karaka dan *net profit margin* usaha ikan.

PEMBAHASAN

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengusaha karaka memiliki nilai *net profit margin* rata-rata 3,01% per bulan, sedangkan pada pengusaha ikan menunjukkan nilai *net profit margin* rata-rata 12,25% per bulan. Dapat disimpulkan bahwa usaha karaka memiliki kemampuan memperoleh keuntungan lebih rendah dari pengusaha ikan dalam perbulannya.

Perbedaan itu terjadi karena beban usaha yang dikeluarkan oleh usaha karaka lebih besar. Walaupun hasil dari penjualan pada usaha karaka lebih besar tetapi biaya untuk beban yang dikeluarkan pun besar, seperti biaya ongkos angkut/pengiriman, sehingga potensi dari usaha tersebut lebih kecil. Sedangkan pada usaha ikan walaupun penjualan lebih rendah daripada usaha karaka tetapi nilai dari beban yang dikeluarkan, seperti beban sewa, beban listrik, beban gaji, lebih kecil sehingga potensi mengolah laba usaha ikan lebih tinggi.

Hasil penelitian di atas juga menunjukkan bahwa *net profit margin* usaha ikan yang lebih besar berarti para pengusaha ikan lebih efisien daripada pengusaha karaka. Semakin besar *net profit margin* ini semakin baik karena kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba melalui

penjualan cukup tinggi serta kemampuan perusahaan dalam menekan biaya-biaya cukup baik. Sebaliknya, jika *net profit margin* ini semakin turun maka kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba melalui penjualan dianggap cukup rendah. Selain itu, kemampuan perusahaan dalam menekan biaya-biaya dianggap kurang baik sehingga investor pun enggan untuk menanamkan dananya.

Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh pengusaha karaka untuk meningkatkan potensi usahanya yaitu bekerja sama dengan warung-warung makan ataupun restoran-restoran yang berada di Kabupaten Mimika yang menyediakan menu karaka. Dengan cara ini, pengusaha karaka dapat mengurangi beban biaya seperti biaya pengiriman. Dengan demikian para pengusaha karaka dapat bekerja sama dengan restoran-restoran yang ada di Kabupaten Mimika.

Untuk para pengusaha ikan, salah satu cara yang dapat dilakukan untuk tetap mempertahankan potensi usahanya yaitu dengan lebih memanfaatkan hasil-hasil pewadahan lokal dari perairan Kabupaten Mimika itu sendiri dengan cara memperbanyak jumlah ikan lokal yang diperjualkan daripada harus mengimpor dari luar Kabupaten Mimika. Hal ini juga akan mendukung pengembangan pengusaha ikan lokal.

KESIMPULAN

Dari hasil analisis dan pembahasan, penulis dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut:

- a. Terdapat perbedaan *net profit margin* rata-rata antara usaha karaka dan usaha ikan, dimana *net profit margin* rata-rata usaha karaka lebih rendah dibandingkan dengan *net profit margin* rata-rata usaha ikan dalam perbulannya.
- b. Hasil dari penjualan pada usaha karaka lebih besar tetapi biaya untuk beban yang dikeluarkan pun besar, sehingga potensi pendapatan usaha tersebut lebih kecil. Sedangkan pada usaha ikan, yang mempunyai penjualan lebih rendah, nilai beban yang dikeluarkan relatif lebih kecil, sehingga potensi pendapatan lebih besar.

SARAN

- a. Pengusaha karaka harus lebih memperhatikan biaya dan beban yang dikeluarkan dengan memperhitungkan laba secara efisien sehingga pengusaha karaka dapat menekan biaya dan bebannya dengan cukup baik dimasa yang akan datang.
- b. Pengusaha karaka dapat meningkatkan potensi usahanya yaitu bekerja sama dengan warung-warung makan ataupun restoran-restoran yang berada di Kabupaten Mimika yang

menyediakan menu karaka. Sedangkan para pengusaha ikan, yang dapat dilakukan untuk tetap mempertahankan potensi usahanya yaitu dengan lebih memanfaatkan hasil-hasil pewadahan lokal dari perairan Kabupaten Mimika itu sendiri dengan cara memperbanyak jumlah ikan lokal yang diperjualkan daripada harus mengimpor dari luar Kabupaten Mimika.

- c. Pemerintah harus tetap mendukung kerjasama antara pengusaha karaka dan pengusaha ikan dengan masyarakat nelayan agar pendapatan para pengusaha karaka, pengusaha ikan dan masyarakat nelayan tetap terjaga dan stabil.

REFERENSI

- Abdurrahman, Nana Herdiana. *Manajemen Strategi Pemasaran*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2015.
- Chandra, Gregorius. *Strategi Program Pemasaran*. Yogyakarta: Andi, 2002.
- "Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Mimika." <http://dinasperikanankabmimika.tumblr.com/Artikel.com> (akses 20 Agustus 2017).
- Febriana, Aurelia Ayu. "Potensi Kelautan dan Perikanan Indonesia." www.academia.edu/30144897/Potensi_Kelautan_dan_Perikanan_Indonesia
- Hery. *Akuntansi Dasar 1 dan 2*. Jakarta: PT Grasindo, 2013.

- Hutami, Rescyana Putri. "Pengaruh *Dividend Per Share Return On Equity* dan *Net Profit Margin* Terhadap Harga Saham Perusahaan Industri Manufaktur Yang Tercatat di Bursa Efek Indonesia Periode 2006-2010," *Jurnal Nomial*, vol. 1 (2012).
- Kasmir. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2016.
- Kotler Philip, Armstrong Gary. *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 12 Jilid 1*. Jakarta: Erlangga, 2008.
- "KKP Bangun Pengembangan Sentra Kelautan Perikanan Terpadu (SKPT) Di Kabupaten Mimika Papua." www.djpdspkp.kkp.go.id/artikel-991-kkp-bangun-pengembangan-sentra-kelautan-perikanan-terpadu-skpt-di-kab-mimika-papua.html (akses 20 Agustus 2017).
- "KKP Dorong Mimika Ekspor Kepiting." papua.antaranews.com/b erita/456575/kkp-dorong-mimika-ekspor-kepiting (akses 20 Agustus 2017).
- Lumingkewas, A Valen. "Pengakuan Pendapatan dan Beban atas Laporan Keuangan Pada PT. Bank Solo," *Jurnal Emba*, vol. 1 (Juni, 2013).
- Manurung, Elvy Maria. *Akuntansi Dasar*. Jakarta: Erlangga, 2011.
- P, Sumadji, Yudha Pratama, Rosita. *Kamus Lengkap Ekonomi*. Wacana Intelektual. 2006.
- Pedoman Tugas Akhir (Skripsi) dan Artikel Penelitian Stie JB. Timika: 2017
- "Potensi Perikanan Mimika Belum Dioalah." papua.antaranews.com/b erita/452897/dkp-potensi-perikanan-mimika-belum-dioalah (akses 20 Agustus 2017).
- Rispayanto, Shofiahilmy. "Pengaruh Laba Kotor, Laba Operasi, Laba Bersih, dan Arus Kas Operasi Dalam Memprediksi Arus Kas Operasi Masa Mendatang." Skripsi Sarjana, Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Universitas Negeri, Padang, 2009.
- Rofiq, Aunur. "Potensi Indonesia Menjadi Kekuatan Ekonomi Global," *Koran Sindo*, 10 Juni 2015.
- Sartono, Agus. *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2008.
- Siregar, Syofian. *Statistik Parametrik Untuk Penelitian Kuantitatif Dilengkapi Dengan Perhitungan Manual dan Aplikasi SPSS Versi 17*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2017.

- "Timika Jadi Salah Satu Sentral Perikanan Terpadu," economy.okezone.com/read/2016/04/19/320/1366749/timika-jadi-salah-satu-sentra-perikanan-terpadu(akses 20 Agustus 2017).
- Solihin, Ismail. *Pengantar bisnis*. Jakarta: Prenada Media Group, 2006.
- Sunyoto, Danang. *Perilaku Konsumen dan Pemasaran*. Yogyakarta: CAPS (Center of Academic Publishing Service), 2015.
- Sugiri, Slamet dan Bogat Agus Riyono. *Akuntansi Pengantar1 Edisi 5*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN, 2004.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2014.
- Suroso, G.T. "Poros Maritim dan Perkembangan Perekonomian Indonesia," <http://www.bppk.kemenukeu.go.id/id/publikasi/artikel/150-artikel-keuanganumum/20555-poros-maritim-dan-perkembangan-perekonomian-indonesia> (akses 20 Agustus 2017)