



**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN LELE
(Clarias sp.) DI PUSAT PELATIHAN MANDIRI KELAUTAN DAN PERIKANAN
(P2MKP) MEKAR SARI DESA GONDOSULI KECAMATAN GONDANG
TULUNGAGUNG JAWA TIMUR DALAM PEMBANGUNAN MINAPOLITAN**

SKRIPSI

Oleh:

**RIZKY AFIFA
NIM. 145080400111021**



**PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN
FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA**

**MALANG
2018**



IDENTITAS TIM PENGUJI

Judul : **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
PEMBESARANIKAN LELE (*Clarias* sp.) DI PUSAT
PELATIHAN MANDIRI KELAUTAN DAN PERIKANAN
(P2MKP) MEKAR SARI DESA GONDOSULI KECAMATAN
GONDANG TULUNGAGUNG JAWA TIMUR DALAM
PEMBANGUNAN MINAPOLITAN**

Nama Mahasiswa : RIZKY AFIFA
NIM : 145080400111021
Program Studi : Agrobisnis Perikanan

PENGUJI PEMBIMBING

Pembimbing : Prof. Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MP

PENGUJI BUKAN PEMBIMBING

Dosen Penguji 1 : Zainal Abidin, S.Pi, MBA, MP

Dosen Penguji 2 : Mariyana Sari, S.Pi, MP

Tanggal Ujian : 4 Juli 2018



PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam Laporan Skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain kecuali yang tertulis dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan Laporan Skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai peraturan dan perundangan yang berlaku.

Malang, Juli 2018

Mahasiswa

Rizky Afifa

NIM. 145080400111021

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rizky Afifa
 NIM : 145080400111021
 Tempat / Tgl Lahir : Probolinggo, 24 Mei 1995
 No. Tes Masuk P.T. : 1145508285
 Jurusan : Manajemen Sumberdaya Perairan / Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan dan Kelautan / Sosial Ekonomi Perikanan dan Kelautan *)
 Program Studi : Agrobisnis Perikanan
 Status Mahasiswa : Biasa / Pindahan / Tugas Belajar / Ijin Belajar
 Jenis Kelamin : Laki-laki / Perempuan *)
 Agama : Islam
 Status Perkawinan : (Sudah Kawin / Belum Kawin *)
 Alamat : Jalan Mastrip Gang Melon No. 14, Kelurahan Jrebeng Wetan, Kecamatan Kedopok, Kota Probolinggo, Jawa Timur

RIWAYAT PENDIDIKAN

No	Jenis Pendidikan	Tahun		Keterangan
		Masuk	Lulus	
1	S.D	2002	2008	SDN Tisnonegaran II
2	S.L.T.P	2008	2011	SMPN 5 Probolinggo
3	S.L.T.A	2011	2014	SMAN 1 Probolinggo
4	Perguruan Tinggi	2014	2018	FPIK Universitas Brawijaya

Demikian riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya dan apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan saya sanggup menanggung segala akibatnya.

Malang, Juli 2018

Hormat kami

(Rizky Afifa)

NIM. 145080400111021



UCAPAN TERIMAKASIH

Pada kesempatan kali ini, tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar – besarnya kepada :

1. Allah SWT, karena berkat rahmat dan izin-Nya laporan skripsi dapat terselesaikan sesuai dengan waktu yang ditentukan.
2. Prof. Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MP., selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dan bimbingan selama penyusunan laporan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
3. Kedua orang tua penulis, Bapak Endik Hariyanto dan Ibu Eny Rahayu serta keluarga besar yang senantiasa selalu memberikan do'a, dukungan dan semangat yang luar biasa bagi penulis.
4. Kakak tersayang Dicky yang selalu mendoakan penulis dan memberikan semangat, semoga sukses untuk kedepannya.
5. Teman terbaik Reni, Defina, Levi, Pingkan, Wilda, Ema yang telah memberikan motivasi, semangat, dukungan serta doa, semoga sukses untuk semuanya.
6. Teman – teman seperjuangan program studi Agrobisnis Perikanan 2014 untuk semua dukungannya.
7. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah membantu dalam menyelesaikan laporan skripsi ini.

Malang, Juli 2018

Penulis

(Rizky Afifa)



**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN LELE
(*Clarias sp.*) DI PUSAT PELATIHAN MANDIRI KELAUTAN DAN PERIKANAN
(P2MKP) MEKAR SARI DESA GONDOSULI KECAMATAN GONDANG
TULUNGAGUNG JAWA TIMUR DALAM PEMBANGUNAN MINAPOLITAN**

(Rizky Afifa¹, Mimit Primyastanto²)

Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan dan Kelautan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Brawijaya

Jl. Veteran Malang No. 16, (0341) 553512

Email : rizky.afifa24@gmail.com

ABSTRAK

Analisis SWOT merupakan alat analisis yang digunakan untuk merumuskan strategi suatu usaha. Dimana dalam analisis ini terdapat faktor-faktor yang mempengaruhinya yaitu faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman). Penelitian dilakukan di Pusat Pelatihan Mandiri Kelautan Dan Perikanan (P2MKP) Mekar Sari Tulungagung. Tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui profil usaha P2MKP Mekar Sari, mengetahui aspek-aspek, menganalisis faktor internal dan eksternal, dan menemukan alternatif strategi yang digunakan dalam usaha pembesaran ikan lele pada P2MKP Mekar Sari. Metode yang digunakan dalam penelitian yaitu metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan kuesioner. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Teknik penentuan sampel menggunakan teknik *purposive sampling* dengan populasi 25 anggota P2MKP Mekar Sari dan sampel berjumlah 6 orang. Dari hasil analisis SWOT yang didapatkan faktor internal dan eksternal pada usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari diperoleh nilai koordinat 4,35 : 0,95. Dimana kondisi tersebut terletak pada kuadran 1 yang merupakan situasi yang sangat menguntungkan dengan menggunakan strategi SO (*Strenght opportunity*) yaitu dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan agresif. Adapun strategi SO yang digunakan seperti memaksimalkan potensi lokasi usaha dan sumberdaya yang ada dan mempertahankan kualitas ikan lele dan meningkatkan kerja sama dengan stakeholder serta mempererat kemitraan produksi agar dapat bertahan di pasaran.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Ikan lele, strategi, pembesaran ikan, internal dan eksternal

¹ Mahasiswa Program Studi Agrobisnis Perikanan Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan dan Kelautan Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Brawijaya

² Dosen Program Studi Agrobisnis Perikanan Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan dan Kelautan Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Brawijaya



DEVELOPMENT STRATEGY OF CATFISH (*Clarias* sp.) ENLARGEMENT BUSINESS AT INDEPENDENT TRAINING CENTER OF MARINE AND FISHERIES MEKAR SARI OF GONDOSULI VILLAGE GONDANG SUB-DISTRICT TULUNGAGUNG EAST JAVA IN MINAPOLITAN DEVELOPMENT

(Rizky Afifa¹, Mimit Primyastanto²)

Department of Social Economics and Marine Fisheries, Faculty of Fisheries and Marine Sciences
Brawijaya University

Jl. Veteran Malang No. 16, (0341) 553 512

E-mail : rizky.afifa24@gmail.com

ABSTRACT

SWOT analysis is an analytical tool used to formulate a business strategy. Where in this analysis there are factors that influence the internal factors (strengths and weaknesses) and external (opportunities and threats). The research was conducted at Independent Training Center of Marine and Fisheries Mekar Sari Tulungagung. The purpose of this research is to know the business profile, to know the aspects, to analyze the internal and external factors, and to find alternative strategy used in catfish enlargement business. The method used in this research is descriptive qualitative and quantitative method with data collection technique through observation, interview, documentation, and questionnaire. The type of data used is primary data and secondary data. The technique of determining the sample is by using purposive sampling technique with 25 members of Independent Training Center of Marine and Fisheries Mekar Sari and the sample is 6 people. From SWOT analysis result obtained by internal and external factor at effort of enlargement of catfish got coordinate value 1,35; 0,95. Where the condition lies in quadrant 1 which is a very favorable situation by using SO strategy (Strenght opportunity) that is by optimizing the power and exploit the opportunities that exist. The strategy adopted is to support aggressive growth policies. The SO strategies used such as maximizing the potential location of existing businesses and resources and maintain the quality of catfish and improve cooperation with stakeholders and strengthen the partnership of production in order to survive in the market.

Keywords: SWOT analysis, catfish, strategy, enlargement of fish, internal and external

¹ Student of Agribusiness Study Program Fisheries Department of Social Economics Faculty of Fisheries and Marine Fisheries and Marine Sciences Brawijaya University

² Lecturer of Agribusiness Studies Program Fisheries Department of Social Economics Faculty of Fisheries and Marine Fisheries and Marine Sciences Brawijaya University



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT karena atas segala limpahan rahmat, hidayah, dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Lele (*Clarias sp.*) di Pusat Pelatihan Mandiri Kelautan dan Perikanan (P2MKP) Mekar Sari Desa Gondosuli Kecamatan Gondang Tulungagung Jawa Timur Dalam Pembangunan Minapolitan. Tidak lupa pula kepada Nabi Muhammad SAW sebagai panutan penulis. Skripsi dilaksanakan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana perikanan di Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Brawijaya.

Atas terselesaikannya laporan ini, penulis mengucapkan terimakasih banyak kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bimbingannya. Penulis menyadari bahwa penulisan laporan ini jauh dari sempurna, untuk itu berbagai kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan. Selain itu penulis berharap semoga penulisan laporan ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Malang, Juli 2018

Penulis

(Rizky Afifa)



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUNG	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
IDENTITAS TIM PENGUJI	3
UCAPAN TERIMAKASIH	iv
RINGKASAN	v
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
1. PENDAHULUAN	Error! Bookmark not defined.
1.1 Latar Belakang.....	Error! Bookmark not defined.
1.2 Perumusan Masalah.....	Error! Bookmark not defined.
1.3 Tujuan.....	Error! Bookmark not defined.
1.4 Kegunaan.....	Error! Bookmark not defined.
2. TINJAUAN PUSTAKA	Error! Bookmark not defined.
2.1 Penelitian Terdahulu.....	Error! Bookmark not defined.
2.2 Ikan Lele.....	Error! Bookmark not defined.
2.2.1 Klasifikasi Ikan Lele.....	Error! Bookmark not defined.
2.2.2 Anatomi dan Morfologi Ikan Lele.....	Error! Bookmark not defined.
2.2.3 Habitat Ikan Lele.....	Error! Bookmark not defined.
2.3 Aspek Teknis.....	Error! Bookmark not defined.
2.4 Aspek Manajemen.....	Error! Bookmark not defined.
2.5 Aspek Pemasaran.....	Error! Bookmark not defined.
2.6 Aspek Finansial.....	Error! Bookmark not defined.
2.7 Aspek Hukum.....	Error! Bookmark not defined.
2.8 Aspek Sosial.....	Error! Bookmark not defined.
2.9 Aspek Lingkungan.....	Error! Bookmark not defined.
2.10 Perencanaan Strategi.....	Error! Bookmark not defined.
2.11 Analisa SWOT.....	Error! Bookmark not defined.
2.12 Kerangka Pemikiran.....	Error! Bookmark not defined.
3. METODE PENELITIAN	Error! Bookmark not defined.
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
3.2 Jenis dan Sumber Data.....	Error! Bookmark not defined.
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	Error! Bookmark not defined.
3.3.1 Observasi.....	Error! Bookmark not defined.
3.3.2 Wawancara.....	Error! Bookmark not defined.
3.3.3 Dokumentasi.....	Error! Bookmark not defined.
3.3.4 Kuesioner.....	Error! Bookmark not defined.
3.4 Teknik Penentuan Sampel.....	Error! Bookmark not defined.
3.5 Deskripsi Populasi dan Sampel.....	Error! Bookmark not defined.
3.5.1 Populasi.....	Error! Bookmark not defined.



3.5.2	Sampel.....	Error! Bookmark not defined.
3.6	Analisis Data.....	Error! Bookmark not defined.
3.6.1	Analisis Deskriptif Kualitatif.....	Error! Bookmark not defined.
3.6.2	Analisis Deskriptif Kuantitatif.....	Error! Bookmark not defined.
4.	KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN.....	Error! Bookmark not defined.
4.1	Keadaan Umum Lokasi Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
4.1.1	Letak Geografis.....	Error! Bookmark not defined.
4.1.2	Keadaan Topografis.....	Error! Bookmark not defined.
4.2	Keadaan Penduduk.....	Error! Bookmark not defined.
5.	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	Error! Bookmark not defined.
5.1	Profil P2MKP Mekar Sari.....	Error! Bookmark not defined.
5.2	Aspek Teknis.....	Error! Bookmark not defined.
5.3	Aspek Manajemen.....	Error! Bookmark not defined.
5.4	Aspek Pemasaran.....	Error! Bookmark not defined.
5.4.1	Cara / Teknik pemasaran.....	Error! Bookmark not defined.
5.4.2	Bauran Pemasaran.....	Error! Bookmark not defined.
5.4.3	Saluran Pemasaran.....	Error! Bookmark not defined.
5.5	Aspek Finansil.....	Error! Bookmark not defined.
5.5.1	Analisis Finansil Jangka Pendek.....	Error! Bookmark not defined.
5.5.2	Analisis Finansil Jangka Panjang.....	Error! Bookmark not defined.
5.6	Aspek Hukum.....	Error! Bookmark not defined.
5.7	Aspek Sosial dan Ekonomi.....	Error! Bookmark not defined.
5.8	Aspek Lingkungan.....	Error! Bookmark not defined.
5.9	Analisa SWOT.....	Error! Bookmark not defined.
5.9.1	Kekuatan (<i>strengths</i>).....	Error! Bookmark not defined.
5.9.2	Kelemahan (<i>weaknesses</i>).....	Error! Bookmark not defined.
5.9.3	Peluang (<i>opportunity</i>).....	Error! Bookmark not defined.
5.9.4	Ancaman (<i>threats</i>).....	Error! Bookmark not defined.
5.10	Perumusan Strategi.....	Error! Bookmark not defined.
5.11	Strategi Pengembangan Pembesaran Ikan Lele di P2MKP Mekar Sari Berdasarkan Analisis SWOT.....	Error! Bookmark not defined.
5.12	Implikasi.....	Error! Bookmark not defined.
6.	KESIMPULAN DAN SARAN.....	Error! Bookmark not defined.
6.1	Kesimpulan.....	Error! Bookmark not defined.
6.2	Saran.....	Error! Bookmark not defined.
	DAFTAR PUSTAKA.....	Error! Bookmark not defined.
	LAMPIRAN.....	Error! Bookmark not defined.



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Komposisi Zat Gizi Ikan Segar dan Ikan Lele Goreng	4
2. Luas Wilayah Tulungagung Menurut Kecamatan	38
3. Penduduk Tulungagung Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin	41
4. Pemeluk Agama di Tulungagung Menurut Kecamatan	42
5. Data Pokdakan di Kawasan Minapolitan	44
6. Sarana Produksi Pembesaran Ikan Lele	45
7. Analisa Sensitivitas Pada Usaha Pembesaran Ikan Lele	60
8. Kriteria pembobotan dan rating faktor kekuatan	63
9. Kriteria pembobotan dan rating faktor kelemahan	67
10. Analisis faktor internal (IFAS)	70
11. Kriteria pembobotan dan rating faktor peluang	71
12. Kriteria pembobotan dan rating faktor ancaman	74
13. Analisis faktor eksternal (EFAS)	77
14. Analisis matrik SWOT usaha pembesaran ikan lele P2MKP Mekar Sari	80



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Ikan Lele (<i>Clarias</i> sp.)	12
2. Anatomi atau Bagian Kepala Ikan Lele	12
3. Posisi Perusahaan Pada Berbagai Kondisi	23
4. Matriks SWOT	24
5. Kerangka Berpikir Penelitian	27
6. Diagram Alir Pembesaran Ikan Lele	48
7. Struktur Organisasi P2MKP Mekar Sari	52
8. Saluran Pemasaran di P2MKP Mekar Sari	55
9. Gambar diagram analisis SWOT	79



1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ (١٨)

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan (QS. Al-Hasyr: 18)

Dalam ayat tersebut kita dapat melakukan perubahan suatu pandangan (perspektif) dan cara penalaran (kerangka pikir) untuk menangkap dan melihat sesuatu. Termasuk di dalamnya adalah berpikir dan berpandangan alternatif serta mengkaji serta mengembangkan ide-ide, rencana kerja, atau strategi yang telah dibuat dari berbagai perspektif untuk mengantisipasi masa depan yang lebih baik.

Indonesia merupakan Negara kepulauan terluas di dunia dengan jumlah pulau sebanyak 17.504 buah dan panjang garis pantai mencapai 104.000 km. Keadaan tersebut meletakkan sektor perikanan menjadi salah satu sektor riil yang potensial di Indonesia. Sumberdaya pada sektor perikanan merupakan salah satu sumberdaya yang penting bagi hajat hidup masyarakat dan memiliki potensi yang dijadikan sebagai penggerak utama (*prime mover*) ekonomi Nasional. Potensi perikanan sumberdaya perikanan dan kelautan Indonesia merupakan salah satu yang terbesar di dunia, akan tetapi potensi yang besar tersebut belum optimal dikelola dan dimanfaatkan (Dahuri, 2001).

Kekayaan laut Indonesia akan semakin habis jika tidak ada tindakan manajemen yang baik dan optimal dalam melakukan pengelolaan secara lestari. Salah satu cara pengelolaan perikanan agar tetap berkelanjutan dan



memperoleh manfaat ekonomi secara optimal adalah dengan memperhatikan hubungan antara penangkapan sumberdaya ikan yang baik dilihat dalam aspek biologi dan aspek ekonomi.

Menurut Subri (2005) dalam Zulfikar (2012), bahwa potensi sumberdaya perikanan laut di Indonesia dari empat sumberdaya perikanan yaitu: pelagis besar (451.830 ton per tahun) dan pelagis kecil (2.423.000 ton per tahun), sumberdaya perikanan demersal (3.163.630 ton per tahun), udang (100.720 ton per tahun), dan ikan karang (80.082 ton per tahun). Secara nasional potensi lestari (maximum sustainable yield) sumberdaya perikanan laut sebesar 6,7 juta ton per tahun dengan tingkat pemanfaatan mencapai 48%. Sedangkan menurut BPS (2016), perikanan Indonesia untuk wilayah Jawa Timur jika dilihat dari budidaya tambak tiap tahunnya mengalami kenaikan. Hal tersebut dapat dilihat pada data pada tahun 2000 hingga 2015 yang nilainya semakin bertambah. Adapun budidaya tambak pada tahun 2015 didapatkan hasil sebesar 206.462 ton. Sedangkan untuk wilayah Kabupaten Tulungagung sendiri hasil tambak yang diperoleh sebesar 80.242 ton.

Potensi suatu sektor ekonomi ditandai dengan meningkatnya produksi barang atau jasa di sektor tersebut. Prospek pemasaran hasil produk sektor kelautan dan perikanan sudah cukup baik yang didukung oleh adanya peningkatan konsumsi per kapita dunia untuk ikan setiap tahunnya seiring dengan meningkatkannya jumlah penduduk dunia. Dimana permintaan produk sektor kelautan dan perikanan yang akan datang akan ditentukan oleh jumlah konsumen, pola konsumsi, tingkat pendapatan masyarakat serta tingkat harga yang terjadi di pasar (BPS, 2015).

Dengan adanya prospek yang baik dalam menjalankan suatu usaha perikanan, maka dapat mendorong para pelaku bisnis untuk menjalankan atau membentuk suatu perusahaan perikanan. Saat ini banyak terdapat usaha yang



bergerak di bidang perikanan baik sektor budidaya maupun pengolahan. Hal yang terpenting dalam memulai suatu usaha bisnis harus mempertimbangkan segala aspek yang ada dalam suatu kegiatan usaha tersebut, sehingga usaha yang akan dijalankan dapat berjalan dengan baik dan mencapai tujuan sesuai yang diinginkan.

Salah satu hasil perikanan Indonesia dengan potensi ekonomi yang tinggi adalah ikan lele (*Clarias* sp.). Ikan lele merupakan salah satu komoditas perikanan yang cukup populer di kalangan masyarakat. Ikan ini berasal dari benua Afrika dan pertama kali didatangkan ke Indonesia pada tahun 1984. Ikan lele merupakan hewan dengan pertumbuhan yang cepat dan kandungan gizinya cukup tinggi serta harganya murah. Keunggulan ikan lele dibandingkan dengan produk hewani lainnya adalah kaya akan leusin dan lisin. Leusin (C₆H₁₃NO₂) merupakan asam amino esensial yang sangat diperlukan untuk pertumbuhan anak-anak dan menjaga keseimbangan nitrogen. Leusin juga berguna untuk perombakan dan pembentukan protein otot. Sedangkan lisin merupakan salah satu dari 9 asam amino esensial yang dibutuhkan untuk pertumbuhan dan perbaikan jaringan. Lisin termasuk asam amino yang sangat penting dan dibutuhkan sekali dalam pertumbuhan dan perkembangan anak (Zaki, 2009 dalam Ubadillah dan Wikanastri, 2010).

Selain itu ikan lele merupakan salah satu bahan pangan bergizi yang mudah dihidangkan sebagai lauk. Kandungan gizinya tidak kalah dengan ikan lainnya. Berdasarkan buku pedoman analisis zat gizi yang diterbitkan oleh Direktorat Bina Gizi Masyarakat dan Puslitbang Gizi Departemen Kesehatan RI tahun 1991 ikan lele mengandung karoten dan vitamin A (Djarajah, 2004). Tabel komposisi ikan lele dapat dilihat pada tabel 1.



Tabel 1. Komposisi zat gizi ikan segar dan ikan lele goreng

Zat Gizi	Macam Bahan	
	Ikan Segar	Lele Goreng
Air (gr)	76,0	10,0
Protein (gr)	17,0	19,9
Lemak (gr)	4,5	19,1
Karbohidrat (gr)	0	0
Fosfor (mg)	200,0	233,0
Kalsium (mg)	20,0	23,8
Zat Besi (mg)	1,0	1,2
Vitamin A (iu)	150,0	53,0
Vitamin B1 (mg)	0,05	0,58

Pada awalnya pemeliharaan ikan lele hanyalah sebagai kegiatan sampingan saja. Namun, seiring dengan perkembangan budidaya ikan lele yang lebih baik dan semakin tingginya permintaan ikan lele di masyarakat membuat peluang bisnis budidaya semakin terbuka. Terlebih lagi budidaya ikan lele baik dari pembenihan maupun sampai pembesaran dapat dijalankan tidak hanya dengan modal besar, tetapi dengan jumlah modal terbatas pun dapat dilakukan. Bisnis budidaya lele ini dapat memberikan peluang yang cukup besar untuk mendukung pemerintah dalam program membuka lapangan kerja dan meningkatkan penghasilan masyarakat (Suyanto, 2007). Akan tetapi antusias yang tinggi untuk membuka usaha ikan lele jika tidak dibarengi dengan suatu strategi budidaya dan pemasaran yang baik akan percuma. Maka dari itu, penetapan strategi sangatlah penting untuk keberlanjutan suatu usaha yang mana dapat dilihat dari kelayakan usaha dengan melibatkan beberapa aspek seperti teknis, manajemen, pemasaran, finansial, hukum, sosial, dan lingkungan.

Selain terkenal dengan penghasil marmer Kabupaten Tulungagung juga dikenal dengan hasil perikanan yang cukup melimpah. Kabupaten Tulungagung mempunyai potensi sumber daya perikanan berupa perairan laut, payau, perairan umum dan budidaya ikan air tawar. Budidaya perikanan air tawar merupakan primadona di Kabupaten Tulungagung baik itu ikan hias maupun



jenis ikan-ikan konsumsi. Khususnya Desa Gondosuli merupakan daerah yang potensial untuk pengembangan perikanan budidaya air tawar seperti ikan lele. Bisnis usaha yang berada di Kabupaten Tulungagung meliputi pembesaran, pembesaran hingga pasca panen. Meskipun sempat mengalami penurunan produksi namun komoditas ikan lele menunjukkan produksi yang paling tinggi. Hal ini yang mengantarkan Kabupaten Tulungagung merupakan lumbung ikan lele di Provinsi Jawa Timur.

Pusat Pelatihan Mandiri Kelautan Dan Perikanan (P2MKP) Mekar Sari yang berada di Desa Gondosuli memiliki jumlah anggota sekitar 25 orang yang diketuai oleh Bapak Parsam. Dimana beliau memulai usahanya mulai tahun 1995 yang awalnya hanya memiliki beberapa kolam saja. Namun, seiring berjalannya waktu kolam milik bapak Parsam bertambah banyak dan kolam yang pada mulanya hanya terdiri dari ikan lele sekarang beliau menambah jenis budidaya ikan patin. Walaupun sempat mengalami kerugian, beliau tetap melanjutkan usahanya yang sekarang sudah mulai berkembang.

Berdasarkan pemaparan diatas maka peneliti tertarik untuk menganalisis strategi pengembangan dalam usaha pembesaran ikan lele yang berada dalam Pusat Pelatihan Mandiri Kelautan dan Perikanan (P2MKP) Mekar Sari Desa Gondosuli Kecamatan Gondang Tulungagung. Dimana kita dapat memilih suatu rencana strategis untuk memberikan solusi atas permasalahan yang terjadi serta dapat memajukan usaha tersebut sehingga mendorong Kabupaten Tulungagung untuk memperkuat struktur ekonomi lokal berbasis pada perikanan budidaya (minapolitan).

1.2 Perumusan Masalah

Strategi pembangunan dalam suatu usaha sangatlah penting dilakukan dan pelaku usaha hendaknya dapat memilih strategi mana yang akan digunakan



untuk memajukan usahanya tersebut. Adapun permasalahan yang dapat dirumuskan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagaimana profil usaha di Pusat Pelatihan Mandiri Kelautan dan Perikanan (P2MKP) Mekar Sari?
2. Bagaimana aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek finansial, aspek hukum, aspek sosial, dan aspek lingkungan di P2MKP Mekar Sari?
3. Bagaimana faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) dalam P2MKP Mekar Sari?
4. Bagaimana alternatif strategi yang digunakan dalam usaha pembesaran ikan lele pada P2MKP Mekar Sari?

1.3 Tujuan

Tujuan dilaksanakannya dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis beberapa hal sebagai berikut:

1. Mengetahui profil usaha di Pusat Pelatihan Mandiri Kelautan dan Perikanan (P2MKP) Mekar Sari.
2. Mengetahui aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek finansial, aspek hukum, aspek sosial, dan aspek lingkungan di P2MKP Mekar Sari.
3. Menganalisis faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) dalam P2MKP Mekar Sari.
4. Menemukan alternatif strategi yang digunakan dalam usaha pembesaran ikan lele pada P2MKP Mekar Sari.



1.4 Kegunaan

Dengan dilakukannya penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat dan sebagai bahan informasi bagi :

1. Lembaga Akademis (Perguruan Tinggi dan Mahasiswa)

Sebagai sarana informasi keilmuan untuk menambah wawasan pengetahuan dan ketrampilan dalam bidang manajemen khususnya manajemen produksi serta sebagai referensi yang dapat digunakan untuk penelitian lebih lanjut.

2. Peserta Pusat Pelatihan Mandiri Kelautan dan Perikanan (P2MKP) Mekar Sari

Sebagai sarana informasi untuk pengusaha dalam proses produksi agar lebih efisien dan efektif guna meningkatkan kualitas dan kuantitas produk serta sebagai sarana kerjasama antara instansi perusahaan dengan perguruan tinggi terkait.

3. Pemerintah

Sebagai bahan pertimbangan dalam merumuskan kebijakan dan pembuatan kebijakan yang terkait dengan masalah manajemen produksi.

4. Masyarakat

Sebagai informasi dan bahan pertimbangan dalam membuka suatu usaha terutama usaha dalam bidang perikanan.



2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Riska et al., (2015), dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (*Clarias sp.*) Pada Usaha Perseorangan “Toni Makmur” di Kawasan Agropolitan Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang Jawa Timur menggunakan data analisis deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Dimana perkembangan usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” cukup baik karena bisa berkembang yang awalnya memiliki 4 buah kolam menjadi 48 kolam. Analisis IFAS dan EFAS berada pada kuadran 1.

Dari penelitian tersebut didapatkan strategi agresif, dimana usaha tersebut harus memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk menangkap peluang yang ada.

Penelitian oleh Fatih (2010), dengan judul Strategi Pengembangan Agroindustri Perikanan Laut Di Kabupaten Tuban dilakukan untuk mengetahui model dan strategi pengembangan agroindustri perikanan laut yang terdiri dari: pengeringan ikan, kerupuk ikan, pengawetan ikan dan juga usaha perikanan yang merupakan industri hulu sebagai penghasil input agroindustri perikanan laut. Teknik yang digunakan yaitu teknik purposive. Adapun hasil dari penelitian ini adalah: (1.) Pengembangan agroindustri perikanan laut positif, dimana faktor pendorongnya lebih dominan daripada faktor penahan. (2.) Kegiatan dan investasi yang dapat dilakukan dalam pengembangan agroindustri perikanan laut adalah pembangunan jaringan koperasi pengadaan peralatan produksi dan distribusi, pembentukan dan pengembangan klinik agribisnis, pembentukan dan pengembangan Forum Agribisnis, pembentukan dan pengembangan Klinik Agribisnis, pembentukan dan pengembangan Sub-Terminal Agribisnis, perbaikan sarana dan prasarana pendukung, dan dukungan peran pemerintah.



Penelitian oleh Sijabat (2015), dengan judul Strategi Pengembangan Pembesaran Ikan Sidat (*Anguilla bicolor*) Pada PT. 7 Sirip Emas Desa Sumberpucung, Kecamatan Sumberpucung, Kabupaten Malang, Jawa Timur.

Peneliti menggunakan ikan sidat karena berpeluang untuk dikembangkan dalam perikanan budidaya dan mengingat ikan sidat termasuk ikan yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi serta dapat berkembang di pasar Internasional. Metode yang digunakan yaitu deskriptif dengan analisis SWOT.

Penelitian dilakukan oleh Qorih (2017), dengan judul Analisis Strategi Pemasaran Usaha Pengasapan Ikan Bandeng (*Chanos Chanos*) Di Desa Kalanganyar Kecamatan Sedati Kabupaten Sidoarjo Provinsi Jawa Timur.

Strategi pemasaran usaha pengasapan ikan bandeng di Desa Kalanganyar terdiri dari Strategi STP dan Strategi bauran pemasaran. Segmentasi pasar fokus daerah Jawa Timur, ditujukan kepada semua golongan dan semua gender dengan umur dewasa yaitu para pembeli potensial. Pemosisian produk sebagai pengikut pasar (*market follower*). Faktor internal (IFAS) pada usaha pengasapan ikan bandeng Desa Kalanganyar yang menjadi kekuatan utama adalah lokasi usaha dan kelengkapan atribut produk, untuk kelemahan terdapat pada pemanfaatan internet sebagai media promosi belum berjalan maksimal, keterbatasan sarana produksi dan pemasaran. Sedangkan untuk faktor eksternal (EFAS) utama adalah terdapat kegiatan pelatihan pembuatan produk dan pameran dagang yang diselenggarakan oleh Dinas Kelautan dan Perikanan.

Strategi pemasaran yang harus dijalankan berdasarkan diagram analisis SWOT berada pada kuadran 1 yang mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Dimana strategi pengembangannya adalah dengan memaksimalkan potensi lokasi usaha dan sumberdaya yang ada, peningkatkan jumlah dan mutu produksi.

Penelitian yang berjudul "Strategy Development of Fishery Business in The Coastal Area Bone Bay Southeast Sulawesi Province" dilakukan oleh Hajar *et al.*



(2017), merumuskan strategi pengembangan usaha perikanan di wilayah pesisir Teluk Bone Sulawesi Tenggara. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Metode analisis yang digunakan untuk mencapai tujuan penelitian adalah analisis SWOT. Hasil penelitian dengan menggunakan Analisis SWOT, dirumuskan bahwa untuk mengembangkan usaha perikanan di wilayah pesisir Teluk Bone Sulawesi Tenggara, strategi yang harus dilakukan adalah: (1) Optimalisasi potensi perikanan tangkap melalui dukungan pemerintah dan otonomi daerah dengan memanfaatkan pasar ekspor untuk komoditas unggulan perikanan. (2) Meningkatkan usaha penangkapan ikan di Indonesia perairan lepas pantai, memanfaatkan tenaga kerja lokal dan memanfaatkan dukungan pemerintah daerah di sektor perikanan dan kelautan. (3) Meningkatkan produktivitas penangkapan, penambahan modal dan hambatan masuk produk impor ke pasar lokal. (4) Meningkatkan sarana dan prasarana perikanan, meningkatkan kualitas sumber daya manusia perikanan serta menjaga kualitas lingkungan air untuk mengimbangi kepadatan kegiatan penangkapan ikan di sekitar pantai. Dari penelitian tersebut diharapkan mendapatkan anggaran yang cukup untuk mendukung tercapainya implementasi strategi.

Penelitian yang dilakukan oleh Araya *et al.* 2014 dengan judul SWOT Analysys And Recommended Polices And Strategies Of Eritrean Fisheries, dimana Eritrea kaya akan sumber daya namun memiliki kapitalisasi rendah. Laut Merah Eritrea adalah salah satu sektor perikanan yang paling tidak tereksploitasi di dunia. Penelitian ini dilakukan untuk mencari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman sektor perikanan Eritrea. Analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman telah digunakan untuk menurunkan alasan eksploitasi sumber daya perikanan Eritrea yang buruk. Analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman penting karena memberikan informasi sektor tertentu dalam semua



ramifikasinya yang memungkinkan pembuat kebijakan untuk membuat penilaian yang cepat namun dapat dipelajari mengenai sektor ini dalam jangka waktu yang terbatas. Faktor-faktor yang diidentifikasi digunakan untuk merumuskan dan merekomendasikan kebijakan dan strategi yang sesuai untuk pengembangan dan eksploitasi yang tepat atas sektor perikanan Eritrea. Perikanan laut Eritrea ditemukan berada di bawah tingkat pertumbuhan rata-rata pertumbuhan keseluruhan yang diperkirakan sekitar 1,92 persen dan ketidakstabilan tinggi 99. Oleh karena itu, ada kebutuhan mendesak untuk memperbaiki semua parameter yang memungkinkan produksi ikan secara efisien dan lebih tinggi secara berkelanjutan.

2.2 Ikan Lele

Ikan lele merupakan salah satu jenis ikan air tawar yang mudah dipelihara dengan padat tebar yang tinggi. Ikan lele termasuk dalam jenis *catfish* atau yang dengan kata lain yaitu ikan yang memiliki kumis. Harga yang terjangkau dan banyaknya manfaat yang diperoleh menjadikan ikan lele banyak digemari oleh kalangan masyarakat.

2.2.1 Klasifikasi Ikan Lele

Klasifikasi ikan lele menurut Mahyuddin (2008), adalah sebagai berikut:

Filum : Chordata

Kelas : Pisces

Subkelas : Teleostei

Ordo : Ostariophysii

Subordo : Siluroidea

Famili : Clariidae

Genus : *Clarias*

Species : *Clarias* sp.



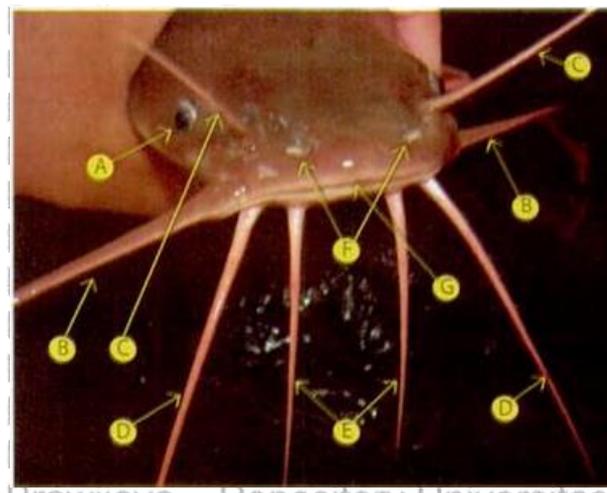
Gambar 1. Ikan lele (*Clarias* sp.)

2.2.2 Anatomi dan Morfologi Ikan Lele

Secara umum. Menurut Mahyuddin (2008), ikan lele memiliki tubuh yang licin, tidak bersisik, berlendir, dan memiliki kumis. Secara anatomi dan morfologi ikan lele terbagi menjadi 3 bagian sebagai berikut:

1. Kepala (*cepal*)

Lele memiliki kepala yang panjang dan hampir mencapai seperempat dari panjang tubuhnya. Kepala lele pipih ke bawah dan tertutup oleh tulang pelat pada bagian atas dan bawah. Untuk lebih jelasnya anatomi atau bagian-bagian kelapa ikan dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2. Anotomi atau bagian kepala ikan lele

- Keterangan:
- A. Mata
 - B. Sungai maxilar
 - C. Sungut nasal
 - D. Sungut mandibular luar
 - E. Sungut mandibular dalam
 - F. Hidung





G. Mulut

2. Badan (*abdomen*)

Ikan lele memiliki bentuk badan yang memanjang, agak bulat, dan tidak bersisik. Warna tubuhnya kelabu sampai hitam. Badan bagian tengahnya mempunyai potongan membulat. Sedangkan bagian belakangnya berbentuk pipih ke samping.

3. Ekor (*cauda*)

Sirip ekor lele membulat dan tidak bergabung dengan sirip punggung maupun sirip anal. Dimana fungsi dari ekor ikan lele yaitu untuk bergerak maju.

2.2.3 Habitat Ikan Lele

Habitat ikan lele adalah semua perairan yang bersifat tawar misalnya sungai, danau, waduk, bendungan dan lainnya. Dia alam, ikan lele lebih menyukai air tenang dengan dasar perairan sedikit berlumpur. Lele dapat hidup baik di dataran rendah sampai 500m di atas permukaan laut dengan suhu sekitar 25°-30°C. Namun lele tidak begitu baik pertumbuhannya pada daerah 700m di atas permukaan laut dan pada suhu dingin misalnya 20°C (Santoso, 1994).

2.3 Aspek Teknis

Aspek teknis merupakan aspek yang berkenaan dengan pengoperasian dan proses pembangunan proyek secara teknis setelah proyek atau bisnis tersebut selesai dibangun atau didirikan. Berdasarkan analisis ini pula dapat diketahui rancangan awal penaksiran biaya investasi termasuk startup cost atau praoperasional proyek yang akan dilaksanakan (Subagyo, 2007).



2.4 Aspek Manajemen

Menurut Handoko (2003), pada aspek manajemen terdapat beberapa fungsi sebagai bagian dari proses manajemen dalam proses pelaksanaan kegiatan, antara lain:

1. *Planning* (Perencanaan)

Fungsi ini merupakan kegiatan untuk menentukan strategi, kebijaksanaan, proyek, program, prosedur, metode, sistem, anggaran dan standar yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan.

2. *Organizing* (Pengorganisasian)

Fungsi ini merupakan penentuan sumber daya dan kegiatan-kegiatan yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan organisasi.

3. *Actuating* (Pergerakan)

Fungsi ini merupakan kegiatan untuk merangsang anggota-anggota kelompok agar melaksanakan tugas-tugas yang telah dibebankan dengan baik dan antusias.

4. *Controlling* (Pengawasan)

Fungsi ini merupakan penerapan cara dan peralatan untuk menjamin bahwa rencana telah dilaksanakan sesuai dengan yang telah ditetapkan.

2.5 Aspek Pemasaran

Analisis aspek pasar merupakan tahap penting setelah mengidentifikasi peluang usaha dan merupakan tahap awal studi kelayakan, sehingga dimungkinkan untuk memulai studi kelayakan yang lebih rinci pada aspek finansial. Analisis pasar dapat dilakukan secara kualitatif, yaitu dengan mengidentifikasi, memisahkan dan membuat deskripsi pasar. Selain itu, analisis pasar dapat juga dilakukan dengan cara kuantitatif, seperti menghitung besarnya perkiraan penjualan produk satu tahun mendatang (Sari, 2014).



2.6 Aspek Finansial

Aspek finansial menyangkut masalah perbandingan antara biaya dan manfaat atau hasil usaha yang dapat diperoleh dari usaha tersebut. Aspek finansial bertujuan menganalisis kegiatan ekonomi yang berlangsung, mulai dari biaya investasi yang terdiri dari biaya pra operasi, biaya investasi dalam aktiva tetap, hingga modal kerja (Nugroho *et al.*, 2014).

Dalam aspek finansial dibagi menjadi analisis jangka pendek dan jangka panjang. Adapun yang termasuk dalam jangka pendek yaitu permodalan, biaya produksi, penerimaan, *R/C Ratio*, keuntungan, rentabilitas, dan titik impas (*BEP/ Break Even Point*). Sedangkan dalam jangka panjang terdapat *Net Present Value (NPV)*, *Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Payback Period (PP)*, dan analisis sensitivitas. Dikatakan jangka pendek jika suatu usaha berjalan kurang dari 5 tahun, sedangkan dapat disebut jangka panjang jika suatu usaha telah berjalan 5 tahun hingga lebih. Adapun yang termasuk aspek finansial dalam jangka pendek adalah sebagai berikut:

a. Permodalan

Menurut Riyanto (2001) dalam Purwanti (2012), modal adalah faktor usaha yang harus tersedia sebelum melakukan kegiatan. Besar kecilnya modal akan mempengaruhi terhadap perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan.

Modal usaha adalah mutlak diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha. Modal usaha dapat diperoleh dari dua sumber yaitu modal sendiri dan modal dari luar yaitu dari lembaga lembaga kredit.

b. Biaya Produksi

Biaya produksi dapat didefinisikan sebagai semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-



bahan menyah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi perusahaan tersebut (Sukirno, 2009).

c. Penerimaan

Menurut Rahim dan Diah (2008) dalam Panjaitan *et al.* (2014), penerimaan adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual produk.

Penerimaan total atau pendapatan kotor ialah nilai produksi secara keseluruhan sebelum dikurangi biaya produksi. Pendapatan bersih merupakan selisih antara penerimaan dan semua biaya atau total biaya. Dalam memperoleh pendapatan bersih yang tinggi maka kita harus mengupayakan penerimaan yang tinggi dan biaya produksi yang rendah. Penerimaan dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$TR = PQ \times Q$$

Dimana:

TR = Total Revenue (Total Penerimaan)

PQ = Price Quantity (Harga Penjualan)

Q = Quantity (Jumlah produk yang terjual)

d. R/C Ratio

Analisis *Revenue Cost Ratio* (*R/C Ratio*) merupakan alat analisis untuk melihat keuntungan relatif suatu usaha dalam satu tahun terhadap biaya yang dipakai dalam kegiatan tersebut. Penggunaan *R/C ratio* bertujuan untuk mengetahui sejauh mana hasil yang diperoleh dari usaha menguntungkan dalam periode tertentu (Effendi dan Oktariza, 2006). Perhitungan *Revenue Cost Ratio* (*R/C Ratio*) dapat dirumuskan sebagai berikut:

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

Dimana:

TR = Total Penerimaan (*Total Revenue*)

TC = Total Biaya (*Total Cost*)



Dari rumus diatas dapat diketahui kriteria dari R/C Ratio sebagai berikut:

- Apabila nilai R/C Ratio > 1, maka usahanya menguntungkan.
- Apabila nilai R/C Ratio = 1, maka usahanya impas, yaitu tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian.
- Apabila nilai R/C Ratio < 1, maka usahanya rugi.

e. Keuntungan

Keuntungan merupakan selisih antara penerimaan dengan biaya-biaya selama satu tahun. Analisis keuntungan memerlukan dua keterangan pokok yaitu penerimaan dan pengeluaran selama jangka waktu tertentu. Penerimaan dapat berwujud hasil penjualan produk, produk yang dikonsumsi, dan kenaikan nilai inventaris. Tingginya tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan digunakan sebagai parameter tingkat efisiensi perusahaan dalam penggunaan sumberdaya yang dimiliki (Pambudi et al, 2013). Perhitungan keuntungan dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Dimana:

- π = Keuntungan
- TR = Total Penerimaan (*Total Revenue*)
- TC = Total Biaya (*Total Cost*)

Menurut Primyastanto (2009), membersihkan harta/benefit yang didapat maka perlu dikeluarkann zakat sebeesar 2,5% dari benefit yang diperoleh. Zakat dalam konsep financial tidak menambah besarnya total biaya. Hal ini berbeda dengan konsep pajak. Besarnya pajak selain PPh, hal ini disebabkan kedua macam pajak tersebut dibayarkan berdasarkan keuntungan kotor produsen dan PPN dibebankan pada konsumen. Hal ini mengakibatkan jumlah *fixed cost* dari suatu proyek usaha meningkat. Zakat dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. *Earning Before Zakat (EBZ)*

$$EBZ = \pi$$

2. *Earning After Zakat (EAZ)*

$$EAZ = EBZ - (2,5\% \times \pi)$$

f. **Rentabilitas**

Rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dibandingkan dengan modal yang dipergunakannya aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain rentabilitas merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu (Riyanto, 2001 dalam Artarina et al., 2013).

Secara umum rentabilitas dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Rentabilitas} = \frac{L}{M} \times 100\%$$

Dimana:

L = Jumlah laba yang diperoleh selama periode tertentu

M = Modal atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut

Sedangkan yang termasuk aspek finansial dalam jangka panjang yaitu antara lain:

a. **Net Present Value (NPV)**

Net Present Value merupakan metode penilaian kriteria investasi yang paling sering digunakan. Apabila hasil NPV > 0, maka usulan-usulan proyek dapat diterima. Namun apabila NPV < 0, maka usulan proyek tidak diterima.

Sedangkan nilai NPV = 0, maka perusahaan tersebut dalam keadaan *Break Even Point* (titik impas) (Afiyah et al., 2015). NPV dapat juga diartikan sebagai selisih antara benefit (penerimaan) dengan cost (pengeluaran) yang telah di presentvaluekan. Rumus untuk menghitung NPV adalah sebagai berikut:



$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{A_t}{(1+k)^t}$$

Keterangan:

A_t = aliran kas masuk pada periode t

K = *discount factor*

n = periode terakhir aliran kas yang diharapkan

b. Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)

Net *Benefit Cost Ratio* menurut Ibrahim (1998) dalam Primyanstanto (2016), dapat dikatakan sebagai perbandingan dan jumlah present value net benefit (PVBN) yang bernilai positif dengan PVBN yang bernilai negative. Jika nilai net B/C > 1 maka gagasan usaha atau proyek tersebut layak untuk dikerjakan. Namun, jika lebih kecil atau < 1 maka usaha tersebut tidak layak untuk dikerjakan. Sedangkan net B/C = 1 berarti *cash in flows* sama dengan *cash out flow*, dalam present value disebut break even point (titik impas) yaitu *total cost* sama dengan *total revenue*.

c. Internal Rate of Return (IRR)

Menurut Kuswadi (2007) dalam Afyah et al. (2015), *internal rate of return* (IRR) adalah tingkat penghasilan atau biasa disebut dengan *investment rate* (*yield rate*) yang menggambarkan tingkat keuntungan dari proyek atau investasi dalam persen (%). Hasil perhitungan IRR apabila menunjukkan nilai IRR lebih besar dari *rate or return* yang ditentukan maka usulan proyek diterima, sebaliknya apabila nilai IRR lebih kecil daripada *rate of return* yang ditentukan maka usulan proyek ditolak. Rumus IRR dapat dihitung sebagai berikut:

$$A_0 = \sum_{t=0}^n \frac{A_t}{(1+r)^t}$$



Keterangan:

A_0 = aliran kas keluar (initial investment)

A_t = aliran kas masuk pada periode t

r = *discount rate* (tingkat bunga)

n = periode terakhir aliran kas yang diharapkan

d. **Payback Period (PP)**

Metode *payback period* digunakan untuk mengukur seberapa cepat investasi dapat kembali. Satuan yang digunakan bukan persentase melainkan satuan waktu seperti bulan, tahun, dan sebagainya. Jika periode *payback* lebih pendek daripada yang diisyaratkan, maka proyek tersebut dikatakan menguntungkan. Namun, jika lebih lama proyek akan ditolak (Husnan, 2000).

e. **Analisis Sensitivitas**

Menurut Sanusi (2000) dalam Primyanstanto (2016), analisis sensitivitas merupakan resiko kerugian dengan menurunkan dan atau meningkatkan biaya dan atau pendapatan dari suatu usaha. Sehingga dapat diketahui tingkat sensitivitas atau kepekaan usaha terhadap perubahan biaya dan atau pendapatan. Dengan analisis sensitivitas ini diharapkan akan ketahu seberapa jauh tingkat kepekaan arus kas yang dipengaruhi oleh berbagai perubahan dari masing-masing variabel.

2.7 **Aspek Hukum**

Aspek hukum bertujuan untuk melaksanakan penelitian tentang keabsahan, kesempurnaan dan keaslian dari dokumen yang ada pada proyek usaha diperusahaan tertentu. Proses meneliti ini sangat dibutuhkan mengingat sebelum proyek usaha tersebut dilaksanakan, maka segala prosedur yang terkait dengan perizinan atau berbagai persyaratan harus sudah dipenuhi terlebih dahulu. Bagi badan hukum suatu proyek usaha yang akan dilakukan juga perlu mempersiapkan beberapa hal yang berhubungan dengan aspek hukum seperti



manajemen yang penting dan mempunyai keterkaitan yang erat dengan setiap fungsi manajemen lainnya. Perencanaan strategis merupakan perencanaan untuk mencapai tujuan organisasi dengan menggunakan sumber daya yang ada dalam menjalankan semua aktivitasnya. Perencanaan strategis sangat penting dalam organisasi karena perencanaan strategis ini berlaku bagi organisasi secara keseluruhan dan untuk jangka panjang (Rusniati dan Ahsanul, 2014).

Menurut Rangkuti (2008), pada prinsipnya strategi dapat dikelompokkan menjadi beberapa sebagai berikut:

a.) Strategi Manajemen

Meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro misalnya, strategi pengembangan produk, strategi penetapan harga, strategi akuisi, dan lain sebagainya.

b.) Strategi Investasi

Merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi. Misalnya, apakah perusahaan ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar.

c.) Strategi Bisnis

Strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi produksi, strategi distribusi, strategi organisasi, dan sebagainya.

2.11 Analisa SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Dimana dalam analisis ini terdapat faktor-faktor mempengaruhinya yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal terdiri dari *strengths* dan *weaknesses*. Sedangkan faktor eksternal terdiri dari *opportunities* dan *threats*. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat

memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan (Rangkuti, 2008).

Matriks SWOT menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi oleh perusahaan yang dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Untuk memilih alternatif strategi sebaiknya dilakukan setelah suatu usaha mengetahui terlebih dahulu posisi perusahaan untuk kondisi sekarang berada pada kuadran sebelah mana sehingga strategi yang dipilih adalah yang paling tepat (Marimin, 2004). Adapun berbagai kemungkinan posisi suatu perusahaan dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 3. Posisi perusahaan pada berbagai kondisi

Dengan mengetahui posisi, suatu usaha akan mudah untuk mengambil keputusan dengan lebih tepat. Adapun posisi yang dimaksud sebagai berikut:

Kuadran 1: menandakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat

memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan agresif.

Kuadran 2: perusahaan menghadapi berbagai ancaman, namun masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang diterapkan yakni menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi.

Kuadran 3: perusahaan memiliki peluang pasar yang sangat besar tetapi di lain pihak memiliki kelemahan internal. Strategi yang dapat diterapkan adalah dengan meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4: perusahaan dalam situasi yang sangat tidak menguntungkan, karena menghadapi berbagai ancaman juga kelemahan internal.

Menurut Hamali (2016), matriks SWOT menghasilkan 4 set kemungkinan alternatif strategik seperti yang ditunjukkan pada gambar 4.

EFAS	IFAS	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
OPPORTUNITIES (O)		STRATEGI SO Ciptakan strategi menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
	TREATHS (T)	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Gambar 4. Matriks SWOT

Adapun penjelasan dari matriks SWOT di atas adalah sebagai berikut:

1. Strategi SO (*Strength-Opportunities*), merupakan strategi yang dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan yaitu dengan memanfaatkan



seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya.

2. Strategi ST (*Strength-Treaths*), merupakan strategi dimana menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk menghadapi ancaman.
3. Strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*), merupakan strategi yang diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
4. Strategi WT (*Weaknesses-Treaths*), merupakan strategi yang didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

2.12 Kerangka Pemikiran

Budidaya perikanan air tawar di Kabupaten Tulungagung dalam kurun waktu lima tahun ini merupakan primadona baik itu ikan hias maupun jenis ikan-ikan konsumsi. Salah satunya yaitu budidaya lele ini sangatlah menjanjikan di samping Indonesia pada umumnya cocok untuk pengembangan komoditas tersebut juga pangsa pasar yang masih terbuka luas. Kecamatan Gondang, khususnya Desa Gondosuli merupakan daerah yang potensial untuk pengembangan perikanan budidaya air tawar dengan jumlah penduduk 2.415 jiwa, dan 140 orang di antaranya adalah pembudidaya ikan. Saat ini lahan budidaya ikan di Gondosuli mencapai 20,86 ha dengan kepemilikan lahan rata-rata setiap pembudidaya sekitar 1.000 m². Kegiatan budidaya ikan terutama lele di Kecamatan Gondang mulai berkembang dan ditunjang oleh keberadaan Balai Benih Ikan (BBI) untuk mencukupi kebutuhan benih. Di wilayah ini pasokan air untuk kebutuhan budidaya dapat terpenuhi karena adanya saluran-saluran irigasi maupun sungai.

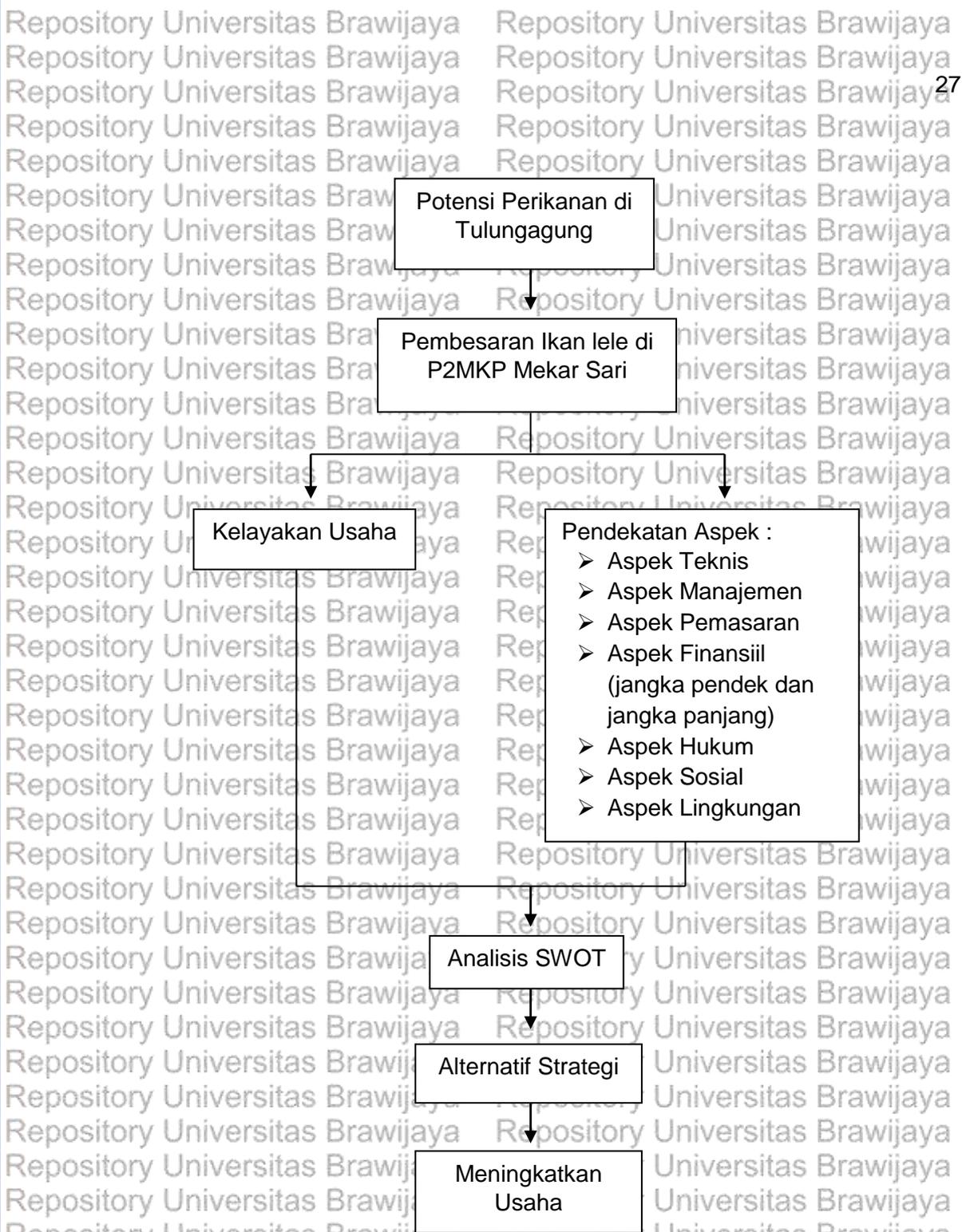


Hasil produksi perikanan budidaya di Kabupaten Tulungagung didominasi oleh ikan lele, meskipun sempat mengalami penurunan produksi namun komoditas ikan lele menunjukkan produksi yang paling tinggi. Fakta ini mengantarkan Kabupaten Tulungagung merupakan lumbung ikan lele di Provinsi Jawa Timur. Ikan lele merupakan salah satu alternatif komoditas unggulan air tawar yang penting dalam rangka pemenuhan peningkatan gizi masyarakat.

Dengan keunggulan mudah dibudidayakan dan harganya relatif terjangkau oleh semua lapisan masyarakat, menyebabkan prospek usaha beternak lele digemari masyarakat. Bisnis lele ini meliputi pembesaran, pembesaran, dan bisnis pasca panen.

Tulungagung yang sudah mempunyai nama sebagai kota minapolitan hendaknya dapat terus mengembangkan kewasannya serta tak lupa peran pemerintah pusat sebagai fasilitator hendaknya lebih diarahkan. Minapolitan dapat menjadi peluang bagi Indonesia untuk membangkitkan perekonomian negara melalui pengembangan wilayah pesisir. Program minapolitan hendaknya dilakukan secara berkelanjutan, oleh karena itu program harus selalu dievaluasi yang dapat dilakukan dengan monitoring. Dimana hasilnya dapat digunakan untuk mengukur keberhasilan atau kegagalan serta sebagai informasi dalam memperbaiki atau memperbarui program.

Analisis SWOT digunakan untuk menganalisa kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh suatu usaha yang dilakukan melalui telaah terhadap kondisi internal suatu usaha, serta menganalisa mengenai peluang dan ancaman yang dihadapi melalui telaah terhadap kondisi eksternal usaha. Selanjutnya dapat dipilih strategi alternatif untuk mengembangkan serta memajukan suatu usaha tersebut. Kerangka pemikiran diatas dapat dilihat dengan skema alur kerangka pemikiran pada gambar 5 sebagai berikut:



Gambar 5. Kerangka Berpikir Penelitian



3. METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada Pusat Pelatihan Mandiri Kelautan dan Perikanan (P2MKP) Mekar Sari yang beralamat di Desa Gondosuli Kecamatan Gondang, Tulungagung dan dilaksanakan pada bulan Februari 2018 – Maret 2018.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

- a. Data kualitatif merupakan data informasi yang berbentuk kata atau kalimat verbal yang membutuhkan lebih banyak waktu. Data kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini seperti aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek hukum, aspek sosial, aspek lingkungan serta faktor-faktor yang mempengaruhi usaha pembesaran ikan lele.
- b. Data kuantitatif merupakan data atau informasi yang berupa simbol angka atau bilangan yang dapat dihitung secara langsung dan menghasilkan suatu kesimpulan. Adapun data kuantitatif yang digunakan dalam penelitian ini yaitu aspek finansial dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

3.2.2 Sumber Data

Jenis data dalam penelitian ada dua macam, yaitu data primer dan sekunder. Data primer didapatkan dengan cara mencatat hasil observasi, partisipasi aktif dan wawancara. Sedangkan data sekunder merupakan data atau informasi dalam bentuk catatan yang didapatkan dari laporan seseorang, jurnal

ilmiah, literatur serta buku terbitan berkala. Jenis data dan sumber data yang digunakan dalam penelitian antara lain:

a.) Data Primer

Data primer merupakan data yang dikumpulkan secara bersarkan interaksi langsung antara pengumpul dan sumber data. Beberapa teknik pengumpulan data primer ini adalah survey, observasi, dan eksperimen (Wibisono, 2003).

Data primer adalah data asli yang dikumpulkan sendiri oleh periset untuk menjawab masalah risetnya secara khusus. Data ini tidak tersedia, sebab sebelumnya belum pernah ada riset sejenis atau hasil riset sejenis sudah kadaluwarsa. Jadi, riset perlu melakukan pengumpulan atau pengadaan data sendiri (Istijanto, 2005). Data primer yang dikumpulkan dalam penelitian meliputi keadaan umum P2MKP Mekar Sari, aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek finansial, aspek hukum, aspek sosial, dan aspek lingkungan.

b.) Data Sekunder

Data sekunder merupakan struktur data historis variabel-variabel yang telah dikumpulkan dan dihimpun sebelumnya oleh pihak lain. Sumber data sekunder bisa diperoleh dari dalam suatu perusahaan (sumber internal), berbagai internet websites, perpustakaan umum maupun lembaga pendidikan. Pada dasarnya data sekunder dibagi menjadi dua yaitu data sekunder internal dan data sekunder eksternal (Hermawan, 2005).

Data sekunder merupakan data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pihak pengumpul data primer atau oleh pihak lain misalnya dalam bentuk tabel-tabel atau diagram-diagram. Data sekunder ini digunakan oleh peneliti untuk proses lebih lanjut (Umar, 2001). Jenis data sekunder yang dikumpulkan dalam penelitian meliputi keadaan umum lokasi, letak geografis dan topografis, dan peta lokasi penelitian.





3.3 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian, teknik pengumpulan data merupakan faktor penting dalam keberhasilan suatu penelitian. Adapun pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

3.3.1 Observasi

Metode observasi merupakan cara yang sangat baik untuk mengawasi perilaku penduduk seperti: perilaku dalam lingkungan atau ruang, waktu dan keadaan tertentu. Meskipun demikian metode ini ada pula kelemahannya yaitu tidak dapat mengungkapkan hal-hal yang sangat pribadi dan perbuatan-perbuatan di masa lampau. Sebelum melakukan observasi, maka perlu terlebih dahulu dibuat catatan (pedoman observasi) mengenai hal-hal yang perlu diamati sesuai dengan tujuan penelitian yang sedang dilaksanakan. Secara singkat pedoman observasi itu berisi hal-hal sebagai berikut: *Pertama*, apa atau apa saja yang harus diobservasi; *kedua*, bilamana dan bagaimana mengadakan pencatatan; *ketiga* bagaimana memelihara hubungan baik antara pengamat (observers) dengan orang-orang atau masyarakat (observed) yang diamati (Mantra, 2008).

Dalam melakukan penelitian dengan menggunakan metode observasi partisipasi, si peneliti bisa berada dalam tingkat keterlibatan tertentu dalam hubungannya dengan pelaku yang ditelitinya. Keberadaannya dalam tingkat keterlibatan tertentu bisa dikarenakan oleh tekniknya memerlukan hanya satu bentuk keterlibatan tersebut, tetapi bisa juga keberadaannya pada sesuatu tingkat tertentu diperlukan sebelum dicapainya tingkat keterlibatan yang sepenuhnya atau selengkapnyanya dalam kehidupan para pelaku (Muslimin, 2002).

Kegiatan observasi dalam penelitian ini dilakukan secara langsung di lapangan, yaitu melakukan pengamatan terhadap lokasi usaha, luas area usaha,

sarana dan prasarana usaha pembesaran ikan lele mulai dari pra produksi sampai pemasaran, kinerja karyawan selama proses produksi, penggunaan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi, serta hal – hal yang menyangkut kegiatan-kegiatan dalam pembesaran ikan lele, sehingga memperoleh data yang sesuai dengan kondisi yang ada di lapang.

3.3.2 Wawancara

Wawancara merupakan suatu proses interaksi dan komunikasi verbal dengan tujuan untuk mendapatkan informasi penting yang diinginkan. Dalam kegiatan wawancara terjadi hubungan antara dua orang atau lebih, dimana keduanya perilakunya sesuai dengan status dan peranan mereka masing-masing. Dalam wawancara terjadi hubungan sepihak antara pewawancara dengan orang yang diwawancarai, atau suatu hubungan yang tidak timbul balik (*a face to face nonrecippocal relations*) (Muslimin, 2002). Wawancara yang dilakukan pada penelitian ini ditujukan kepada para pembudidaya pembesaran ikan lele.

Menurut Herdiansyah (2009), pada umumnya wawancara dalam penelitian kualitatif ataupun wawancara lainnya terdiri atas tiga bentuk yaitu sebagai berikut:

a. Wawancara terstruktur

Wawancara terstruktur lebih sering digunakan dalam penelitian survey ataupun penelitian kuantitatif walaupun beberapa situasi, wawancara terstruktur juga dilakukan dalam penelitian kualitatif. Wawancara bentuk ini sangat terkesan seperti interogasi karena sangat kaku dan pertukaran informasi antara peneliti dengan subjek yang diteliti sangat minim.



b. Wawancara semi-terstruktur

Berbeda dengan wawancara terstruktur, wawancara semi-terstruktur lebih tepat jika dilakukan pada penelitian kualitatif daripada penelitian lainnya.

c. Wawancara tidak terstruktur

Hampir mirip dengan bentuk wawancara semi-terstruktur, wawancara tidak terstruktur memiliki ciri-ciri seperti: pertanyaan yang sangat terbuka, kecepatan wawancara sulit diprediksi, dan sangat fleksibel (dalam hal pertanyaan atau jawaban).

Wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini ditujukan untuk mendapatkan keterangan-keterangan yang berkaitan dengan usaha pembesaran ikan lele. Adapun hal-hal yang ditanyakan dalam proses wawancara seperti: sejarah berdirinya usaha, keadaan umum usaha, struktur organisasi, tempat tujuan pemasaran, faktor-faktor pendukung dan penghambat usaha, dan aspek-aspek yang berkaitan dengan usaha meliputi aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek sosial, aspek lingkungan, dan aspek finansial.

3.3.3 Dokumentasi

Dokumentasi adalah kegiatan menyediakan keterangan – keterangan dalam bentuk dokumen baru tentang pengetahuan dalam arti luas sebagai hasil kegiatan manusia, mengumpulkannya kemudian menyusun keterangan-keterangan tersebut (Nurjanah, 2010).

Menurut Arikunto (2010), metode dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda, dan sebagainya. Metode dokumentasi disebutkan sebagai usaha mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda, dan sebagainya. Dibandingkan dengan metode lain,



maka metode ini agak tidak begitu sulit, dalam arti apabila ada kekeliruan sumber datanya masih tetap, belum berubah.

Dalam penelitian ini, kegiatan dokumentasi dilakukan dengan pengambilan gambar atau foto kegiatan yang berkaitan dengan proses pembesaran ikan lele dari mulai pra produksi hingga pasca produksi, gambar alat dan bahan, serta lingkungan sekitar lokasi Pusat Pelatihan Mandiri Kelautan dan Perikanan (P2MKP) Mekar Sari.

3.3.4 Kuesioner

Kuesioner merupakan salah satu dari teknik penelitian yang digunakan secara luas untuk memperoleh informasi dari subjek. Kuesioner relative ekonomis, memuat pertanyaan yang sama bagi seluruh subjek dan dapat memastikan kerahasiaan subjek. Kuesioner yang digunakan dapat berupa pertanyaan atau pernyataan, akan tetapi dalam banyak kasus subjek merespon pada sesuatu yang ditulis secara khusus (Hamdi *et al.*, 2014).

Kuesioner merupakan alat pengumpulan data primer dengan metode survei untuk memperoleh opini responden. Kuesioner dapat didistribusikan kepada responden dengan beberapa cara seperti: (1) Langsung oleh peneliti (mandiri); (2) Dikirim lewat pos (*mailquestionair*); (3) Dikirim lewat komputer misalnya surat elektronik (*e-mail*). Kuesioner dikirimkan langsung oleh peneliti apabila responden relatif dekat dan penyebarannya tidak terlalu luas. Lewat pos ataupun e-mail memungkinkan biaya yang murah, daya jangkau responden lebih luas, dan waktu cepat. Tidak ada prinsip khusus namun peneliti dapat mempertimbangkan efektivitas dan efisiensinya dalam hal akan dikirim lewat pos, e-mail ataupun langsung dari peneliti (Isti, 2010).

3.4 Teknik Penentuan Sampel

Proses sampling sangat dibutuhkan dalam sebuah penelitian terhadap data yang dibutuhkan. Sampel sendiri merupakan bagian dari populasi, sehingga dalam survei tidaklah selalu perlu meneliti semua individu dalam populasi. Hal tersebut dikarenakan akan membutuhkan biaya yang besar dan waktu yang lama. Sebuah sampel harus dipilih sedemikian rupa sehingga setiap satuan elementer mempunyai kesempatan peluang yang sama untuk dipilih dan besarnya peluang tidak boleh sama dengan nol (Ginting, 2013). Jadi teknik penentuan sampel dapat dikatakan sebagai sebuah metode yang dilakukan untuk menentukan jumlah sampel yang dipilih dalam penelitian. Teknik penentuan sampel secara garis besar dibagi menjadi dua yaitu *probability sampling* dan *nonprobability sampling*. *Probability sampling* merupakan teknik sampel dimana memiliki peluang yang sama bagi setiap unsur populasi, sedangkan *nonprobability sampling* yaitu kebalikannya dimana teknik yang tidak memberi peluang atau kesempatan yang sama bagi setiap unsur populasi untuk dipilih menjadi sampel.

Dalam penelitian ini, menggunakan teknik *nonprobability sampling* yaitu *purposive sampling*. Dimana pengambilan dilakukan dengan pertimbangan kriteria tertentu sesuai dengan tujuan penelitian yaitu membahas tentang suatu usaha pembesaran ikan lele. Adapun kriteria yang digunakan dalam penelitian ini yaitu umur usaha yang sudah melebihi dari 5 tahun sehingga sudah berpengalaman dan dari segi finansial dapat dikatakan cukup menguntungkan. Menurut Nursalam (2008), *purposive sampling* adalah teknik penetapan sampel dengan cara memilih sampel diantara populasi sesuai dengan yang dikehendaki peneliti, sehingga dapat mewakili katakteristik populasi yang dikenal sebelumnya.



3.5 Deskripsi Populasi dan Sampel

3.5.1 Populasi

Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri dari obyek/subyek yang memiliki kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi bukan hanya orang atau makhluk hidup, namun juga benda-benda alam lainnya. Selain itu, populasi bukan hanya obyek atau subyek yang dipelajari, tetapi juga semua karakteristik, sifat-sifat yang dimiliki oleh obyek atau subyek tersebut (Siyoto dan Ali, 2015). Adapun populasi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu anggota P2MKP Mekar Sari yang berjumlah 25 orang.

3.5.2 Sampel

Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh suatu populasi. Bila populasi yang didapat besar dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya dikarenakan keterbatasan dana, waktu, dan tenaga, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi tersebut. Apa yang dipelajari dari sampel tersebut, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Oleh karena itu sampel penelitian yang digunakan dari populasi harus betul-betul representatif atau dapat mewakili (Sugiyono, 2015). Sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu mengambil 50% atau setengah dari populasi anggota P2MKP Mekar Sari agar data yang diambil dapat mewakili. Selain itu, data juga sesuai dengan kriteria untuk penentuan pengambilan sampel yaitu usaha yang sudah melebihi dari 5 tahun dan dari segi finansial dapat dikatakan cukup menguntungkan. Adapun sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu berjumlah 6 orang.



3.6 Analisis Data

Analisis data merupakan aplikasi dari logika untuk memahami dan menginterpretasikan data yang telah dikumpulkan mengenai subjek permasalahan. Dalam deskripsi sederhana, analisis melibatkan pola yang konsisten dan meringkas detail-detail yang muncul pada investigasi. Teknik analisis yang sesuai ditentukan oleh kebutuhan-kebutuhan informasi manajemen, karakteristik atas desain penelitian dan sifat-sifat dari data yang dikumpulkan (Wibisono, 2003).

Berdasarkan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini, maka analisis data yang akan dilakukan adalah dengan menggunakan deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif.

3.6.1 Analisis Deskriptif Kualitatif

Data kualitatif adalah data yang bukan berupa angka atau bilangan. Terhadap data kualitatif tidak dapat dilakukan operasi matematik seperti penambahan, pengurangan, perkalian, pembagian. Data kualitatif disebut juga data atribut (Harinaldi, 2005).

Data kualitatif bersifat tidak terstruktur, sehingga variasi data dari sumbernya mungkin sangat beragam. Penyebabnya adalah para partisipan atau karyawan yang terlibat dalam riset diberi kebebasan mengutarakan pendapat (Istijanto, 2005).

3.6.2 Analisis Deskriptif Kuantitatif

Bertolak belakang dengan data kualitatif, data kuantitatif bersifat terstruktur. Raga, data yang diperoleh dari sumbernya misalnya pendapat para karyawan yang ditanyai atau objek yang diamati cenderung berpola lebih terstruktur, sehingga mudah dibaca periset (Istijanto, 2005).



Metode kuantitatif dinamakan metode tradisional, karena metode ini sudah cukup lama digunakan sehingga sudah mentradisi sebagai metode penelitian. Metode ini disebut metode positivistik karena berlandaskan pada filsafat positivisme. Metode ini sebagai metode ilmiah atau *scientific* karena telah memenuhi kaidah-kaidah ilmiah yaitu konkrit atau empiris, obyektif, terukur, rasional dan sistematis (Sugiyono, 2015).



4. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Keadaan Umum Lokasi Penelitian

4.1.1 Letak Geografis

Kabupaten Tulungagung yang terletak di daerah selatan Provinsi Jawa Timur secara astronomis terletak pada posisi $111^{\circ}43'$ - $112^{\circ}07'$ bujur timur dan $7^{\circ}51'$ - $8^{\circ}18'$ lintang selatan serta berbatasan dengan Kabupaten Kediri di sebelah utara, Kabupaten Blitar di sebelah timur, Samudra Indonesia di sebelah selatan dan Kabupaten Trenggalek sebelah barat. Kabupaten Tulungagung memiliki luas sebesar 1.055,7 km² (BPS, 2017). Luas wilayah Tulungagung tersebut terbagi menjadi 19 kecamatan 14 kelurahan dan 257 desa yang terdiri dari daratan, daerah pegunungan serta daerah pantai. Kondisi ini menimbulkan beragam potensi sumber daya yang dimiliki seperti tanaman pangan, perkebunan dan perikanan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 2. Luas Wilayah Tulungagung Menurut Kecamatan

Kecamatan	Luas wilayah (km ²)	Persentase (%)
Besuki	82,16	7,78%
Bandung	41,96	3,97%
Pakel	36,06	3,42%
Campurdarat	39,56	3,75%
Tanggunggunung	117,73	11,15%
Kalidawir	97,81	9,27%
Pucanglaban	82,94	7,86%
Rejotongan	66,49	6,30%
Ngunut	37,7	3,57%
Sumbergempol	39,28	3,72%
Boyolangu	38,44	3,64%
Tulungagung	13,67	1,29%
Kedungwaru	29,74	2,82%
Ngantru	37,03	3,51%
Karangrejo	35,54	3,37%
Kauman	30,84	2,92%
Gondang	44,02	4,17%
Pagerwojo	88,22	8,36%
Sendang	96,46	9,14%
Jumlah	1055,65	100%

Sumber : BPS dalam angka 2017



Secara administratif Kabupaten Tulungagung terbagi menjadi 19 kecamatan, 271 desa/kelurahan, dengan jumlah desa terbanyak di Kecamatan Gondang sebanyak 20 desa dan jumlah desa terkecil di Kecamatan Tanggunggunung sebanyak 7 desa. Kabupaten Tulungagung terbagi menjadi tiga dataran yaitu tinggi, sedang dan rendah. Dataran rendah meliputi semua desa/kelurahan kecuali sebagian Kecamatan Pagerwojo (4 desa) dan sebagian Kecamatan Sendang (4 desa). Dataran sedang meliputi sebagian Kecamatan Pagerwojo (6 desa) dan sebagian Kecamatan Sendang (5 desa). Dataran tinggi meliputi sebagian Kecamatan Pagerwojo (1 desa) dan sebagian Kecamatan Sendang (2 desa). Kabupaten Tulungagung terbagi menjadi tiga dataran dengan ketinggian di bawah 500 m dari permukaan laut daerah ini meliputi semua kecamatan tetapi tidak semua desa. Untuk dataran sedang mempunyai ketinggian 500 m sampai 700 m dari permukaan laut. Sedangkan dataran tinggi merupakan daerah dengan ketinggian di atas 700 m dari permukaan air laut. Adapun batas wilayah Kabupaten Tulungagung adalah sebagai berikut:

Sebelah Utara : berbatasan dengan Kabupaten Kediri

Sebelah Barat : berbatasan dengan Kabupaten Trenggalek

Sebelah Selatan : berbatasan dengan Samudera Indonesia

Sebelah Timur : berbatasan dengan Kabupaten Blitar

4.1.2 Keadaan Topografis

Keadaan topografi dan perputaran/pertemuan arus udara. Rata-rata hari hujan di Kabupaten Tulungagung tahun 2015 sebesar 91 hari lebih sedikit jika dibandingkan dengan tahun 2014 yang sebesar 105 hari. Jika di lihat kejadiannya per bulan, maka bulan yang mempunyai rata-rata hari hujan terbanyak adalah bulan Januari sebesar 25 hari, sedangkan yang terkecil adalah bulan Agustus.



Rata-rata curah hujan di Kabupaten Tulungagung selama tahun 2015 adalah 120 mm, ini berarti lebih rendah dibanding tahun 2014 yaitu sebesar 126 Mm. Selama tahun 2015, curah hujan terbesar terjadi di bulan April yaitu sebesar 312 Mm/bulan dan terkecil di bulan Oktober. Curah hujan dan hari hujan tidak merata antar waktu dan antar daerah, sehingga mengakibatkan suatu keadaan yang saling bertentangan, misalnya terjadi banjir di suatu daerah sementara di daerah lain terjadi kekeringan pada saat yang sama. Oleh karena itu harus selalu diwaspadai bulan-bulan hari hujannya banyak dan sedikit sehingga dapat diminimalkan terjadinya suatu bencana. Kabupaten Tulungagung di lalui beberapa sungai, namun sungai yang terpanjang adalah Sungai Song.

4.2 Keadaan Penduduk

Penduduk adalah salah satu modal dasar pembangunan suatu daerah. Bahasa yang digunakan sehari-hari oleh penduduk Kabupaten Tulungagung yaitu bahasa Jawa dan Indonesia. Namun kebanyakan yang dipakai oleh masyarakat Tulungagung adalah bahasa Jawa. Berdasarkan data kependudukan yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik Kabupaten Tulungagung tahun 2017, adapun jumlah penduduk Kabupaten Tulungagung pada dengan jenis kelamin laki-laki mencapai 500.191 jiwa dan untuk jenis kelamin perempuan mencapai 525.910 jiwa, sehingga total penduduk Kabupaten Tulungagung mencapai 1.026.101 jiwa. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 3 berikut.



Tabel 3. Penduduk Tulungagung Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin

No.	Kelompok Umur	Jumlah		Presentase (%)	
		L (org)	P (org)		
1	0-4 thn	41.672	36.689	7,93%	
2	5-9 thn	41.693	39.870	7,95%	
3	10-14 thn	40.988	39.395	7,83%	
4	15-19 thn	37.327	36.561	7,20%	
5	20-24 thn	32.795	35.230	6,63%	
6	25-29 thn	34.238	37.697	7,01%	
7	30-34 thn	35.976	40.453	7,45%	
8	35-39 thn	37.147	41.661	7,68%	
9	40-44 thn	38.831	42.412	7,92%	
10	45-49 thn	36.971	39.441	7,45%	
11	50-54 thn	31.426	33.443	6,32%	
12	55-59 thn	28.386	28.945	5,59%	
13	60-64 thn	20.843	19.871	3,97%	
14	65+ thn	41.898	51.242	9,08%	
	Jumlah	500.191	525.910	1.026.101	100 %

Sumber : BPS dalam angka 2017

Agama digunakan untuk pedoman sebagai penunjuk jalan bagi orang-orang yang buta akan nilai-nilai moral dan norma-norma agama yang ada di masyarakat. Dengan memiliki agama seseorang akan selalu berada pada jalan kebaikan dan kebenaran yang dapat menguntungkan diri sendiri ataupun orang lain di dalam hidup bermasyarakatnya. Agama adalah segalanya bagi kehidupan manusia, karena agama adalah tiang dari segala tiang di dunia yang jika tiang itu runtuh maka manusia berada pada kerugian. Adapun keadaan penduduk Kabupaten Tulungagung jika ditinjau dari segi agama dapat dilihat pada tabel 4 berikut ini.



Tabel 4. Pemeluk Agama di Tulungagung Menurut Kecamatan

Kecamatan	Islam	Katolik	Kristen	Hindu	Budha	Lain - lain	Persent ase (%)
Besuki	40.203	25	453	29	-	-	3,57%
Bandung	49.951	5	77	-	-	-	4,39%
Pakel	55.549	-	63	-	-	-	4,88%
Campurdar at	60.207	43	103	36	-	2	5,30%
Tanggung nung	27.602	-	-	-	-	-	2,42%
Kalidawir	75.173	-	77	-	-	-	6,60%
Pucanglaba n	30.092	-	28	-	2	-	2,64%
Rejotongan	75.357	58	250	2	4	-	6,64%
Ngunut	87.636	245	1.373	74	119	-	7,85%
Sumbergem pol	73.656	7	61	1	-	-	6,47%
Boyolangu	85.906	186	357	18	4	10	7,59%
Tulungagun g	61.381	2.676	4.286	697	408	4	6,09%
Kedungwar u	95.238	851	2.003	102	156	17	8,63%
Ngantru	59.801	28	296	10	-	19	5,28%
Karangrejo	45.961	98	98	-	-	-	4,05%
Kauman	54.039	117	539	4	-	-	4,80%
Gondang	58.722	11	154	-	4	-	5,17%
Pagerwojo	33.018	21	77	-	-	-	2,90%
Sendang	53.311	1	802	-	-	-	4,75%
Jumlah	1.122.803	4.372	11.097	973	697	52	100%

Sumber : BPS dalam angka 2017



5. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Profil P2MKP Mekar Sari

Pusat Pelatihan Mandiri Kelautan dan Perikanan (P2MKP) Mekar Sari berada pada kecamatan Gondang Desa Gondosuli. Dimana termpat tersebut berfokus pada usaha pembesaran ikan lele, hal ini terjadi karena kualitas sumberdaya yang digunakan oleh pembudidaya lele seperti air mengalami penurunan kualitas sehingga hanya cocok digunakan sebagai pembesaran ikan lele. Kegiatan usaha P2MKP Mekar Sari berdiri dan disahkan pada tahun 2007. Awal mula adanya P2MKP ini sebenarnya dimulai dari bapak Pasryam selaku ketua P2MKP yang memulai usaha terlebih dahulu. Bapak Parsam ingin memulai suatu usaha untuk mencukupi kebutuhan sehari-harinya, beliau melihat potensi perikanan budidaya di Desa Gondosuli yang cukup besar. Selain itu tidak memiliki pekerjaan yang tetap merupakan salah satu alasan dari bapak Parsam untuk mendirikan usaha pembesaran ikan. Akhirnya pada tahun 1995 beliau membuat usaha pembesaran ikan lele yang pada mulanya hanya memiliki kolam berjumlah 3. Namun seiring berkembangnya zaman, sekarang bapak Parsam memiliki 15 kolam ikan lele. Tidak sampai disitu, bapak Parsam terus mengembangkan usahanya dengan budidaya ikan patin juga, dan sekarang memiliki kurang lebih 10 kolam untuk budidaya ikan patin. Namun usaha tersebut terdapat pula pasang surutnya, kurangnya pengalaman dan minimnya pelatihan yang dimiliki oleh pemilik usaha merupakan faktor yang melatar belakangi masalah tersebut.

Hal tersebut membuat para warga sekitar tertarik untuk usaha pembesaran ikan lele. Perawatan budidaya yang mudah, ikan lele juga banyak disegani masyarakat karena rasanya yang enak dan gizi yang terjamin. Usaha budidaya lele sangat menguntungkan. Ikan lele dipelihara lebih cepat besar dibanding ikan



air tawar lainnya. Hanya dalam waktu tiga bulan, sudah bisa dipasarkan. Pasarnya tidak pernah sepi dan harganya pun stabil. Hal tersebut membuat usaha ini cukup menjanjikan. Bapak Parsam mulai mengajak beberapa masyarakat Desa Gondosuli untuk membangun sebuah kelompok pembudidayaan ikan sehingga terbentuklah P2MKP Mekar Sari dengan bapak Parsam sebagai ketua. Saat ini anggota P2MKP Mekar Sari memiliki 25 orang anggota yang mayoritas anggotanya bergerak pada bidang pembesaran ikan lele. Ikan lele produksi Desa Gondosuli dipanen untuk memenuhi pasar Tulungagung dan daerah-daerah lain di Provinsi Jawa Timur dan Jawa Tengah. Desa Gondosuli adalah kawasan Minapolitan yang ada di Tulungagung. Selain itu, terdapat kelompok-kelompok budidaya lainnya yang berada di desa Gondosuli yaitu sebagai berikut:

Tabel 5. Data Pokdakan di Kawasan Minapolitan

No.	Nama	Ketua	Lokasi	Jumlah Anggota (org)
1.	Lestari	H.Gatot S	Ds. Gondosuli	13
2.	Mina Jaya	Sumarjo	Ds. Gondosuli	33
3.	Mekar Sari	Parsam	Ds. Gondosuli	25
4.	Mina Baru	Juprianto	Ds. Gondosuli	20
5.	Mina Lestari	Katimin	Ds. Gondosuli	17
6.	Sumber Makmur	Supangat	Ds. Gondosuli	24
7.	Mina Ngampel	Sigit S	Ds. Gondosuli	14
8.	Ageng Rahayu	Sugeng S.T	Ds. Gondosuli	9
9.	Joyodiningrat <i>Grup</i>	Slamet R	Ds. Gondosuli	10
10.	Maju Mulyo	Maryoto	Ds. Gondosuli	10

5.2 Aspek Teknis

Aspek teknis yang terdapat dalam penelitian ini meliputi sarana dan prasarana usaha dan proses pembesaran ikan lele. Sarana produksi adalah semua peralatan yang digunakan dalam teknik pembesaran ikan lele. Adapun sarana produksi yang digunakan untuk usaha pembesaran ikan lele adalah sebagai berikut:

Tabel 6. Sarana Produksi Pembesaran Ikan Lele

No.	Sarana Produksi	Fungsi	Gambar
1.	Kolam pembesaran	Sebagai tempat budidaya ikan	
2.	Diesel	Sebagai alat yang digunakan untuk menguras kolam	
3.	Selang	Sebagai alat untuk membantu mengeluarkan air dari kolam	
4.	Sanyo	Sebagai alat yang digunakan untuk membantu menyedot air dalam sumur	



No.	Sarana Produksi	Fungsi	Gambar
-----	-----------------	--------	--------

5.	Terpal	Sebagai media tempat hidup ikan	
----	--------	---------------------------------	--



6.	Pipa paralon	Sebagai media jalannya air mengalir ke kolam	
----	--------------	--	---



7.	Jaring	Sebagai alat menangkap ikan dan untuk memilih ukuran ikan	
----	--------	---	--



8.	Keranjang	Sebagai tempat yang digunakan untuk meletakkan ikan yang dipanen	
----	-----------	--	--



9.	Timba	Sebagai tempat pakan ikan lele	
----	-------	--------------------------------	--



10.	Drum	Sebagai media untuk ikan lele yang di sortir ke dalam beberapa ukuran.	
-----	------	--	--



11.	Timbangan	Sebagai alat untuk menimbang berat ikan lele ketika dipanen.	
-----	-----------	--	---





No.	Sarana Produksi	Fungsi	Gambar
-----	-----------------	--------	--------

12.	Seser Ikan	Sebagai alat yang digunakan untuk menyecer ikan	
-----	------------	---	---



13.	Pakan	Sebagai sumber energi untuk proses fisiologis	
-----	-------	---	--



Prasarana merupakan penunjang dari suatu sarana agar suatu usaha dapat berjalan dengan baik. Adapun prasarana dalam produksi pembesaran ikan lele yang digunakan adalah sebagai berikut:

a. Listrik

Dari hasil penelitian pada usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari, energi listrik berasal dari PLN. Sumber listrik ini digunakan sebagai sumber energi untuk membantu penyalaan lampu penerangan untuk kolam dan juga untuk menyalakan sanyo. Adapun pengeluaran listrik yang dibutuhkan sebesar Rp. 100.000 tiap bulan.

b. Sumber Air

Dari Dari hasil penelitian pada usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari, sumber air untuk pengairan kolam terpal berasal dari air sumur. Air ini digunakan untuk media hidup ikan selama proses pembesaran berlangsung hingga panen. Sumber air juga digunakan saat pengurusan kolam.

c. Jalan

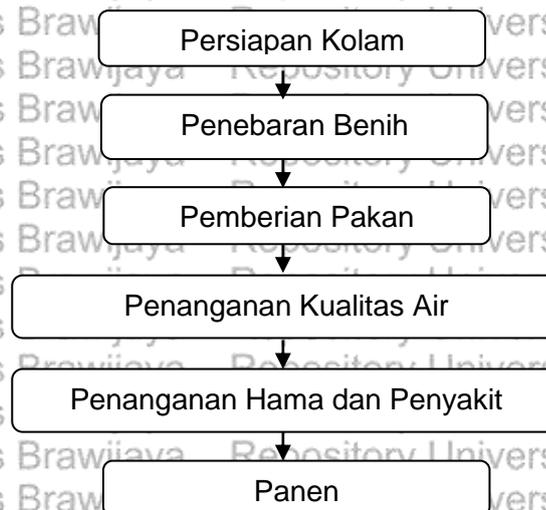
Dari hasil penelitian pada usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari, kondisi jalan menuju tempat pembesaran ikan lele mudah dan strategis,

karena tempatnya dekat dengan jalan raya Tulungagung Blitar. Jalanan ditempat tersebut sudah beraspal dan bisa dilalui oleh kendaraan bermotor. Namun ada beberapa jalan rusak akibat sering dilalui oleh kendaraan untuk menuju lokasi pembesaran.

c. Jaringan Komunikasi

Dari hasil praktek kerja magang pada usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Lenggar Mulyo, jaringan komunikasi di lokasi tersebut sangatlah mudah. Beberapa operator jaringan seperti Telkomsel, Indosat dan Tri memiliki akses yang bagus untuk koneksi telfon, sms maupun internet. Sehingga pemilik usaha satu dengan lainnya maupun tengkulak dapat dengan mudah untuk berkomunikasi dalam melakukan transaksi. Selain itu, jaringan ini juga bermanfaat untuk mencari informasi mengenai informasi-informasi terbaru yang berkaitan dengan seputar usaha bidang perikanan khususnya usaha pembesaran ikan lele.

Adapun proses pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari dilakukan dengan tahapan-tahapan seperti yang ditunjukkan diagram alir berikut:



Gambar 6. Diagram Alir Pembesaran Ikan Lele

a. Persiapan Kolam

Persiapan kolam dilakukan dengan cara kolam disterilkan terlebih dahulu agar tidak mengandung mikroorganisme yang berbahaya bagi ikan. Persiapan kolam harus dilakukan dengan matang sampai kolam benar-benar siap digunakan untuk budidaya. Dalam pembuatan kolam ikan lele tidak lupa ada beberapa bahan yang perlu disiapkan seperti terpal, paralon, dan sebagainya.

Selanjutnya pemasangan terpal dilakukan dengan mengikat terpal pada kerangka. Kemudian pemasangan pipa saluran pembuangan air yang nantinya akan digunakan saat melakukan pergantian air dan menguras air ketika ikan lele akan dipanen. Setelah selesai membuat kolam, langkah selanjutnya adalah melakukan pengisian air pada kolam. Selain itu, kita juga harus mengkondisikan kolam agar layak untuk di tempati oleh bibit ikan lele nantiya.

b. Penebaran Benih

Dari hasil penelitian, penebaran benih dilakukan setelah persiapan kolam selesai. Pemilihan benih lele juga merupakan bagian yang penting karena sebagai penentu kesuksesan dalam berbisnis. Benih dipilih yang gerakannya lincah yang berarti kondisinya baik juga fisik yang sempurna. Benih dimasukkan pada kolam dengan ukuran 4x10m dengan padat tebar sebanyak 9000 ekor/kolam. Sedangkan jumlah kolam sebanyak 15 buah.

c. Pemberian Pakan

Lele termasuk dalam jenis hewan karnivora dan bahkan terkenal dengan kanibal yaitu makhluk hidup yang memakan makhluk hidup sejenis lainnya.

Meskipun demikian, perlu dilakukan melakukan manajemen pakan agar lele dapat berkembang secara maksimal. Pakan yang diberikan berupa pellet yang dapat dibeli di daerah Tulungagung dengan harga Rp. 250.000/sak. Pemberian pakan dilakukan sebanyak 2 kali dalam sehari yaitu pada waktu pagi dan sore



hari. Pada pagi hari pemberian pakan dilakukan antara pukul 07.00 – 09.00 WIB, jika sore hari dilakukan pada pukul 15.00 – 17.00 WIB.

d. Penanganan Kualitas Air

Dari hasil penelitian, penanganan kualitas air pada kolam ikan lele adalah salah satu hal yang penting untuk selalu dijaga. Dalam penanganan kualitas air pemilik usaha pembesaran ikan lele melakukan penambahan air sebanyak 15-20 cm dari ketinggian air pada kolam jika dirasa air kurang untuk kegiatan budidaya.

e. Penanganan Hama dan Penyakit

Dari hasil penelitian, penanganan hama seperti burung, ular, kelelawar dan lainnya, pemilik menggunakan jaring untuk melindungi kolam agar tidak terkena hama. Sedangkan untuk penyakit, pemilik menggunakan obat untuk ikan lele yang mengalami stress. Selain itu jika ikan lele sedang dalam kondisi tidak sehat, penanganan yang dilakukan yaitu dengan cara membiarkan ikan lele berpuasa atau tidak memberinya pakan selama maksimal 2 hari.

Menurut Dwiyono (2004) dalam Rosadi *et al.* (2012), ikan lele yang dipuaskan setiap satu hari mempunyai pertumbuhan yang lebih baik jika dibandingkan dengan lele yang tidak dipuaskan dan diberi makan normal. Selain itu manfaat yang diterima oleh ikan lele yaitu dapat membersihkan saluran pencernaan dan organisme di kolam, dapat mengurangi limbah organik.

f. Panen

Panen ikan lele dilakukan setiap 3 bulan sekali sebesar 750 kg/kolam atau 4 kali siklus dalam setahun. Langkah panen ikan lele dengan terpal cukup mudah, yaitu dengan melakukan pengurasan air kolam melalui lubang yang sudah disediakan. Gunakanlah peralatan dengan bahan halus dan licin saat proses memanen lele, supaya nanti tidak menimbulkan kelecetan pada ikan lele.



Adapun teknik yang digunakan dalam pemanenan ikan lele yaitu penyortiran.

Teknik sortir adalah teknik panen dengan melakukan proses pengelompokan ikan lele saat panen. Biasanya pengelompokan berdasarkan ukuran dan berat dari ikan lele. Ciri-ciri lele yang siap panen biasanya ukurannya besar dengan berat kira-kira 5-10 ekor ikan per kilogram. Sedangkan lele yang ukurannya masih kecil dan belum mencapai ukuran target, di lepaskan kembali ke kolam.

5.3 Aspek Manajemen

Secara umum aspek manajemen dibagi menjadi perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), penggerakan (*actuating*) dan pengawasan (*controlling*). Adapun aspek manajemen dalam usaha pengasapan adalah sebagai berikut:

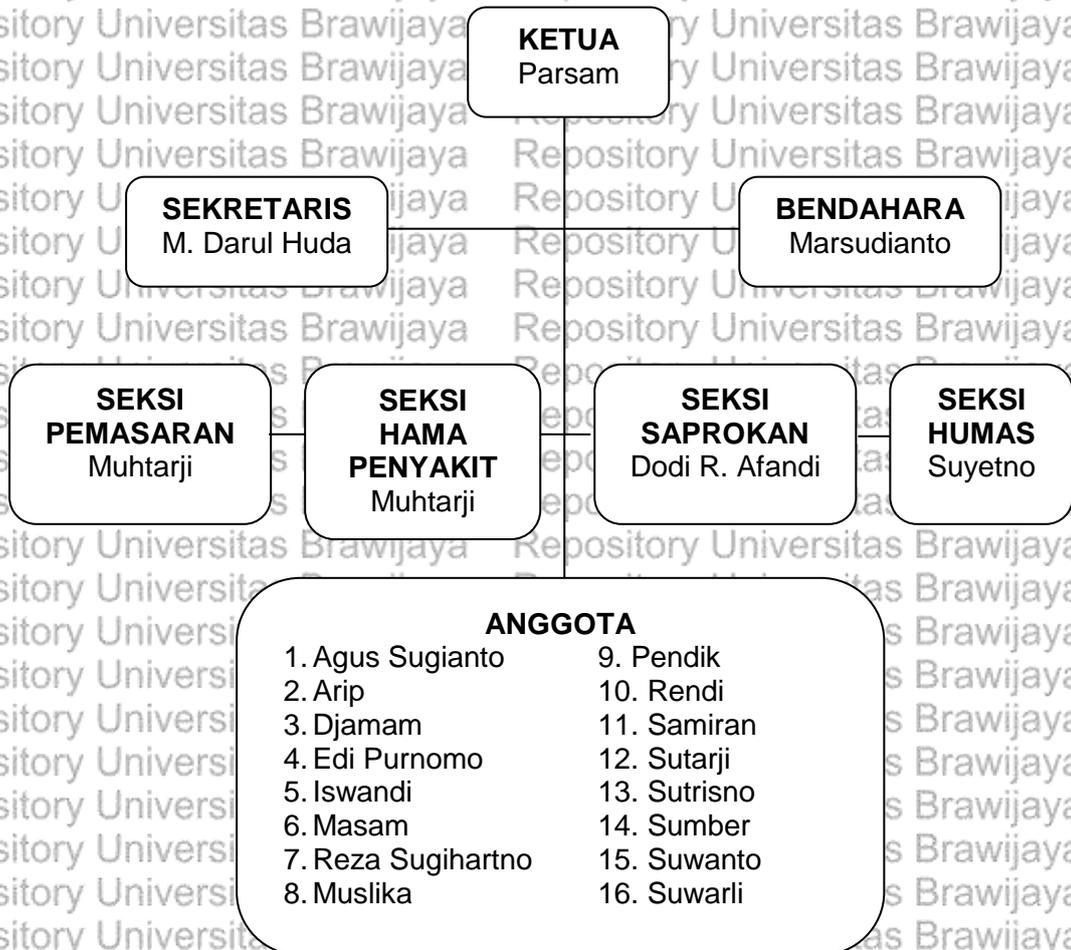
1. *Planning*

Perencanaan dalam P2MKP Mekar Sari dimulai dengan merencanakan bahan baku. Bahan baku yaitu benih ikan lele yang beliau dapatkan dari kelompok-kelompok usaha pembenihan ikan lele lainnya yang masih berada di kawasan Tulungagung. Pada awalnya usaha ini dilakukan sendiri oleh bapak Parsam selaku ketua P2MKP Mekar Sari karena untuk mencari keuntungan. Usaha tersebut dilihat warga sekitar menjanjikan, oleh karena itu akhirnya banyak warga sekitar yang mau mengikuti jejak bapak Parsam dan menjadi anggota P2MKP Mekar Sari. Kolam-kolam pembesaran ikan lele ini tempatnya berdekatan satu sama lain antar anggota. Tiap kolam biasanya berukuran 4 x 10 m dengan padat tebar sebanyak 8.000-10.000 ekor. Kolam tersebut telah dirancang dan telah disesuaikan dengan kapasitas penampungan kolam.

2. *Organizing*

Pada usaha pembesaran ikan lele P2MKP Mekar Sari memiliki struktur organisasi secara formal. Garis formal tersebut baik itu struktur organisasi garis

maupun pendelegasian, sifat dari usaha ini adalah kekeluargaan. Adapun anggota P2MKP Mekar Sari untuk saat ini berjumlah 25 orang. Tetapi untuk lebih jelasnya sistem kerja atau pembagian wewenang pada usaha pembesaran ikan lele P2MKP Mekar Sari ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 7. Struktur Organisasi P2MKP Mekar Sari

3. **Actuating**

Dari seluruh rangkaian proses manajemen, pelaksanaan (*actuating*) merupakan fungsi manajemen yang paling utama. Dalam fungsi perencanaan dan pengorganisasian lebih banyak berhubungan dengan aspek-aspek abstrak proses manajemen, sedangkan fungsi *actuating* justru lebih menekankan pada kegiatan yang berhubungan langsung dengan orang-orang dalam organisasi.



Pelaksanaan (*actuating*) tidak lain merupakan upaya untuk menjadikan perencanaan menjadi kenyataan, dengan melalui berbagai pengarahan dan pemotivasian agar setiap karyawan dapat melaksanakan kegiatan secara optimal sesuai dengan peran, tugas dan tanggung jawabnya.

Pada usaha pembesaran ikan lele P2MKP Mekar Sari ada ketua usaha yang mengontrol dan mengatur berjalannya kegiatan usaha pembenihan, dibantu oleh para anggota untuk menjalankan kegiatan pembenihan mulai dari perawatan kolam dan pemberian pakan kepada benih ikan lele. Pak Parsam selaku ketua bertindak bagaimana cara manajemen dengan baik usaha pembesaran tersebut.

4. **Controlling**

Pengawasan adalah suatu usaha sistematis menetapkan standar-standar dengan tujuan perencanaan, merancang bangun sistem, umpan balik informasi, membandingkan kinerja sebenarnya dengan standar-standar yang telah ditentukan terlebih dahulu tersebut, menentukan apakah ada penyimpangan dan mengukur kemudaratannya, serta mengambil tindakan yang diperlukan yang menjamin pemanfaatan penuh sumber daya yang digunakan secara efisien dan efektif dalam rangka pencapaian tujuan organisasi. Dengan demikian langkah dan unsur proses pengawasan itu adalah sebagai berikut: (1) Penciptaan standar dan metode pengukuran kinerja. (2) Pengukuran kinerja yang senyatanya. (3) Perbandingan kinerja dengan standar serta menafsirkan penyimpangan-penyimpangan. (4) Mengadakan tindakan korektif.

Pengawasan yang dilakukan pada usaha pembesaran ikan lele P2MKP Mekar Sari yaitu saat pemberian pakan, pada saat pemberian pakan pemilik akan melihat apakah kondisi benih ikan normal atau tidak pada saat itu. Biasanya dalam usaha pembesaran ikan lele P2MKP Mekar Sari ini juga terdapat anak

magang. Pengawasan terhadap anak magang dilakukan pemilik dengan memberikan kepercayaan sepenuhnya agar merasa dipercaya dan melakukan tugasnya dengan tanggung jawab dan totalitas yang tinggi.

5.4 Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran usaha pembesaran ikan lele pada P2MKP Mekar Sari adalah sebagai berikut:

5.4.1 Cara / Teknik pemasaran

Cara pemasaran yang digunakan oleh usaha pembesaran ikan lele pada P2MKP Mekar Sari adalah teknik pemasaran pasif karena pihaknya menjual hasil produksi di rumah saja atau konsumen (pengepul) yang ingin membeli produk ikan harus ke tempat pembesaran., jadi konsumen yang datang menemui si pemilik tambak. Pemasaran dikatakan pasif karena pemilik tambak yang bergerak pasif tidak mendatangi pasar secara langsung. Teknik ini tidak memerlukan banyak promosi atau menawarkan produk kepada konsumen dan cuma mengandalkan pemasaran yang pasif sehingga kurang begitu efektif.

5.4.2 Bauran Pemasaran

Seperti yang kita ketahui, bauran pemasaran sendiri terdiri dari 4P yaitu *Product, Price, Place, dan Promotion.*

a) *Product*

Adapun produk yang ditawarkan yaitu ikan lele yang masih segar, dimana merupakan produk yang berkualitas. Ikan lele memiliki nilai gizi yang tinggi dan merupakan salah satu bahan pangan yang perlu dijaga dan dilestarikan untuk menunjang kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat. Adapun manfaat yang dihasilkan dari ikan lele yaitu merupakan sumber protein yang lengkap,



sumber vitamin B-12, mengandung asam lemak sehat dan memiliki rendah kalori.

b) *Price*

Untuk harga yang dipasarkan sesuai dengan harga pasar dan cukup terjangkau yaitu Rp 15.000 / kg.

c) *Place*

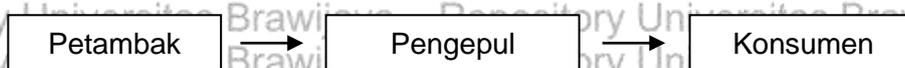
Sedangkan tempat pemasarannya cukup strategis yaitu berada di rumah masing-masing petambak ikan lele dan para konsumen (pengepul) sudah banyak yang mengetahuinya dan datang disana. Alamat kolam pembesaran yang berada di kacamatan gondang sudah terkenal dan merupakan tempat yang ramai banyak kendaraan yang berlalu lalang dan keadaan jalan yang cukup memadai.

d) *Promotion*

Promosi produk tersebut dilakukan dengan tidak langsung dimana pemilik tambak tidak langsung menjual hasil produksi dan menawarkannya. Namun para konsumen yang secara langsung datang kepada para pembudidaya ikan lele.

5.4.3 Saluran Pemasaran

Adapun saluran pemasaran yang dilakukan oleh P2MKP Mekar Sari pada usaha pembesaran ikan lele adalah sebagai berikut :



Gambar 8. Saluran Pemasaran di P2MKP Mekar Sari

Para petambak menggunakan saluran pemasaran secara tidak langsung.

Maksudnya para petambak menjual ikan lele segar kepada pengepul terlebih dahulu. Para pengepul biasanya berasal dari Semarang, Klaten, Yogyakarta, dan



Bojonegoro. Setelah ikan dibeli oleh pengepul biasanya langsung menjualkannya kepada para konsumen

5.5 Aspek Finansii

5.5.1 Analisis Finansii Jangka Pendek

Adapun yang dibahas dalam analisis finansii jangka pendek adalah sebagai berikut:

a. Permodalan

Modal tetap pada usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari meliputi kolam pembesaran, diesel, selang, sanyo, terpal, pipa paralon, jaring, keranjang, timba, drum, timbangan, seser, dan lampu. Jumlah keseluruhan modal tetap yang digunakan yaitu sebesar Rp. 20.540.000. Uraian mengenai modal tetap dapat dilihat pada lampiran 3. Modal lancar pada usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari meliputi benih, pakan, prebiotik, biaya bahan bakar, listrik, dan biaya telepon. Besarnya modal lancar yang diperlukan pada usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari adalah sebesar Rp.125.340.000. Uraian modal lancar dapat dilihat pada lampiran 5. Adapun modal kerja pada usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari didapatkan hasil sebesar Rp.134.098.000. Rincian dari modal kerja dapat dilihat pada lampiran 6.

b. Biaya produksi

Agar usaha tetap berjalan lancar maka suatu usaha harus mengusahakan agar biaya yang dikeluarkan efektif namun tetap menghasilkan jumlah produk yang sesuai. Jumlah biaya total yang digunakan dalam usaha ini adalah sebesar Rp.134.098.000. Jumlah ini merupakan biaya produksi yang digunakan untuk menghasilkan produk yang meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang tidak berubah dengan adanya peningkatan atau



penurunan jumlah produk yang dihasilkan. Besarnya biaya tetap yang dikeluarkan pada usaha ini selama satu tahun adalah Rp. 8758.000. Uraian biaya tetap dapat dilihat pada lampiran 4.

Sedangkan biaya variabel (*variable cost*) merupakan biaya yang biaya yang berubah – ubah jumlahnya menurut banyaknya produk yang dihasilkan. Misalnya biaya untuk bahan baku dan sebagainya. Jumlah biaya variabel yang digunakan pada usaha ini selama satu tahun adalah Rp. 125.340.000. Uraian biaya variabel dapat dilihat pada lampiran 4.

c. Penerimaan

Penerimaan dapat diartikan sebagai pendapatan kotor. Besarnya penerimaan yang didapatkan dari pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari adalah sebesar Rp. 675.000.000. Dengan harga produk yang dijual yaitu Rp.15.000/ kg. Untuk perhitungan mengenai penerimaan total dapat dilihat pada lampiran 7.

d. R/C Ratio

Dalam usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari, nilai R/C *Ratio* yang didapat adalah sebesar 5,034, nilai tersebut menunjukkan bahwa R/C *Ratio* > 1 yang berarti usaha tersebut layak untuk dijalankan. Untuk perhitungan R/C *Ratio* dapat dilihat pada lampiran 7.

e. Keuntungan

Keuntungan adalah nilai penerimaan total (*total revenue*) perusahaan dikurangi biaya total (*total cost*) yang dikeluarkan perusahaan. Pada usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari, keuntungan yang diperoleh oleh selama satu tahun adalah sebesar Rp. 540.902.000. Keuntungan yang diperoleh bergantung pada penerimaan karena penerimaan yang diperoleh setiap



bulannya tidak sama, tentu saja hal ini dipengaruhi oleh dengan cuaca dan musim. Hasil dari perhitungan keuntungan dapat dilihat pada lampiran 7.

Dalam Islam alangkah baiknya kita mau berzakat kepada sesama umat, anjuran tentang berzakat sudah tercantum dalam Al-Qur'an dalam surat At-Taubah ayat 60 sebagai berikut:

Sesungguhnya zakat-zakat itu, hanyalah untuk orang-orang fakir, orang-orang miskin, pengurus-pengurus zakat, para mu'allaf yang dibujuk hatinya, untuk (memerdekakan) budak, orang-orang yang berhutang, untuk jalan Allah dan untuk mereka yuang sedang dalam perjalanan, sebagai suatu ketetapan yang diwajibkan Allah, dan Allah Maha Mengetahui lagi Maha Bijaksana (QS. At-Taubah: 60).

Zakat disini dapat dibagi menjadi dua yaitu *Earning Before Zakat (EBZ)* dan *Earning After Zakat (EAZ)*. Untuk EBZ hasil yang diperoleh yaitu Rp.540.902.000, sedangkan untuk hasil EAZ (*Earning After Zakat*) diperoleh hasil sebesar Rp. 527.379.450. Zakat yang harus dikeluarkan sebesar Rp.13.522.550. Hasil dari perhitungan zakat dapat dilihat pada lampiran 7.

f. Rentabilitas

Pada usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari, terdapat modal kerja yaitu sebesar Rp. 134.098.000 dengan laba/keuntungan yang diperoleh selama satu tahun yaitu sebesar Rp. 540.902.000, sehingga didapatkan nilai rentabilitas yaitu sebesar 403,36%. Untuk perhitungan rentabilitas dapat dilihat pada lampiran 7.

5.5.2 Analisis Finansiiil Jangka Panjang

Tujuan jangka panjang yang ingin dicapai adalah menjamin kelangsungan hidup suatu usaha serta perkembangan di masa yang akan datang. Analisa finansiiil jangka panjang meliputi:

a. Net Present Value (NPV)

NPV merupakan selisih antara *benefit* (penerimaan) dengan *cost* (pengeluaran) yang telah di *presentvalue*-kan. Pada usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari diperoleh nilai NPV sebesar Rp.1.926.959.668, yang berarti usaha ini layak karena nilai $NPV > 0$.

b. Net B/C

Net B/C dapat diartikan sebagai merupakan perbandingan dan jumlah present value net benefit (PVNB) yang bernilai positif dengan PVNB yang bernilai negative. Dari hasil penelitian hasil pada usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari diperoleh hasil 94,81. Usaha tersebut dapat dikatakan layak karena nilai *Net B/C* > 1 .

c. IRR

Internal Rate Of Return (IRR) adalah tingkat penghasilan dan *Profitabilitas Indeks* merupakan metode yang menghitung perbandingan antara nilai sekarang penerimaan kas bersih di masa yang akan datang (*proceeds*) dengan nilai sekarang investasi (*outlays*). Dari hasil penelitian hasil pada usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari diperoleh hasil 2.633%. Usaha tersebut dapat dikatakan layak karena nilai *IRR* $> 12\%$. Dimana 12% merupakan tingkat suku bunga di bank saat ini.

d. PP

Payback Period (Periode *Payback*) merupakan metode yang digunakan untuk menghitung lama periode yang diperlukan untuk mengambil uang yang telah diinvestasikan dari aliran kas masuk (*proceeds*) tahunan yang dihasilkan oleh proyek investasi tersebut. Dari hasil penelitian hasil pada usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari diperoleh hasil 0,04. Maka dapat

dikatakan kemampuan usaha tersebut dalam mengembalikan modal investasi selama 0,04 tahun.

e. Analisis Sensitivitas

Tabel 7. Analisis Sensitivitas Pada Usaha Pembesaran Ikan Lele

No.	Asumsi (%)	NPV	Net B/C	IRR (%)	PP (tahun)
1	Biaya naik dan benefit turun 30% 15%	1.416.958.094	69,99	1.944,6%	0,06
2	Biaya naik dan benefit turun 17% 25%	1.236.476.826	61,20	1.700,9%	0,07
3	Biaya naik 50%	1.685.263.028	83,05	2.306,98%	0,05
4	Benefit turun 20%	1.440.314.881	71,12	1.976,15%	0,06

Analisis sensitivitas merupakan resiko kerugian dengan menurunkan dan atau meningkatkan biaya dan atau pendapatan dari suatu usaha. Analisis sensitivitas dapat digunakan untuk menunjukkan bagian-bagian yang peka memerlukan pengawasan yang lebih ketat untuk menjamin hasil yang diharapkan akan lebih menguntungkan perekonomian. Berdasarkan hasil analisis tersebut, dapat dikatakan usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari layak untuk dilanjutkan dan dikembangkan. Dari segi analisis sensitifitas, kenaikan benefit naik berapa persenpun dan penurunan benefit turun berapa persen pun dapat dilihat dari nilai NPV, Net B/C, IRR dan PP menunjukkan bahwa usaha tersebut layak. Dari tabel di atas hasil analisis sensitivitas variabel dengan tingkat kepekaan yang tinggi yaitu ketika biaya naik 50%.

5.6 Aspek Hukum

Dalam suatu usaha dalam bentuk apapun sangat penting untuk diperhatikan legalitas usaha itu berdiri. Dalam usaha perikanan budidaya, alangkah baiknya jika pemilik usaha memiliki beberapa hal seperti Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) dan surat-surat izin lainnya. Jika pemilik usaha menggunakan tanah sendiri maka surat



kepemilikan tanah hendaknya dimiliki. Kelegalan usaha juga harus diperhatikan dengan mengurus Nomor Pokok Wajib Pajak dan Surat Izin Usaha Perdagangan jika dalam bentuk dagang. Pentingnya hal ini adalah saat suatu usaha akan dikembangkan pada skala yang lebih tinggi.

Tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan dan kelegalan dari usaha yang dimiliki. Dalam usaha yang kita wawancarai bahwa usaha ini memiliki NPWP. Sehingga pemilik dari usaha ini sudah menunaikan kewajibannya untuk membayar pajak. Sehingga dapat dikatakan usaha ini berdiri legal atas nama hukum. Hal ini menjadi pegangan pengusaha dalam menjalankan bisnis sehingga dalam pengembangannya tidak akan takut untuk mengambil keputusan. Dengan membayar pajak, kegiatan usaha ini sudah mentaati kewajiban membayar pajak bagi pemilik usaha yang ada di Indonesia. Selain itu usaha pembesaran ikan lele pada P2MKP Mekar Sari juga sudah memiliki surat usaha dimana biasanya surat-surat ini digunakan jika para petambak jika ingin meminjam uang di bank.

5.7 Aspek Sosial dan Ekonomi

Jika dilihat dari aspek sosial usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari mampu memberdayakan tenaga kerja meskipun dalam jumlah terbatas. Tenaga kerja tambahan biasanya juga berasal dari anak-anak magang. Setidaknya dengan adanya usaha pembesaran ini ada jaminan sosial bagi beberapa keluarga untuk terus bertahan hidup dan tidak menutup kemungkinan akan terus berkembang. Hal tersebut terlihat dari potensi perikanan yang terdapat di Indonesia sangat melimpah. Selain itu peminat ikan lele sangat banyak sehingga pembesaran ikan ini akan membantu masyarakat dalam pemenuhan ikan lele. Selain dari segi sosial dapat dilihat dari pemberian zakat kepada fakir miskin maupun anak yatim piatu sebesar Rp. 13.522.550.



Dalam aspek ekonomi tentu saja dari adanya usaha pasti akan adanya pemasukan bagi pelakunya. Dari pemasukan tersebut pelaku usaha dapat meningkatkan taraf hidup serta memenuhi kebutuhannya baik kebutuhan primer, sekunder bahkan tersier. Selain itu juga dapat memenuhi kebutuhan tak terduga sehingga ada kekuatan bagi pelaku usaha untuk meningkatkan taraf ekonominya. Selain meningkatkan taraf hidup dari pemilik, usaha pembesaran ikan lele juga akan meningkatkan taraf hidup bagi masyarakat sekitar. Adanya usaha tersebut dapat memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar yaitu memberikan contoh peluang usaha yang cukup menjanjikan.

5.8 Aspek Lingkungan

Aspek lingkungan disini diartikan sebagai dampak dari kegiatan usaha. Dimana usaha yang dianalisis merupakan usaha pembesaran ikan lele. Limbah yang di dapat dari pembesaran ikan lele dapat berupa dari pakan ikan tersebut yang berupa pakan buatan. Pemberian pakan yang berlebihan justru akan meningkatkan jumlah limbah. Pakan yang tidak dimakan ikan akan mengendap dan menjadi padatan sebagai kotoran. Kotoran tersebut akan tercampur dengan air pembesaran.

Pada usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari limbah yang terdapat pada air kolam tidak dimanfaatkan kembali namun langsung dibuang ke sungai. Pada kolam diberi saluran pembuangan air sehingga air dapat langsung mengalir ke sungai. Di sungai tersebut limbah akan terurai dengan sendirinya. Dengan begitu limbah tidak akan merugikan lingkungan masyarakat sekitar tempat pembesaran ikan lele. Maka dapat disimpulkan usaha pembesaran ikan lele tersebut tidak memiliki dampak yang buruk bagi kehidupan lingkungan.



5.9 Analisa SWOT

Mengetahui faktor-faktor yang dapat mendukung dan menghambat dalam suatu usaha sangatlah penting dalam jalannya usaha tersebut. Adapun faktor-faktor yang dimaksud yaitu faktor internal seperti adalah kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*), dan faktor eksternal seperti peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*). Faktor internal dan faktor eksternal usaha pembesaran ikan lele pada P2MKP Mekar Sari dapat dilihat pada uraian berikut ini:

5.9.1 Kekuatan (*strengths*)

Faktor kekuatan dalam suatu usaha dapat digunakan untuk memajukan usaha. Dalam faktor kekuatan ini masing-masing indikator akan dilakukan pemberian bobot dan rating. Dimana setelah pemberian bobot dan rating selesai akan dilakukan skoring berdasarkan perkalian antara nilai bobot dan rating pada masing-masing indikator tersebut. Adapun kriteria pembobotan dan rating faktor kekuatan dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 8. Kriteria pembobotan dan rating faktor kekuatan

No	Kriteria
	Bobot
1	0,05: jika indikator kekuatan saat ini tidak penting dalam mempengaruhi posisi strategis usaha
2	0,10: jika indikator kekuatan saat ini cukup penting dalam mempengaruhi posisi strategis usaha
3	0,15: jika indikator kekuatan saat ini penting dalam mempengaruhi posisi strategis usaha
4	0,20: jika indikator kekuatan saat ini sangat penting dalam mempengaruhi posisi strategis usaha
	Rating
1	1: jika indikator kekuatan berpengaruh sangat kecil terhadap kondisi usaha
2	2: jika indikator kekuatan berpengaruh kecil terhadap kondisi usaha

3: jika indikator kekuatan berpengaruh besar terhadap kondisi usaha

4: jika indikator kekuatan berpengaruh sangat besar terhadap kondisi usaha

Faktor internal kekuatan pada pada usaha pembesaran ikan lele di P2MKP

Mekar Sari diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Lokasi usaha yang strategis

Pemilihan lokasi usaha adalah hal yang perlu dipertimbangkan. Hal tersebut dikarenakan lokasi usaha berpengaruh terhadap kenyamanan pembeli dan juga kenyamanan pemilik usaha. Lokasi P2MKP Mekar Sari termasuk strategis karena berada dekat dengan jalan raya sehingga jalur transportasi dan alternatif distribusi menjadi semakin mudah bagi pemilik usaha dalam menjangkau konsumen. Pemilik usaha akan dipermudah dalam proses pemasaran karena lokasi tersebut dengan mudah dilalui oleh orang-orang dan konsumen dalam melakukan pembelian produk.

Lokasi usaha yang berada dekat dengan jalan raya ini memperoleh bobot sebesar 0,15 hal ini berarti bahwa lokasi tempat usaha penting dalam melakukan pemasaran dan kelancaran usaha. Sedangkan rating diperoleh nilai sebesar 3 yang berarti bahwa indikator lokasi tempat usaha berpengaruh besar terhadap keberhasilan suatu usaha. Untuk skor didapatkan dari perkalian antara bobot dan rating sehingga diperoleh nilai skor sebesar 0,45.

2. Usaha menguntungkan dilihat dari aspek finansii

Dilihat dari perhitungan R/C pada usaha didapatkan hasil sebesar 1,89 dimana hasilnya > 1 maka berarti usaha tersebut menguntungkan dan layak untuk dijalankan. Keuntungan yang didapatkan P2MKP Mekar Sari sebesar Rp.212.882.000. Hasil rentabilitas diperoleh hasil 89,78 yang mana hasilnya $>$ dari suku bunga yang sekarang yaitu 12%. Sehingga usaha tersebut dapat dikatakan layak.



Usaha menguntungkan dilihat dari aspek keuangan atau finansial pada faktor kekuatan memperoleh bobot sebesar 0,10 yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup penting bagi posisi strategis dan keberhasilan usaha. Sedangkan untuk rating yang diperoleh sebesar 3 yang menunjukkan bahwa indikator tersebut berpengaruh besar terhadap kelancaran usaha. Skor yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian bobot dan rating adalah sebesar 0,3.

3. Kemampuan menjalin hubungan yang baik dengan pengepul ikan

Pengepul ikan dapat dikarakan sebagai pelanggan dimana merupakan sebuah lembaga pemasaran yang penting dalam kelancaran sebuah usaha. Pemilik usaha mempunyai kemampuan dalam menjalin hubungan yang baik dengan pengepul. Karena syarat yang harus dipenuhi dari sebuah usaha agar usahanya sukses dalam persaingan adalah dengan berusaha mencapai tujuan untuk menciptakan dan mempertahankan pelanggannya.

Hubungan yang baik pemilik usaha dengan pengepul ikan ini penting dalam kegiatan pemasaran, karena lembaga pemasaran ini berpengaruh penting terhadap kelancaran usaha sehingga memperoleh nilai bobot sebesar 0,15. Rating yang diperoleh adalah sebesar 4 sehingga skor yang didapatkan adalah sebesar 0,6.

4. Potensi sumberdaya alam yang mendukung

Dari segi lingkungan potensi sumberdaya alam yang dimiliki seperti adanya lahan dan kesuburan tanah serta ketersediaan air merupakan faktor penunjang dalam usaha pembesaran ikan lele. Hal tersebut didukung pula oleh kondisi topografi dan geografis yang ada di Kabupaten Tulungagung tepatnya di Kecamatan Gondang, Desa Gondosuli. Persediaan air juga menjadi faktor utama yaitu dengan adanya aliran sungai dan pompa air menjamin ketersediaan air untuk budidaya.

Potensi sumberdaya yang berda di Kabupaten Tulungagung merupakan faktor kekuatan yang memperoleh bobot sebesar 0,10 yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup penting penting bagi posisi strategis dan keberhasilan usaha. Sedangkan untuk rating yang diperoleh sebesar 4 yang menunjukkan bahwa indikator tersebut berpengaruh sangat besar terhadap kelancaran usaha. Skor yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian bobot dan rating adalah sebesar 0,4.

5. Dilihat dari aspek hukum usaha sudah legal

Terdapat berbagai hal penting ketika ingin mendirikan sebuah bisnis, salah satunya yaitu aspek hukum. Perhatian yang memadai terhadap aspek hukum saat pengambilan keputusan bisnis akan banyak membawa manfaat dalam menyikapi, menyasati, atau mengendalikan setiap keadaan. Maka dari itu, keperluan yang bersifat hukum perlu disiasati sejak awal. Serta kelengkapan hukum yang lainnya yang dianggap perlu. Persiapan matang tentang hukum dalam bisnis memang rumit di awal, tapi akan memberikan keuntungan dan kemudahan dikemudian hari seperti contohnya yaitu memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak dan Surat Izin Usaha Perdagangan yang dapat digunakan untuk meminjam modal usaha di bank.

Adanya aspek hukum merupakan faktor kekuatan yang memperoleh bobot sebesar 0,10 yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup penting penting bagi posisi strategis dan keberhasilan usaha. Sedangkan untuk rating yang diperoleh sebesar 2 yang menunjukkan bahwa indikator tersebut berpengaruh kecil terhadap kelancaran usaha. Skor yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian bobot dan rating adalah sebesar 0,2.

5.9.2 Kelemahan (*weaknesses*)

Faktor kelemahan dalam usaha dapat menghambat kelancaran dalam berusaha. Tujuan menganalisis kelemahan dalam usaha ini adalah untuk mencari titik-titik dimana usaha dalam P2MKP Mekar Sari ini perlu melakukan peningkatan. Setiap indikator dalam faktor kelemahan ini akan diberikan nilai bobot dan rating tergantung pada sejauh mana indikator tersebut berpengaruh terhadap usaha. Setelah itu dilakukan skoring dengan cara mengkalikan nilai bobot dan rating setiap indikator. Adapun Kriteria dalam pemberian nilai bobot dan rating pada faktor kelemahan dapat dilihat pada tabel 9.

Tabel 9. Kriteria pembobotan dan faktor rating kelemahan

No.	Kriteria
Bobot	
1	0,05: jika indikator kelemahan saat ini tidak penting dalam mempengaruhi posisi strategis usaha
2	0,10: jika indikator kelemahan saat ini cukup penting dalam mempengaruhi posisi strategis usaha
3	0,15: jika indikator kelemahan saat ini penting dalam mempengaruhi posisi strategis usaha
4	0,20: jika indikator kelemahan saat ini sangat penting dalam mempengaruhi posisi strategis usaha
Rating	
1	1: jika indikator kelemahan berpengaruh sangat besar terhadap kondisi usaha
2	2: jika indikator kelemahan berpengaruh besar terhadap kondisi usaha
3	3: jika indikator kelemahan berpengaruh kecil terhadap kondisi usaha
4	4: jika indikator kelemahan berpengaruh sangat kecil terhadap kondisi usaha

Indikator kelemahan dalam usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Tidak memanfaatkan internet sebagai media promosi

Dengan berkembangnya zaman, tentunya internet membuka kesempatan bagi pengusaha untuk memasarkan produk secara praktis dan efektif. Terdapat berbagai macam cara untuk memasarkan produk secara online seperti melalui blogger, indonetwork, facebook, Instagram, WhatsApp dan media sosial lainnya.

Usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari tidak memasarkan produknya melalui media sosial. Hal tersebut diakui oleh pemilik usaha dikarenakan tidak adanya sumberdaya manusia yang menjalankan media sosial tersebut. Maka dari itu diperlukan adanya perhatian dari pemilik usaha dan tenaga kerjanya mengingat media internet sangat efektif untuk melakukan kegiatan promosi karena bisa dilakukan dimana saja, kapan saja, jangkauan pasar lebih luas dan biaya terjangkau.

Tidak adanya penggunaan internet sebagai media promosi pada faktor kelemahan memperoleh bobot sebesar 0,15. Hal ini menunjukkan bahwa penggunaan internet sebagai media promosi ini penting bagi usaha untuk memperluas wilayah pemasarannya. Sedangkan untuk rating diperoleh sebesar

2 yang menunjukkan bahwa penggunaan internet sebagai media promosi berpengaruh besar terhadap kemajuan usaha. Skor diperoleh sebesar 0,3 dari hasil perkalian antara bobot dan rating.

2. Keterbatasan Modal

Modal usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari yaitu berasal dari modal sendiri dan modal pinjaman dari bank. Pemilik usaha awalnya menjalankan usahanya dengan modal seadanya dengan jumlah yang terbatas.

Namun karena membutuhkan modal tambahan untuk keberlangsungan usaha pembesaran ikan lele, maka pemilik usaha juga meminjam modal yang didapatkan dari pinjaman bank.



Terbatasnya modal yang dimiliki pemilik usaha pada faktor kelemahan memperoleh bobot sebesar 0,15. Hal ini menunjukkan bahwa keterbatasan modal penting bagi usaha untuk mengembangkan usahanya. Sedangkan untuk rating diperoleh sebesar 2 dimana menunjukkan bahwa modal berpengaruh besar terhadap kemajuan usaha. Skor diperoleh sebesar 0,3 dari hasil perkalian antara bobot dan rating.

3. Kurang mengetahui jenis ikan lele

Seperti yang kita ketahui ikan lele memiliki banyak spesiesnya diantaranya seperti ikan lele dumbo, lele sangkuriang dan sebagainya. Namun pemilik usaha tidak mengerti jenis benih ikan lele apa yang dibeli saat pertama kali hendak budidaya. Ikan lele pada dasarnya sama, namun ikan lele dumbo biasanya memiliki ukuran yang lebih besar dan cepat panen, proses budidayanya pun tergolong mudah. Alangkah baiknya jika pemilik usaha lebih paham dan mengerti tentang jenis-jenis ikan lele dan karakteristiknya sehingga dapat mempermudah dalam menjalankan usahanya.

Kurangnya pemahaman tentang jenis-jenis ikan lele merupakan faktor kelemahan yang memperoleh bobot sebesar 0,10 yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup penting bagi keberhasilan usaha. Sedangkan untuk rating yang diperoleh sebesar 3 yang menunjukkan bahwa indikator tersebut berpengaruh kecil terhadap kelancaran usaha. Skor yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian bobot dan rating adalah sebesar 0,3.

Faktor-faktor internal baik kekuatan dan kelemahan pada usaha pengasapan ikan bandeng di Desa Kalanganyar yang sudah didapat kemudian dimasukkan kedalam tabel IFAS yang sebelumnya sudah dilakukan pemberian nilai bobot, rating dan skoring terhadap masing-masing indikator dalam faktor internal tersebut. Adapun tabel analisis faktor internal usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari dapat dilihat pada tabel 10.



Tabel 10. Analisis faktor internal (IFAS)

Faktor-faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (<i>strengths</i>)			
1. Lokasi usaha yang strategis	0,15	3	0,45
2. Usaha menguntungkan dari aspek finansial	0,10	3	0,3
3. Kemampuan menjalin hubungan yang baik dengan pengepul	0,15	4	0,6
4. Potensi sumberdaya alam yang mendukung	0,10	4	0,4
5. Dilihat dari aspek hukum sudah legal	0,10	2	0,2
Jumlah	0,6		1,95
Kelemahan (<i>weaknesses</i>)			
1. Tidak memanfaatkan internet sebagai media promosi	0,15	2	0,3
2. Keterbatasan modal	0,15	2	0,3
3. Kurang mengenal jenis ikan lele	0,10	3	0,3
Jumlah	0,4		0,6
Jumlah skor internal	1		2,55
Selisih			1,35

Total nilai skor faktor internal diperoleh sebesar 2,55 yang berarti bahwa nilai berada diatas rata-rata yaitu 2,5 yang menunjukkan bahwa posisi internal usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari kuat. Hal ini sesuai dengan David (2006) dalam Ningsih dan Hamanah (2013), yang menyatakan bahwa berapapun banyaknya faktor yang dimasukkan dalam matriks IFE total rata-rata terimbang berkisar antara yang terendah 1,0 dan tertinggi 4,0 dengan rata-rata 2,5. Total rata-rata terimbang dibawah 2,5 menggambarkan organisasi yang lemah secara internal. Sementara total nilai diatas 2,5 mengidentifikasi posisi internal yang kuat.



5.9.3 Peluang (*opportunity*)

Peluang usaha merupakan sebuah kesempatan yang dapat dimanfaatkan oleh pemilik usaha untuk mendapatkan mengenai apa yang diinginkan. Langkah ini bertujuan untuk menetapkan daerah dimana pengusaha dapat mengembangkan bisnis dimasa depan. Dalam penelitian ini akan diambil beberapa indikator dalam faktor peluang yang dianggap paling mempengaruhi usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari. Adapun kriteria pembobotan dan rating faktor peluang usaha dapat dilihat pada tabel 11.

Tabel 11. Kriteria pembobotan dan rating faktor peluang

No.	Kriteria	Bobot	Rating
1	0,05: jika indikator peluang saat ini tidak penting dalam mempengaruhi posisi strategis usaha		1: jika indikator peluang berpengaruh sangat kecil terhadap usaha
2	0,10: jika indikator peluang saat ini cukup penting dalam mempengaruhi posisi strategis usaha		2: jika indikator peluang berpengaruh kecil terhadap usaha
3	0,15: jika indikator peluang saat ini penting dalam mempengaruhi posisi strategis usaha		3: jika indikator peluang berpengaruh besar terhadap kondisi usaha
4	0,20: jika indikator peluang saat ini sangat penting dalam mempengaruhi posisi strategis usaha		4: jika indikator peluang berpengaruh sangat besar terhadap kondisi usaha

Berdasarkan hasil penelitian, didapatkan 3 indikator peluang dalam usaha yang dianggap paling mempengaruhi kinerja usaha pembesaran ikan lele di



P2MKP Mekar Sari. Adapun 4 indikator tersebut diantaranya adalah seperti berikut:

1. Adanya penyuluhan dari dinas kelautan dan perikanan

Penyuluhan yang diberikan oleh Dinas Perikanan Kabupaten Tulungagung merupakan sebagai bentuk dukungan langsung kepada para pemilik usaha.

Adanya kegiatan ini berguna untuk menambah ilmu dan pengetahuan baru bagi pemilik usaha. Selain dapat berguna untuk menambah *soft skill* kepada pemilik usaha. Dengan diadakan kegiatan tersebut pemerintah akan mengetahui kendala apa saja yang selama ini dialami oleh pemilik usaha, sehingga usahanya dapat berjalan lancar dan memperluas wilayah pemasaran.

Kegiatan penyuluhan ini penting sebagai tambahan pengetahuan dan *soft skill* bagi pemilik usaha yang memperoleh bobot sebesar 0,15 hal ini menunjukkan bahwa indikator tersebut penting dalam mendukung kelancaran usaha. Rating yang diperoleh adalah sebesar 3 yang menunjukkan bahwa indikator tersebut berpengaruh besar terhadap kondisi usaha. Sedangkan untuk skor didapatkan nilai sebesar 0,45 diperoleh dari perkalian antara bobot dan rating.

2. Adanya bantuan dari pemerintah

Adanya bantuan dari pemerintah sangat berpengaruh terhadap pengembangan usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari, Kecamatan Gondang. Bantuan yang diberikan pemerintah adalah dalam bentuk peralatan usaha dan modal pembuatan kolam. Bantuan tersebut bertujuan untuk meningkatkan produksi, sehingga dapat memajukan serta mengembangkan usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari.

Bantuan dari pemerintah merupakan faktor peluang yang memperoleh bobot sebesar 0,15 yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut penting bagi keberhasilan usaha. Sedangkan untuk rating yang diperoleh



sebesar 4 yang menunjukkan bahwa indikator tersebut berpengaruh sangat besar terhadap kelancaran usaha. Skor yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian bobot dan rating adalah sebesar 0,6.

3. Semakin meningkatnya permintaan lele di masyarakat.

Usaha pembesaran ikan lele khususnya di Kabupaten Tulungagung yang mengalami peningkatan produksi mengindikasikan permintaan ikan lele yang semakin meningkat. Sehingga masih ada peluang untuk memenuhi permintaan pasar mengenai ikan lele yang semakin meningkat tersebut. kebanyakan masyarakat menyukai ikan lele disamping kaya akan manfaatnya dan mudah untuk membuat olahan dalam produk lain.

Meningkatnya permintaan ikan lele merupakan faktor peluang yang memperoleh bobot sebesar 0,15 yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut penting bagi keberhasilan usaha. Sedangkan untuk rating yang diperoleh sebesar 4 yang menunjukkan bahwa indikator tersebut berpengaruh sangat besar terhadap kelancaran usaha. Skor yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian bobot dan rating adalah sebesar 0,6.

4. Pada aspek sosial ekonomi, adanya anak magang yang menjadi tenaga kerja bantuan

Pusat Pelatihan Mandiri Kelautan Dan Perikanan (P2MKP) Mekar Sari sering juga dijadikan sebagai tempat magang oleh mahasiswa ataupun para siswa SMK. Kehadiran mereka dapat membantu pemilik usaha dalam pemberian pakan ikan maupun sebagai tambahan informasi untuk mengembangkan usaha pembesaran ikan lele tersebut.

Adanya bantuan tenaga kerja dari anak magang merupakan faktor peluang yang memperoleh bobot sebesar 0,10 yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup penting bagi keberhasilan usaha. Sedangkan untuk rating yang diperoleh sebesar 2 yang menunjukkan bahwa indikator tersebut

berpengaruh kecil terhadap kelancaran usaha. Skor yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian bobot dan rating adalah sebesar 0,2.

5.9.4 Ancaman (*threats*)

Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan luar yang mampu menghambat pergerakan usaha dalam mencapai tujuan usaha. Dalam penelitian ini akan didapatkan beberapa indikator dalam faktor ancaman yang kemudian pada setiap indikator tersebut akan dilakukan pemberian nilai bobot dan rating. Adapun kriteria pembobotan dan rating faktor ancaman dalam usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari terdapat pada tabel 12.

Tabel 12. Kriteria pembobotan dan rating faktor ancaman

No.	Kriteria
Bobot	
1	0,05: jika indikator ancaman ini tidak penting dalam mempengaruhi posisi strategis usaha
2	0,10: jika indikator ancaman ini cukup penting dalam mempengaruhi posisi strategis usaha
3	0,15: jika indikator ancaman ini penting dalam mempengaruhi posisi strategis usaha
4	0,20: jika indikator ancaman ini sangat penting dalam mempengaruhi posisi strategis usaha
Rating	
1	1: jika indikator ancaman berpengaruh sangat besar terhadap kondisi usaha
2	2: jika indikator ancaman berpengaruh besar terhadap kondisi usaha
3	3: jika indikator ancaman berpengaruh kecil terhadap kondisi usaha
4	4: jika indikator ancaman berpengaruh sangat kecil terhadap kondisi usaha

Faktor ancaman berdasarkan hasil penelitian terdapat 3 indikator yang dapat mempengaruhi usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari. indikator-indikator tersebut diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Kenaikan harga pakan

Salah satu faktor pendukung dalam pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari adalah pemberian pakan pada ikan. Kenaikan harga pakan untuk ikan lele menyebabkan penurunan keuntungan. Sehingga suatu usaha tidak dapat mengembangkan usahanya tersebut. Jika pemberian pakan dikurangi maka hal tersebut akan berdampak pada hasil produk atau panen ikan lele dimana hasil panennya kemungkinan tidak seperti yang diharapkan dari segi ukuran dan berat ikan lele. Hal ini menyebabkan daya tahan dan tingkat perkembangan ikan lele menjadi rendah, sehingga kualitas menurun yang mengakibatkan turunya harga jual ikan lele dumbo.

Kenaikan harga pakan merupakan faktor ancaman yang memperoleh bobot sebesar 0,15 yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut penting bagi keberhasilan usaha. Sedangkan untuk rating yang diperoleh sebesar 1 yang menunjukkan bahwa indikator tersebut berpengaruh sangat besar terhadap kelancaran usaha. Skor yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian bobot dan rating adalah sebesar 0,15.

2. Adanya serangan penyakit pada ikan

Penyakit juga bisa terdapat pada ikan yang datangnya kapan saja tanpa diketahui pemilik usaha dan dapat menyebabkan kematian pada ikan. Penyakit yang menyerang ikan lele dapat disebabkan oleh jamur dan bakteri. Tentunya hal tersebut dapat mengganggu kegiatan produksi pembesaran ikan lele seperti jumlah yang didapatkan saat hasil panen. Terjangkitnya penyakit dapat disebabkan oleh beberapa faktor seperti pengelolaan kualitas air, lingkungan yang kurang bersih atau pemberian pakan yang terlalu banyak sehingga



mengendap di dasar kolam. Selain itu adanya perubahan cuaca secara tiba-tiba dapat juga mempengaruhi kondisi ikan lele karena berpengaruh terhadap daya tahan tubuh ikan lele, sehingga menyebabkan ikan lele mudah terserang penyakit.

Serangan penyakit pada ikan merupakan faktor ancaman yang memperoleh bobot sebesar 0,15 yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut penting bagi keberhasilan usaha. Sedangkan untuk rating yang diperoleh sebesar 2 yang menunjukkan bahwa indikator tersebut berpengaruh besar terhadap kelancaran usaha. Skor yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian bobot dan rating adalah sebesar 0,3.

3. Terdapatnya pesaing pada usaha sejenis

Melimpahnya usaha tambak pembesaran ikan lele di Desa Gondosuli tidak diragukan lagi. Hal tersebut dapat pula menjadikan peluang untuk bermunculannya para pengusaha baru karena mengingat potensi perikanan khususnya ikan lele yang dimiliki oleh Desa Gondosuli, Kecamatan Gondang ini yang sangat melimpah. Di dalam Desa Gondosuli sendiri sudah terdapat 10 P2MKP yang rata-rata memiliki usaha pembesaran ikan lele. Maka dari itu akan sangat mempengaruhi usaha apabila tidak diimbangi dengan produk yang berkualitas dan pelayanan yang memuaskan terhadap konsumen. Dalam hal ini, pemilik usaha P2MKP Mekar Sari mempunyai strategi sendiri untuk tetap mempertahankan produknya yaitu dengan tetap menjaga kualitas produk serta menjalin komunikasi yang baik dengan para pengepul ikan dan pelanggan.

Adanya pesaing pada usaha sejenis memperoleh bobot sebesar 0,15 berarti ancaman tersebut penting akan tetapi pemilik usaha memiliki strategi sendiri untuk mengatasi ancaman tersebut. Untuk nilai rating diperoleh sebesar 3 dimana peningkatan jumlah pesaing ini berpengaruh kecil terhadap kondisi usaha saat ini. maka didapatkan skor sebesar 0,45.

Setelah dilakukan pemberian nilai bobot, nilai rating dan skoring dalam faktor eksternal peluang dan ancaman, langkah selanjutnya adalah menganalisis faktor eksternal tersebut. Adapun analisis faktor eksternal dapat dilihat pada tabel 13.

Tabel 13. Analisis faktor eksternal (EFAS)

Faktor-faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (<i>opportunity</i>)			
1. Adanya penyuluhan dari Dinas Kelautan dan Perikanan	0,15	3	0,45
2. Adanya bantuan dari pemerintah	0,15	4	0,6
3. Semakin meningkatnya permintaan lele di masyarakat	0,15	4	0,6
4. Pada aspek sosial ekonomi, adanya bantuan tenaga kerja dari anak magang	0,10	2	0,2
Jumlah	0,55		1,85
Ancaman (<i>threats</i>)			
1. Kenaikan harga pakan	0,15	1	0,15
2. Adanya serangan penyakit pada ikan	0,15	2	0,3
3. Terdapatnya pesaing pada usaha sejenis	0,15	3	0,45
Jumlah	0,45		0,9
Total jumlah	1		2,75
Selisih			0,95

Total skor pada faktor eksternal yang meliputi peluang dan ancaman adalah sebesar 2,75 yang berada diatas rata-rata yaitu 2,5. Hal ini menunjukkan bahwa usaha pembesaran ikan lele pada P2MKP Mekar Sari merespon dengan baik terhadap peluang dan ancaman yang terdapat dalam usahanya.

5.10 Perumusan Strategi

Matrik SWOT digunakan untuk memberikan berbagai alternatif yang digunakan untuk mengembangkan suatu usaha seperti usaha pembesaran ikan lele pada P2MKP Mekar Sari. Selain itu dapat memberikan gambaran secara jelas faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam usaha. Dimana alternatif tersebut dapat menggunakan kekuatan-kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang-peluang pasar dan menghindari atau meminimalkan ancaman-ancaman, serta mengatasi atau memperbaiki kelemahan-kelemahan yang dimiliki usaha.

Dengan diketahuinya 4 macam strategi, selanjutnya dilakukan penentuan titik koordinat pada diagram analisis SWOT berdasarkan nilai selisih skor kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman. Adapun hasil pengolahan data faktor internal dan eksternal pada usaha pengasapan ikan bandeng diperoleh skor masing-masing faktor sebagai berikut:

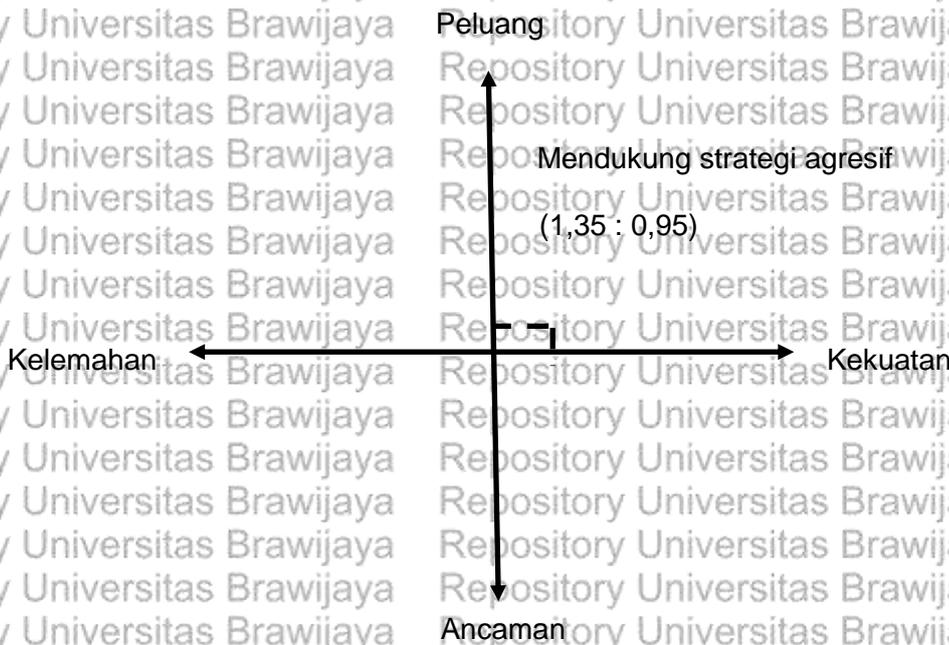
1. Skor untuk faktor kekuatan = 1,95
2. Skor untuk faktor kelemahan = 0,6
3. Skor untuk faktor peluang = 1,85
4. Skor untuk faktor ancaman = 0,9

Kemudian menentukan titik koordinat pada usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari yang dilakukan perhitungan terhadap faktor internal dan faktor eksternal dengan diagram analisis SWOT sebagai berikut:

- Sumbu horizontal (x) sebagai faktor internal dan diperoleh nilai koordinat (x) sebesar: $X = 1,95 - 0,6 = 1,35$
- Sumbu vertikal (y) sebagai faktor eksternal dan diperoleh nilai koordinat (y) sebesar: $Y = 1,85 - 0,9 = 0,95$



Nilai koordinat pada diagram SWOT bernilai positif, sumbu horizontal (x) sebesar 1,35 dan sumbu vertikal (y) sebesar 0,95. Adapun gambar diagram analisis SWOT dapat dilihat pada gambar 8 seperti berikut ini:



Gambar 9. Gambar diagram analisis SWOT

Adapun matrik SWOT ini menghasilkan alternatif strategi seperti SO, WO, ST dan WT yang dapat dilihat pada tabel 14 seperti pada berikut ini.

Tabel 14: Analisis matrik SWOT usaha pembesaran ikan lele P2MKP Mekar Sari

IFAS	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
	EFAS	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi usaha yang strategis 2. Usaha menguntungkan dilihat dari aspek keuangan 3. Kemampuan menjalin hubungan yang baik dengan pengepul ikan 4. Potensi sumberdaya alam yang mendukung 5. Dilihat dari aspek hukum usaha sudah legal 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak memanfaatkan internet sebagai media promosi 2. Keterbatasan modal 3. Kurang mengenal jenis ikan lele
Peluang (O)	SO	WO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya penyuluhan dari Dinas Kelautan dan Perikanan 2. Adanya bantuan dari pemerintah 3. Semakin meningkatnya permintaan lele di masyarakat 4. Pada aspek sosial ekonomi, adanya bantuan tenaga kerja dari anak magang 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memaksimalkan potensi lokasi usaha dan sumberdaya yang ada 2. Mempertahankan kualitas ikan lele dan meningkatkan kerja sama dengan <i>stakeholder</i> serta mempererat kemitraan produksi agar dapat bertahan di pasaran 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengadakan penyuluhan pada pemilik usaha dan penambahan wawasan mengenai penggunaan teknologi dan media informasi untuk kegiatan pemasaran 2. Mengalokasikan bantuan pemerintah untuk mengembangkan usaha
Ancaman (T)	ST	WT
<ol style="list-style-type: none"> 1. Kenaikan harga pakan 2. Adanya serangan penyakit pada ikan 3. Terdapat pesaing pada usaha sejenis 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk 2. Penguatan hubungan untuk menghadapi pesaing 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan pengelolaan usaha dalam rangka menambah daya saing produk 2. Menambah pengetahuan tentang cara mengatasi penyakit pada ikan

Tabel di atas merupakan matriks SWOT yang tersedia beberapa strategi yang dapat dilakukan oleh pemilik usaha pembesaran ikan lele pada P2MKP Mekar Sari dalam mengembangkan produknya melalui penggunaan kekuatan dan peluang sebagai cara mengatasi kelemahan dan ancaman. Setelah

mengidentifikasi faktor internal maupun eksternal tersebut, maka diperoleh beberapa alternatif yang dapat dipertimbangkan, antara lain:

a. Strategi SO (*Strength Opportunity*)

Strategi SO dibuat berdasarkan kekuatan yang dimiliki dan peluang yang dihadapi suatu usaha. Strategi SO dilakukan dengan mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Alternatif strategi SO diantaranya adalah sebagai berikut.

1. Memaksimalkan potensi lokasi usaha dan sumberdaya yang ada

Desa Gondosuli, Kecamatan Gondang sudah terkenal oleh melimpahnya usaha tambak yang mayoritas para warga memiliki tambak pembesaran ikan lele. Tentuyannya hal tersebut merupakan potensi yang luar biasa. Lokasi usaha yang strategis ini mungkin sudah dimanfaatkan pemilik usaha akan tetapi belum dimaksimalkan dengan baik. Memaksimalkan potensi lokasi usaha dapat dilakukan dengan melakukan inovasi pada produk. Maka dari itu dalam hal ini pemilik usaha perlu memaksimalkan potensi tersebut yang bertujuan untuk memperluas wilayah pemasaran dan meningkatkan keuntungan.

2. Mempertahankan kualitas ikan lele dan meningkatkan kerja sama dengan *stakeholder* serta mempererat kemitraan produksi agar dapat bertahan di pasaran

Dengan seiring berkembangnya zaman, upaya untuk mempertahankan meningkatkan kualitas ikan lele ditujukan agar dapat bertahan dari persaingan di pasar dan juga untuk memenuhi tuntutan pembeli terhadap kualitas yang terus meningkat. Adapun upaya yang dapat dilakukan yaitu pemilihan induk yang berkualitas unggul, perbaikan pengelolaan kolam dan pemberian pakan yang baik. Selain itu kerjasama dengan *stakeholder* (kelompok P2MKP Mekar Sari) sebagai wadah yang berperan dalam mengkordinir para usaha pembesaran ikan lele sehingga mencegah persaingan antar anggota. Selain itu antar anggota tidak

menganggap sebagai pesaing tetapi sebagai satu kesatuan atau mitra usaha, sehingga apabila ada yang sedang mengalami kesulitan, maka anggota lain akan ikut membantu dan bapak Parsam sebagai ketua P2MKP Mekar Sari berusaha memajemen sebaik mungkin agar usaha tersebut dapat berjalan dengan lancar.

b. Strategi WO (*Weaknesses Opportunities*)

Strategi WO yaitu dengan memanfaatkan peluang dan meminimalkan kelemahan yang terdapat pada usaha. Adapun strategi pengembangannya adalah sebagai berikut:

1. Mengadakan penyuluhan pada pemilik usaha dan penambahan wawasan mengenai penggunaan teknologi dan media informasi untuk kegiatan pemasaran

Penggunaan teknologi dan media informasi saat ini tidak dapat diragukan lagi, perkembangannya sangat pesat dan pengaruhnya dapat dimanfaatkan untuk melakukan pemasaran produk dan keuntungan juga akan dapat bertambah. Namun sayangnya pada usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari, media internet tidak digunakan sebagai alat bantu untuk pemasaran produk. Hal ini dikarenakan faktor usia dan ketidak tahuan wawasan pengetahuan tentang dunia internet kepada pemilik usaha. Maka dari itu diperlukan adanya penyuluhan dan pengembangan terhadap pemilik uaha dalam penggunaan teknologi dan media informasi.

2. Mengalokasikan bantuan pemerintah untuk mengembangkan usaha

Pemerintah dapat lebih berperan dalam usaha pengembangan pembesaran ikan lele, salah satunya yaitu dengan memberikan bantuan kepada pemilik usaha. bantuan yang diberikan dapat berupa sarana-prasarana maupun dalam bentuk midal usaha. Tentunya para pemilik usaha pembesaran di P2MKP

Mekar Sari harus bisa mengalokasikan bantuan dana dari pemerintah untuk mengembangkan usahanya. Selain itu pemerintah harus melakukan pembinaan mengelola manajemen yang baik kepada para usaha agar dapat mengembangkan bisnisnya terutama dalam pengelolaan manajemen keuangan.

c. **Strategi ST (*Strengths Treaths*)**

Strategi ST (*Strengths Treaths*) yaitu strategi dengan menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST untuk pengembangan usaha ini diantaranya adalah sebagai berikut:

1. **Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk**

Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk ikan lele bertujuan untuk menjaga pelanggan yang menginginkan ikan lele yang berkualitas. Kualitas produk sendiri merupakan kemampuan suatu produk untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan seorang pelanggan yang membeli atau menggunakan barang atau jasa tersebut. Kualitas produk merupakan prioritas yang ada dalam pasar. Selain itu, menciptakan alternatif sarana produksi bertujuan untuk mengurangi biaya produksi dan meningkatkan pendapatan. Upaya untuk menciptakan sarana produksi antara lain dengan menggunakan pakan buatan atau pelet yang harganya lebih murah dan dengan kualitas baik serta banyak tersedia di lingkungan tempat tinggal pemilik usaha.

2. **Penguatan hubungan untuk menghadapi pesaing**

Penguatan hubungan dalam usaha ini bisa dilakukan dengan cara bekerjasama antar pengusaha pengolahan ikan mengenai sistem informasi pasar, pengembangan lembaga pemasaran, dan pengembangan pemasaran.

Dengan jaringan pasar yang kuat maka usaha pembesaran ikan lele dapat menghadapi pesaing.



d. **Strategi WT (*Weaknesses Threats*)**

Strategi WT adalah strategi dengan meminimalkan kelemahan yang terdapat pada usaha serta menghindari ancaman dalam usaha. Strategi WT (*Weaknesses Treaths*) untuk pengembangan usaha adalah sebagai berikut:

1. Peningkatan pengelolaan usaha dalam rangka menambah daya saing produk

Pengembangan usaha pembesaran ikan lele diperlukan perbaikan di dalam pelaku usaha tersebut dimana meliputi aspek teknis budidaya maupun juga aspek lainnya. Dengan demikian diharapkan pemilik usaha lebih tanggap terhadap permasalahan dan peluang usaha pembesaran ikan lele untuk meningkatkan hasil budidayanya.

2. Menambah pengetahuan tentang cara mengatasi penyakit pada ikan

Penyakit yang menyerang ikan juga merupakan salah satu permasalahan yang dialami oleh petambak pembesaran ikan. Jika hal tersebut tidak segera diatasi maupun dicarikan solusi, maka akan berakibat pada penurunan kualitas produk dan dan usaha mengalami kerugian. Oleh karena itu para pemilki usaha harus mengetahui bagaimana cara agar penyakit pada ikan dapat teratasi misalnya dengan pemberian prebiotik atau vitamin pada ikan.

5.11 Strategi Pengembangan Pembesaran Ikan Lele di P2MKP Mekar Sari

Berdasarkan Analisis SWOT

Berdasarkan penelitian yang dilakukan didapatkan hasil skoring pada diagram analisis SWOT yang dilakukan terhadap faktor-faktor internal dan eksternal pada usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar Sari diperoleh nilai koordinat 1,15 : 0,65. Dimana kondisi tersebut terletak pada kuadran 1 yang merupakan situasi yang sangat menguntungkan dengan menggunakan strategi SO (*Strenght opportunity*) yaitu dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan



memanfaatkan peluang yang dimiliki. Strategi yang diterapkan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan agresif. Adapun strategi yang dilakukan untuk pembesaran ikan lele di Pusat Pelatihan Mandiri Kelautan Dan Perikanan (P2MKP) Mekar Sari yaitu sebagai berikut:

1. Memaksimalkan potensi lokasi usaha dan sumberdaya yang ada. Desa Gondosuli Kecamatan Gondang memang sudah terkenal dengan melimpahnya usaha budidaya ikan khususnya yaitu ikan lele. Sepanjang jalan banyak dijumpai rumah warga yang memiliki kolam ikan, hal ini tentunya dapat berpotensi dalam perekonomian dan untuk pengembangan usaha budidaya tersebut. Lokasi usaha pembesaran ikan lele yang baik adalah lokasi yang memiliki akses mudah dalam proses pemasaran produk. Potensi perikanan yang terdapat dilokasi usaha ini seharusnya dapat dimanfaatkan oleh pemilik usaha dengan baik dan optimal untuk kemajuan usahanya seperti meningkatkan jumlah produksi untuk memenuhi permintaan ikan lele dan memperluas wilayah pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan keuntungan. Dengan memaksimalkan potensi lokasi usaha dan sumberdaya yang ada di Desa Gondosuli, Kecamatan Gondang, maka usaha pembesaran ikan lele ini diharapkan mampu bersaing dan dapat bertahan dalam persaingan.

2. Mempertahankan kualitas ikan lele dan meningkatkan kerja sama dengan *stakeholder* serta memeperrat kemitraan produksi agar dapat bertahan di pasaran

Dengan berkembangnya zaman, upaya untuk mempertahankan meningkatkan kualitas ikan lele ditujukan agar dapat bertahan dan diharapkan mampu bersaing serta bertahan dalam pasaran. Selain itu untuk memenuhi tuntutan pembeli terhadap kualitas yang terus meningkat. Adapun upaya yang dapat dilakukan yaitu pemilihan induk yang berkualitas unggul, perbaikan pengelolaan kolam dan pemberian pakan yang baik. Selain itu kerjasama dengan



stakeholder (kelompok P2MKP Mekar Sari) sebagai wadah yang berperan dalam mengkoordinir para usaha pembesaran ikan lele sehingga mencegah persaingan antar anggota. Selain itu, antar anggota tidak menganggap sebagai pesaing tetapi sebagai satu kesatuan atau mitra usaha, sehingga apabila ada yang sedang mengalami kesulitan, maka anggota lain akan ikut membantu dan bapak Parsam sebagai ketua P2MKP Mekar Sari berusaha memajemen sebaik mungkin agar usaha tersebut dapat berjalan dengan lancar.

5.12 Implikasi

Profil Pusat Pelatihan Mandiri Kelautan dan Perikanan (P2MKP) Mekar Sari berada pada kecamatan Gondang Desa Gondusuli. Dimana tempat tersebut berfokus pada usaha pembesaran ikan lele. Kegiatan usaha P2MKP Mekar Sari berdiri dan disahkan pada tahun 2007. Awal mula adanya P2MKP ini sebenarnya dimulai dari bapak Pasryam selaku ketua P2MKP yang memulai usaha terlebih dahulu. Jika dilihat dari aspek manajemen usaha tersebut sudah baik dalam menjalankan perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan. Sedangkan dari aspek teknis sarana dan prasarana yang digunakan sudah baik dan memenuhi syarat.

Pada aspek finansial jangka pendek diperoleh hasil penerimaan sebesar Rp. 450.000.000, keuntungan sebesar Rp. 212.882.000. Sedangkan untuk mencapai titik impas atau *break even point* unit sebesar 410 unit, *BEP sales* sebesar Rp.18.599.027,29. Jika dilihat dari finansil jangka panjang dalam keadaan normal diperoleh NPV sebesar Rp.731.272.728, *Net B/C* sebesar 24, IRR sebesar 670%, dan PP sebesar 0,17 tahun. Dari hasil finansial tersebut dapat dikatakan usaha pembesaran ikan di P2MKP Mekar Sari layak untuk dijalankan. Jika ke depannya suku bunga bank naik maka perlu diadakan perencanaan pada aspek manajemen dengan meningkatkan produksi budidaya.



Perencanaan bisnis pada usaha pembesaran ikan lele di P2MKP Mekar

Sari pada aspek pemasaran agar lebih diperluas lagi daerah pemasarannya serta meningkatkan promosi seperti dengan bantuan internet yaitu dengan media sosial yang dampaknya akan lebih menguntungkan.

Pada analisis SWOT didapatkan mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Implikasi kebijakan perencanaan yang dapat ditetapkan yaitu dengan cara memaksimalkan potensi lokasi usaha dan sumberdaya yang ada dan mempertahankan kualitas ikan lele dan meningkatkan kerja sama dengan stakeholder serta mempererat kemitraan produksi agar dapat bertahan di pasaran.



6. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

- Profil Pusat Pelatihan Mandiri Kelautan dan Perikanan (P2MKP) Mekar Sari berada pada kecamatan Gondang Desa Gondusuli. Dimana termpat tersebut berfokus pada usaha pembesaran ikan lele. Kegiatan usaha P2MKP Mekar Sari berdiri dan disahkan pada tahun 2007. Awal mula adanya P2MKP ini sebenarnya dimulai dari bapak Pasryam selaku ketua P2MKP yang memulai usaha terlebih dahulu.
- Aspek teknis terdiri dari sarana dan prasarana produksi serta proses pembesaran ikan lele. Aspek manajemen terdapat *palnning, organizing, actuating, controlling*. Apek pemasaran terdapat teknik pemasaran secara pasif, bairan pemasaran, dan saluran pemasaran. Aspek finansil jangka pendek diperoleh hasil modal tetap = Rp. 20.540.000, modal lancar = Rp.125.340.000, modal kerja = Rp.134.098.000, biaya total = Rp.134.098.000, penerimaan = Rp. 675.000.000, *R/C ratio* = sebesar 5,034, keuntungan = Rp. 540.902.000, *Earning Before Zakat (EBZ)* = Rp.540.902.000, *EAZ (Earning After Zakat)* = Rp.527.379.450, rentabilitas = 403,36%. Untuk finansil jangka panjang diperoleh NPV = Rp.1.926.959.668, *Net B/C* = 94,81, IRR = 2.633%, PP = 0,04 tahun. Pada aspek hukum terdapat surat izin usaha dan NPWP. Aspek sosial dan ekonomi P2MKP Mekar Sari mampu memberdayakan tenaga kerja meskipun dalam jumlah terbatas dan dapat menjadi pemasukan bagi pelakunya. Pada aspek lingkungan limbah berupa sisa pakan dan air yang dibuang ke aliran sungai.



- Hasil analisis pada faktor internal terdapat kekuatan dan kelemahan.

Adapun yang termasuk dalam faktor kekuatan yaitu lokasi usaha yang strategis, usaha menguntungkan dilihat dari aspek keuangan, kemampuan menjalin hubungan yang baik dengan pengepul ikan, dan potensi sumberdaya alam yang mendukung. Untuk faktor kelemahan yaitu tidak memanfaatkan internet sebagai media promosi, keterbatasan modal, dan kurang mengenal jenis ikan lele. Sedangkan faktor eksternal terdapat peluang dan ancaman, untuk faktor peluang yaitu adanya penyuluhan dari dinas kelautan dan perikanan, adanya bantuan dari pemerintah, dan semakin meningkatnya permintaan lele di masyarakat.

Sedangkan faktor ancaman yaitu kenaikan harga pakan, adanya serangan penyakit pada ikan, dan terdapat pesaing pada usaha sejenis.

- Strategi alternatif dari analisis SWOT diperoleh dalam kuadran 1 yaitu strategi SO (*Strenght opportunity*) yang diterapkan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan agresif. Adapun strategi yang dimaksud yaitu memaksimalkan potensi lokasi usaha dan sumberdaya yang ada serta Mempertahankan kualitas ikan lele dan meningkatkan kerja sama dengan *stakeholder* serta memeperrat kemitraan produksi agar dapat bertahan di pasaran.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada P2MKP Mekar Sari, maka saran yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. Pemilik usaha

Pemilik usaha dapat lebih memaksimalkan potensi perikanan yang ada untuk meningkatkan sumberdaya manusia sesuai dengan kemajuan teknologi



saat ini. Serta dapat menambah atau memperluas usaha seperti menambah jenis ikan yang hendak dibudidayakan.

2. Peneliti

Dalam penelitian sejenis diharapkan peneliti dapat mengerjakan dengan lebih baik lagi, responden bukan hanya pemilik usaha akan tetapi konsumen juga ikut terlibat dalam pengisian kuisioner agar mendapatkan informasi dari 2 sudut pandang pemilik usaha dan konsumen, informasi terbaru dan adil.

3. Pemerintah

Hendaknya pemerintah lebih sering memperhatikan usaha-usaha seperti P2MKP Mekar sari dengan memberikan bantuan maupun penyuluhan yang lebih intensif. Hal tersebut dapat membantu pemilik usaha menambah wawasan seputar dunia perikanan maupun tentang kemajuan teknologi untuk perkembangan usaha tersebut.



DAFTAR PUSTAKA

- Afiyah, Abidatul; Muhammad Saifi dan Dwiatmanto. 2015. *Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry (Studi Kasus pada Home Industry Cokelat "Cozy" Kademangan Blitar)*. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB). 23(1).
- Araya, Tesfom Melake Araya; M Krishnan dan Maharashtra. 2014. *SWOT Analysis And Recommended Policies And Strategies Of Eritrean Fisheries. Iifet Australia Conference Proceedings*.
- Arikunto, S. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Artarina, Octa dan Gregorius N. Masdjojo. 2013. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Rentabilitas Pada BPR di Kabupaten Blora*. Dinamika Akuntansi, Keuangan dan Perbankan. 2(1):44-51.
- Badan Pusat Statistika. 2015. *Kelautan dan Perikanan Dalam Angka Tahun 2015*.
- Badan Pusat Statistika. 2016. *Kelautan dan Perikanan Dalam Angka Tahun 2016 Kabupaten Tulungagung*.
- Badan Pusat Statistika. 2017. *Kelautan dan Perikanan Dalam Angka Tahun 2017 Kabupaten Tulungagung*.
- Dahuri, R. 2001. *Kebijakan Penertiban Izin Kapal Asing Di Perairan Zona Ekonomi Eksklusif Indonesia (ZEEI)*. Seminar Nasional 20 Oktober 2001. Diselenggarakan Oleh HIMASEPA IPB. Jakarta.
- Effendi I dan Oktariza W. 2006. *Manajemen Agribisnis Perikanan*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Fatih, Cholid. 2010. *Strategi Pengembangan Agroindustri Perikanan Laut Di Kabupaten Tuban*. J-SEP. 4(3).
- Ginting, Rosnani. 2013. *Perancangan Produk*. Yoyakarta : Graha Ilmu.
- Google, Image. 2018. www.googleimage.com. Diakses pada tanggal 4 Mei 2018.
- Hajar, Ibnu; Abd. Azis Muthalib; Ahmad Mukhlis Nuriadi; Edi Hamka; Sukarta; Muh. Nur dan Mahmudin A.Sabilalo. 2017. *Strategy Development of Fishery Business in The Coastal Area Bone Bay Southeast Sulawesi Province*. The International Journal of Engineering and Science (IJES). 6:2319 – 1805.
- Hamali, Arif Yusuf. 2016. *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*. Jakarta: Prenadamedia Group.

Hamdi, Asep Saepul dan E. Bahruddin. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Aplikasi Dalam Pendidikan*. Yogyakarta : CV Budi Utama.

Handoko, T. Hani. 2003. *Manajemen Edisi 2*. Bpfe-Yogyakarta: Yogyakarta.

Harinaldi. 2005. *Prinsip-Prinsip Statistik Untuk Teknik Dan Sains*. Jakarta : Erlangga.

Harmono. 2014. *Manajemen Keuangan*. Bumi Aksara. Jakarta. 244 hlm.

Herdiansyah, Haris. 2011. *Metodelogi Penelitian Kualitatif Untuk Ilmu-Ilmu Sosial*. Salemba Humanika:Jakarta Selatan.

Hermawan, Asep. 2005. *Penelitian Bisnis Paradigma Kuantitatif*. Jakarta: PT. Grasindo.

Husnan, Suad dan Suwarsono Muhammad. 2000. *Studi Kelayakan Proyek*. UPP STIM YKPN :Yogakarta.

Isti, Pujihastuti. 2010. *Prinsip Penulisan Kuesioner Penelitian*. Jurnal Agribisnis dan Pengembangan Wilayah Vol. 2 No. 1.

Istijanto. 2005. *Riset Sumber Daya Manusia*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.

Jakfar dan Khasmir. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Prenada Media Kencana. Jakarta.

Mahyuddin, Kholish. 2008. *Panduan Lengkap Agribisnis Lele*. Penebar Swadaya:Jakarta

Mantra, Ida Bagoes. 2008. *Filsafat Penelitian Dan Metode Penelitian Sosial*. Pustaka Pelajar :Yogyakarta.

Marimin. 2004. *Teknik dan Aplikasi Pengambilan Keputusan Kriteria Majemuk*. Jakarta: Grasindo.

Muslimin. 2002. *Metode Penelitian Di Bidang Sosial*. Bayu Media:Malang.

Ningsih, Kustiawati dan Hanamah. 2013. *Matriks Internal Factor Evaluation (IFE) DAN External Factor Evaluation (EFE) Buah Naga Organik (Hylocereus Undatus)*. Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Islam Madura.

Nugroho, I. Adi; Bakar, Abu; dan Fitria, Lisye. 2014. *Analisis Kelayakan Usaha Pencucian Kendaraan Bermotor Studi Kasus Purwokerto Timur Jawa Tengah*. Jurnal Online Institut Teknologi Nasional Vol. 01(03).

Nugroho, I. Adi; Bakar, Abu; dan Fitria, Lisye. 2014. *Analisis Kelayakan Usaha Pencucian Kendaraan Bermotor Studi Kasus Purwokerto Timur Jawa Tengah*. Jurnal Online Institut Teknologi Nasional Vol. 01(03).



Nurjanah. 2010. *Dasar – dasar Dokumentasi. Universitas Diponegoro.* Semarang.

Nursalam. 2008. *Konsep dan Penerapan Metodologi Penelitian Ilmu Keperawatan.* Jakarta:Salemba Medika.

Pambudi, Taufik R; D, Oentoeng E; dan Hidayat, Nunung N. 2013. *Analisis Keuntungan Dan Rentabilitas Usaha Ayam Niaga Pedaging (Studi Kasus Pada Kemitraan Ismaya Unggas Makmur Di Kabupaten Kebumen).* Jurnal Ilmiah Peternakan 1(3): 1128 -1135.

Panjaitan,Friska E D; Satia Negara Lubis; dan Hasman Hashim. 2014. *Analisis Efisiensi Produksi Dan Pendapatan Usahatani Jagung (Studi Kasus: Desa Kuala, Kecamatan Tigabinanga, Kabupaten Karo).*

Primyantanto, Mimit .2011.*Feasibility Study Usaha Perikanan (Sebagai Aplikasi dari Teori Kelayakan Usaha Perikanan) Cetakan Pertama.* Universitas Brawijaya Press : Malang.

Primyantanto, Mimit. 2009. *Buku Ajar Evaluasi Proyek Usaha Edisi 2009/2010.* Laboratorium Terpadu Sosial Ekonomi Perikanan Universitas Brawijaya. Malang

Primyantanto, Mimit. 2016. *Evapro (Evaluasi Proyek) Teori Dan Aplikasi Pada Usaha Pembesaran Ikan Sidat (Anguilla sp).* UB Press: Malang.

Purwanti, Endang. 2012. *Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Umkm Di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga.* Among Makarti, Vol.5 No.9.

Qorih. 2017. *Analisis Strategi Pemasaran Usaha Pengasapan Ikan Bandeng (Chanos chanos) Di Desa Kalanganyar Kecamatan Sedati Kabupaten Sidoarjo Provinsi Jawa Timur.* Skripsi. Program Studi Agrobisnis Perikanan, Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan Dan Kelautan, Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan Universitas Brawijaya, Malang.

Rangkuti, Freddy. 2008. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis.* Jakarta. PT Gramedia Pustaka Utama.

Riska, Fiya Fajriya; Mimit Primyantanto dan Zainal Abidin. 2015. *Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (Clarias sp.) Pada Usaha Perseorangan “Toni Makmur” Dikawasan Agropolitan Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang Jawa Timur.* Jurnal ECSOFiM. 3(1).

Rosadi, Tomy; Sadikin Amir; dan Zaenal Abidin. 2012. *Pengaruh Pembatasan Konsumsi Pakan Terhadap Bobot Tubuh Ikan Nila (Oreochromis sp.) Siap Panen The Effect of Feed Consumption Limitation on Body Weight of Ready Harvest of Tilapia (Oreochromis sp.).* Jurnal Perikanan Unram. 1(1).

Rusniati dan Ahsanul Haq. 2014. *Perencanaan Strategis Dalam Perspektif Organisasi.* Jurnal INTEKNA. (2):102 – 209.

Sari, Putri A. 2014. *Studi Kelayakan Usaha Kecil Ritel Bakpia 29*. Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Yogyakarta.

Sijabat, Indriaty. 2015. *Strategi Pengembangan Pembesaran Ikan Sidat (Anguilla bicolor) Pada PT. 7 Sirip Emas Desa Sumberpucung, Kecamatan Sumberpucung, Kabupaten Malang, Jawa Timur*. Skripsi. Program Studi Agrobisnis Perikanan, Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan Dan Kelautan, Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan Universitas Brawijaya, Malang.

Siyoto, Sandu dan M. Ali Sodik. 2015. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.

Subagyo. 2007. *Studi Kelayakan Teori Dan Aplikasi*. Jakarta : PT. Elex Media Komputindo.

Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.

Sukirno, Sadono. 2009. *Mikroekonomi Teori Pengantar*. Rajawali Pers. Jakarta, hal 208.

Suyanto, Rachmatun. 2007. *Budi Daya Ikan Lele*. Penebar Swadaya:Depok.

Ubadillah, Anas dan Wikanastris Hersoelistyorini. 2010. *Kadar Protein Dan Sifat Organoleptik Nugget Rajungan Dengan Substitusi Ikan Lele (Clarias gariepinus) (Protein Levels and Organoleptic Crab Nugget with Substitution Catfish (Clarias gariepinus))*. Jurnal Pangan dan Gizi.1(2).

Umar, Husein. 2001. *Riset SDM Dalam Organisasi*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.

Wibisono, Dermawan. 2003. *Riset Bisnis. Panduan Bagi Praktisi Dan Akedemi*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.

Zulfikar. 2012. *Pengelolaan Perikanan Tangkap Berkelanjutan di Perairan Selatan Pelabuhan Ratu*. Tesis. Universitas Indonesia, Jakarta.

