

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN LELE  
(*Clarias sp.*) DI KELOMPOK PEMBUDIDAYA IKAN SUMBER LANCAR  
TEKNOLOGI BIOFLOK KECAMATAN BLIMBING KOTA MALANG**

**SKRIPSI  
PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN  
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN**

Oleh:  
**AHMAD MUCHLIS SANJAYA  
NIM. 125080400111095**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN  
UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
MALANG  
2016**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN LELE  
(*Clarias sp.*) DI KELOMPOK PEMBUDIDAYA IKAN SUMBER LANCAR  
TEKNOLOGI BIOFLOK KECAMATAN BLIMBING KOTA MALANG**

**SKRIPSI  
PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN  
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN**

Sebagai Salah Satu Syarat untuk Meraih Gelar Sarjana Perikanan  
di Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan  
Universitas Brawijaya

Oleh:  
**AHMAD MUCHLIS SANJAYA**  
**NIM. 125080400111095**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN  
UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
MALANG  
2016**

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN LELE  
(*Clarias sp.*) DI KELOMPOK PEMBUDIDAYA IKAN SUMBER LANCAR  
TEKNOLOGI BIOFLOK KECAMATAN BLIMBING KOTA MALANG

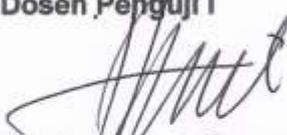
Oleh:  
AHMAD MUCHLIS SANJAYA  
NIM. 125080400111095

telah dipertahankan didepan penguji  
pada tanggal 15 Desember 2016  
dan dinyatakan telah memenuhi syarat

SK Dekan No. : \_\_\_\_\_

Tanggal : \_\_\_\_\_

Menyetujui,  
Dosen Penguji I

  
(Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MP)

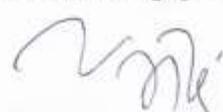
Tanggal: 09 JAN 2017

Dosen Pembimbing I

  
(Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS)

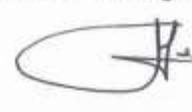
Tanggal: 09 JAN 2017

Dosen Penguji II

  
(Tiwi Nurjannati Utami, S.Pi, MM)

Tanggal: 09 JAN 2017

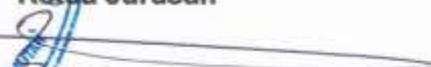
Dosen Pembimbing II

  
(Mochammad Fattah, S.Pi, M.Si)

Tanggal: 09 JAN 2017



Mengetahui,  
Ketua Jurusan

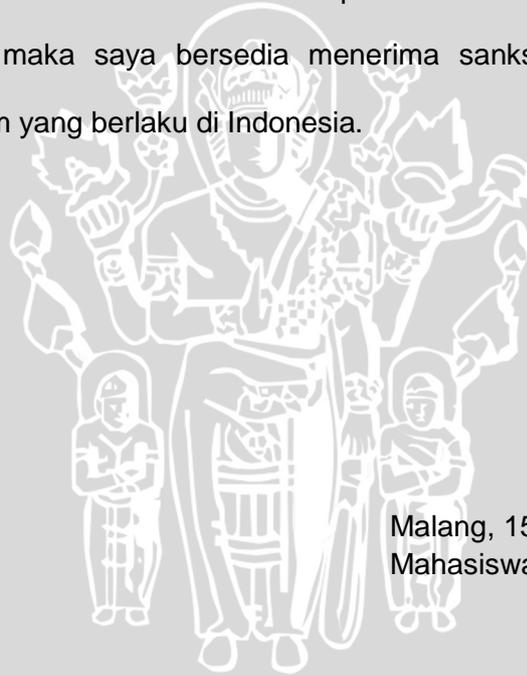
  
(Dr. Ir. Nuddin Harahap, MP)

Tanggal: 09 JAN 2017

## PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam Skripsi yang saya tulis ini tentang Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Lele (*Clarias* sp.) di Kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar Teknologi Bioflok Kecamatan Blimbing Kota Malang, 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 Skripsi ini hasil penjiplakan *plagiasi*, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut, sesuai hukum yang berlaku di Indonesia.



Malang, 15 Desember 2016  
Mahasiswa

Ahmad Muchlis Sanjaya

## RINGKASAN

**AHMAD MUCHLIS SANJAYA.** Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Lele (*Clarias* sp.) di Kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar Teknologi Bioflok Kecamatan Blimbing Kota Malang. (dibawah bimbingan **Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS** dan **Mochammad Fattah, S.Pi, M.Si**).

---

Potensi penyerapan hasil produksi Ikan Lele konsumsi di Malang Raya sangat menjanjikan, karena dari kebutuhan ikan Kota Malang sebesar 23.355 ton/tahun masih terpenuhi sebesar 69,17 ton/tahun yang terdiri dari produksi ikan lele sebesar 59,85 Ton/tahun. Hasil produksi dari Kota Malang tersebut masih belum dapat dipenuhi oleh Pembudidaya Kota Malang, kebanyakan Ikan masih dipasok dari Kabupaten Tulungagung yang merupakan penyumbang lele tertinggi di Provinsi Jawa Timur dengan nilai produksi 13.274 ton/tahun dengan prosentase 31,35%. Peluang yang besar tersebut berusaha dimanfaatkan oleh Pembudidaya Ikan Kota Malang untuk memenuhi kebutuhan daerahnya sendiri, terutama dari Kelompok Pembudidaya Ikan Lele Sumber Lancar Kecamatan Blimbing Kota Malang.

Penelitian ini bertujuan untuk: 1). Menganalisis dan mengetahui kelayakan Usaha Pembesaran Ikan Lele (*Clarias* sp.) di kelompok Sumber Lancar berdasarkan aspek finansial dan non finansial. 2). Menganalisis faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi pengembangan usaha. 3). Merumuskan alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan Usaha Pembesaran Ikan Lele di kelompok Sumber Lancar. 4). Menyusun pengembangan usaha pembesaran Ikan Lele dengan analisis SWOT pada Kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Sedangkan jenis penelitian yang digunakan menggunakan studi kasus. Jenis data yang digunakan meliputi data primer dan data sekunder. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, kuesioner, dan studi pustaka. Analisis data yang digunakan yaitu analisis deskriptif kualitatif dan analisis deskriptif kuantitatif. Deskriptif kualitatif meliputi aspek teknis pada usaha pembesaran Ikan Lele, aspek pemasaran (produk, harga, lokasi, promosi dan saluran pemasaran), aspek manajemen dan analisis SWOT. Deskriptif kuantitatif meliputi aspek finansial jangka pendek dan aspek finansial jangka panjang.

Aspek teknis sarana yang digunakan meliputi kolam bulat (terpal), peralatan yang digunakan dalam kegiatan pembesaran ikan lele meliputi blower, bak grading, seser, pompa sedot, pompa air, bak pakan, timbangan dalam kondisi yang baik, lalu prasarana yang digunakan seperti prasarana jalan sudah baik, tersedianya sistem aliran listrik dan sumber air serta adanya gazebo untuk ruang kunjungan. Kegiatan pembesaran yang dimulai dari persiapan kolam meliputi perlakuan air kolam (aplikasi), penebaran benih ikan lele, pemberian pakan dan perawatan ikan lele, dan pemanenan ikan lele. Aspek yang dilakukan sudah baik dengan perawatan yang teratur dan perlakuan yang baik.

Aspek manajemen yang dilakukan kelompok Sumber Lancar meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan. Perencanaan sebelum melakukan usaha pembesaran masih bersifat perencanaan yang sederhana, sistem pengorganisasian sudah diterapkan namun masih kurang maksimal, pelaksanaan usaha berjalan baik karena dikerjakan oleh tenaga kerja yang berpengalaman namun manajemen keuangan yang masih kurang. Aspek manajemen sudah terbilang baik namun masih perlu perbaikan dan peningkatan.

Aspek pemasaran, untuk mempertahankan pelanggan kelompok Sumber Lancar mengutamakan kualitas hasil pembesaran dengan sistem pembesaran yang baik, dapat menghasilkan lele yang berkualitas. Segmentasi pasar yang dituju yaitu pemenuhan pasar lokal dan untuk sasaran pasar yaitu pasar wilayah Malang Raya. Memiliki lokasi strategis dan mudah dijangkau oleh konsumen maupun pengepul ikan lele karena berada di Kota yang berjarak 5 km dari pusat Kota. Saluran pemasaran yang digunakan secara tidak langsung yaitu melalui pedagang dan pengepul serta saluran langsung kepada konsumen. Aspek pemasaran sudah bisa dikatakan baik namun masih perlu ditingkatkan lagi untuk jangkauan pemasarannya.

Aspek finansial jangka pendek pada kegiatan Usaha Pembesaran Ikan Lele di kelompok Sumber Lancar selama setahun memperoleh penerimaan sebesar Rp. 868,320,000,-, nilai *revenue cost ratio* (RC) sebesar 1.227 yang artinya lebih dari 1 usaha pembesaran ini menguntungkan, BEP seles sebesar Rp. 319,078,953 dan BEP unit 31,522 kg, keuntungan sebesar Rp. 160,667,681 dan Rentabilitas usaha sebesar 22,70 % dari hasil keuntungan dibagi dengan total biaya.. Untuk aspek finansial jangka panjang Re-investasi selama sepuluh tahun (2016-2026) sebesar Rp. 339,639,120,-, dengan nilai NPV (*net present value*) sebesar Rp. 825,746,673,-, IRR (*interternal rate of return*) sebesar 85%, nilai Net B/C (*net benefit cost ratio*) sebesar 5.55, dan PP (*payback periode*) 1.13 tahun dan pada uji sensitivitas dengan percobaan biaya naik 9,00% dan benefit turun 6,12%, biaya naik 5,00% dan benefit turun 9,37%, biaya naik 116,5% dan benefit turun 86,55% merupakan kombinasi asumsi ketika tidak layak.

Hasil analisis diagram SWOT yang meliputi faktor internal dan faktor eksternal, usaha berada pada kuadran I, hal ini menunjukkan bahwa strategi yang cocok untuk mengembangkan usaha adalah strategi agresif. Artinya strategi yang tepat adalah strategi SO, dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki usaha pembesaran Ikan Lele akan mendukung strategi agresif. Strategi agresif yang didapatkan berdasarkan matrix SWOT yang dapat diaplikasikan pada usaha tersebut yaitu: 1). Mempertahankan kualitas, kontinuitas dan teknologi budidaya serta memperbesar kuantitas produksi. 2). Meningkatkan kualitas, jaringan distribusi dan kemitraan.

Saran yang diberikan peneliti berdasarkan dari hasil penelitian untuk perencanaan pengembangan usaha pembesaran Ikan Lele meliputi: Perluasan lahan pembesaran agar produksi dapat ditingkatkan guna memenuhi permintaan pasar yang meningkat. Membuat sistem sistem kemitraan yang baik agar investor dapat menanamkan modal usaha di kelompok pembesaran Ikan ini dengan tidak ragu. Manajemen pengadaan benih Lele, agar benih yang dibutuhkan dalam kegiatan pembesaran ini selalu tersedia dan mudah mendapatkannya. Memperluas cakupan pemasaran agar jaringan distribusi dapat terbentuk lebih luas. Memaksimalkan penggunaan teknologi bioflok dan meningkatkan intensivitas pembesaran, agar penerimaan meningkat.

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian Skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Lele (*Clarias* sp.) di Kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar Teknologi Bioflok Kecamatan Blimbing Kota Malang” ini sesuai harapan. Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat menyelesaikan studi Sarjana Strata 1 (S1) Program Studi Agrobisnis Perikanan pada Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Brawijaya Malang.

Penulis dalam menyelesaikan Skripsi ini telah banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dekan Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Brawijaya Malang.
2. Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan, Program Studi Agrobisnis Perikanan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Brawijaya Malang.
3. Bapak Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS., selaku Dosen Pembimbing Pertama dan Bapak Mochammad Fattah, S.Pi, M.Si., selaku Dosen Pembimbing Kedua yang telah banyak memberi bimbingan, nasihat, dan ilmu yang bermanfaat sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MP., selaku Dosen Penguji Pertama dan Ibu Tiwi Nurjannati Utami, S.Pi, MM., selaku Dosen Penguji Kedua yang telah menguji, memberi saran maupun kritik yang membangun guna penyempurnaan skripsi ini.

5. Segenap pengurus kelompok Sumber Lancar beserta anggotanya, dan narasumber atas segala bantuan yang diberikan dalam pengumpulan data dan informasi yang berkaitan dengan karya ilmiah tertulis ini.
6. Sujud dan terima kasih yang dalam penulis persembahkan kepada Ibunda dan Ayahanda atas do'a dan dorongan semangat yang kuat tiada henti.
7. Teman-teman Agrobisnis Perikanan angkatan 2012, terima kasih atas bantuan yang kalian ulurkan baik berupa dorongan, dukungan maupun do'a selama ini.
8. Alm. Prof. Dr. KH Achmad Mudlor, SH., yang menjadikan inspirasi saya dalam bertindak dan menjalani keseharian dengan penuh semangat, Pengasuh Pesantren Luhur Malang.
9. Sahabat-sahabat Lembaga Tinggi Pesantren Luhur Malang yang sudah menjadi keluarga kedua saya selama mencari ilmu di Malang.
10. Semua pihak yang telah membantu terselesaikannya penulisan skripsi ini, terima kasih atas bantuan yang telah diulurkan.

Penulis menyadari bahwa penyusunan Skripsi ini masih terdapat kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dan semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Malang, 15 Desember 2016

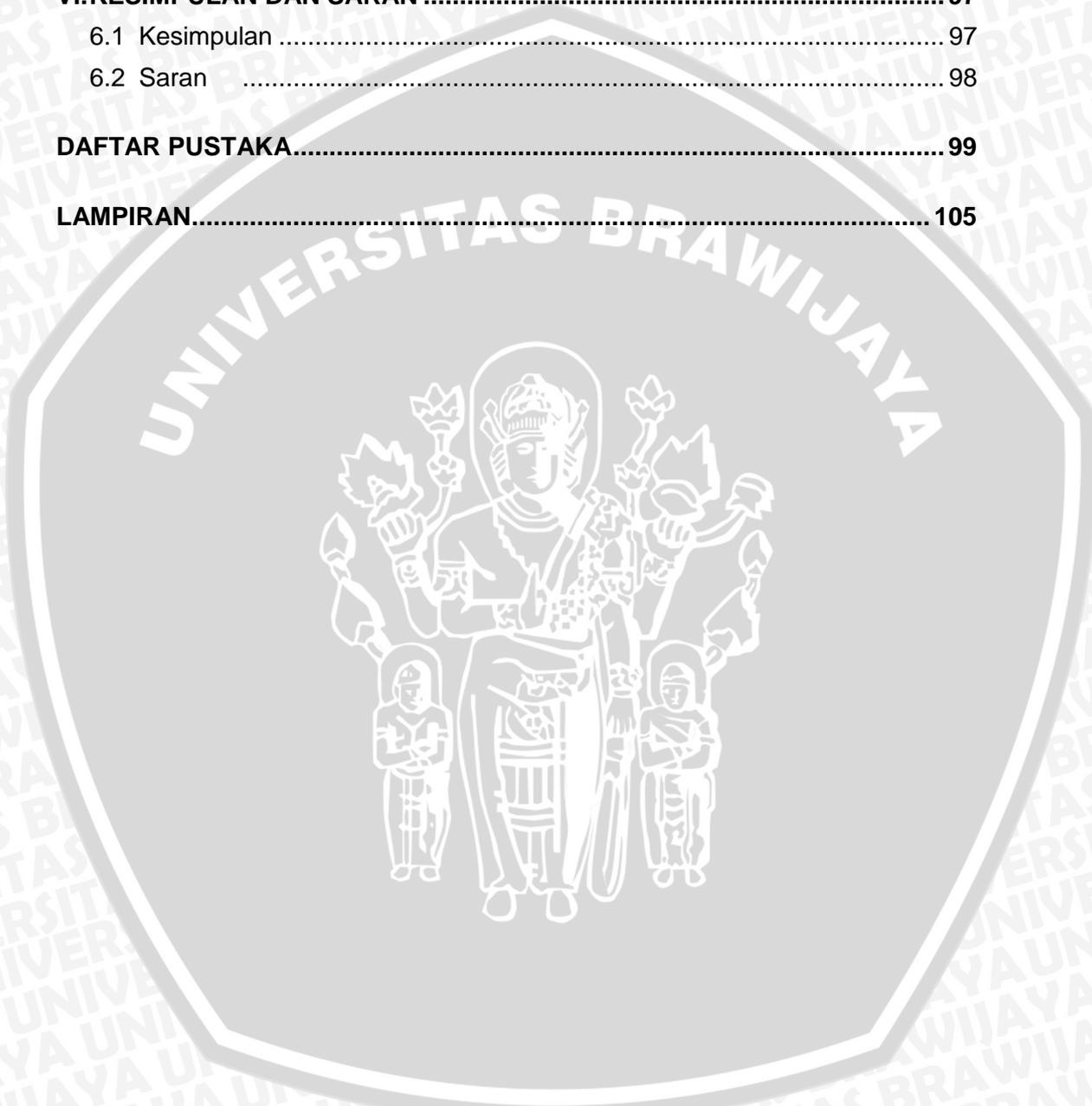
Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>PENYATAAN ORISINILITAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>RINGKASAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiii</b>
<b>I. PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	2
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Kegunaan.....	5
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>7</b>
2.1 Penelitian Terdahulu .....	7
2.2 Deskripsi dan Klasifikasi Ikan Lele .....	10
2.3 Teknik Budidaya.....	11
2.3.1 Jenis Kolam.....	11
2.3.1 Penyiapan Kolam.....	14
2.3.2 Pemilihan Benih Ikan Lele.....	14
2.4 Faktor Internal dan Faktor Eksternal.....	17
2.5 Kelayakan Usaha .....	17
2.5.1 Aspek Teknis .....	18
2.5.2 Aspek Manajemen .....	18
2.5.3 Aspek Pemasaran.....	19
2.5.4 Aspek Finansial.....	21
2.6 Strategi.....	22
2.7 Perumusan Strategi.....	22
2.8 Analisis SWOT .....	23

2.9 Kerangka Pemikiran Penelitian.....	25
<b>III. METODE PENELITIAN.....</b>	<b>27</b>
3.1 Tempat dan Waktu Pelaksanaan.....	27
3.2 Jenis Penelitian .....	27
3.3 Pengumpulan Data.....	27
3.3.1 Observasi .....	27
3.3.2 Wawancara.....	28
3.3.3 Kuesioner .....	28
3.3.4 Studi Pustaka.....	29
3.4 Sumber Data .....	29
3.4.1 Data Primer.....	29
3.4.2 Data Sekunder.....	30
3.5 Analisis Data .....	30
3.5.1 Analisis Deskriptif Kualitatif.....	30
3.5.2 Analisis Deskriptif Kuantitatif.....	31
3.5.3 Analisis SWOT.....	37
<b>IV. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN.....</b>	<b>40</b>
4.1 Letak Geografis dan Topografis .....	40
4.2 Keadaan Penduduk.....	45
4.2.1 Keadaan Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin .....	45
4.2.2 Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan .....	45
4.2.3 Keadaan Penduduk Berdasarkan Mata Pencarian.....	46
4.3 Keadaan Umum Perikanan .....	47
5.1 Kondisi Umum Unit Usaha .....	47
5.1.1 Lokasi Usaha.....	47
5.1.2 Sejarah dan Perkembangan Usaha .....	48
<b>V. HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>50</b>
5.1 Aspek Usaha.....	50
5.1.1 Aspek Teknis .....	50
5.1.2 Aspek Manajemen .....	61
5.1.3 Aspek Pemasaran.....	69
5.2 Aspek Finansiil .....	74
5.2.1 Analisis Finansiil Jangka Pendek.....	74
5.2.2 Analisis Finansiil Jangka Panjang .....	77
5.3 Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal .....	82
5.3.1 Faktor Internal .....	82

5.3.2 Faktor Eksternal .....	87
5.4 Matriks SWOT .....	93
5.5 Analisis Diagram SWOT .....	94
5.6 Strategi Pengembangan Usaha Berdasarkan Analisis SWOT .....	94
<b>VI. KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>97</b>
6.1 Kesimpulan .....	97
6.2 Saran .....	98
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>99</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>105</b>



## DAFTAR TABEL

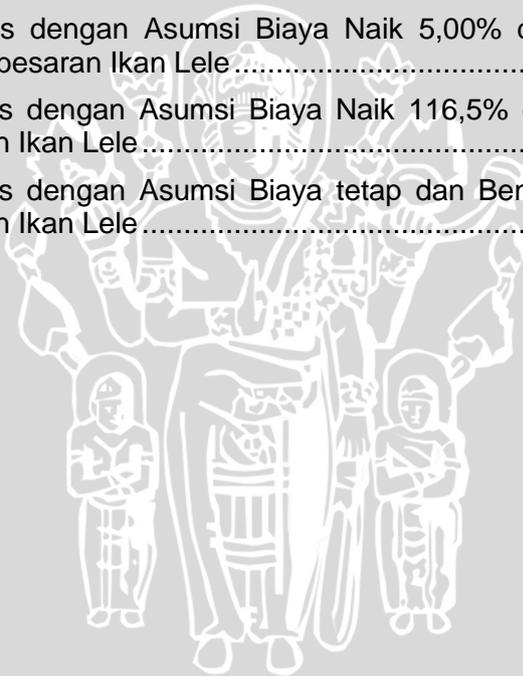
Tabel	Halaman
1. Perikanan Budidaya Kolam Provinsi Jawa Timur Tahun 2010.....	2
2. Matriks SWOT.....	24
3. Analisis Deskripsi Kualitatif.....	31
4. Faktor Internal Usaha.....	39
5. Faktor Eksternal Usaha.....	40
6. Matriks SWOT.....	41
7. Data Penduduk Desa Randuboto Berdasarkan Jenis Kelamin.....	45
8. Data Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan Umum.....	45
9. Data Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan Khusus.....	46
10. Data Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian.....	46
11. Jumlah Produksi dan Penerimaan dalam Satu Tahun.....	74
12. Asumsi Biaya Naik 9,00% dan Benefit Turun 6,12%.....	80
13. Asumsi Biaya Naik 5,00% dan Benefit Turun 9,37%.....	80
14. Asumsi Biaya Naik 116,5%.....	81
15. Asumsi Benefit Turun 86,55%.....	81
16. Indikator Faktor Internal.....	83
17. Kriteria Pembobotan dan Rating Pada Faktor Kekuatan.....	83
18. Kriteria Pembobotan dan Rating Pada Faktor Kelemahan.....	85
19. Pemberian Skor Faktor Strategi Internal (IFAS).....	87
20. Indikator Faktor Eksternal.....	88
21. Kriteria Pembobotan dan Rating Pada Faktor Peluang.....	88
22. Kriteria Pembobotan dan Rating Pada Faktor Ancaman.....	90
23. Pemberian Skor Faktor Strategi Eksternal (EFAS).....	92
24. Analisis Matriks SWOT Pada Usaha Pembesaran Ikan Lele.....	93
25. Perhitungan Penentuan Titik Koordinat Pada Diagram Analisis SWOT.....	94
26. Saran dan Solusi Bagi Kelompok untuk Mengatasi Kelemahan dan Ancaman yang Ada dalam Kegiatan Pembesaran Ikan Sumber lancar.....	97

## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Kerangka Pemikiran.....	26
2. Diagram analisis SWOT.....	41
3. Bangunan Kumbung .....	52
4. Kolam Bulat.....	53
5. Fasilitas Transportasi .....	54
6. Timbangan.....	55
7. Blower.....	56
8. Bak Plastik dan Tong Penampung .....	56
9. Bak Grade.....	57
10. Pompa Air dan Pompa Sedot.....	57
11. Keranjang .....	58
12. Jaring Serok.....	58
13. Proses Pembuatan Kolam Bulat .....	59
14. Pengaplikasian Air Kolam .....	59
15. Penebaran Benih .....	60
16. Pemanenan .....	60
17. Struktur Organisasi kelompok Sumber Lancar.....	66
18. Produk Ikan Lele Segar.....	70
19. Saluran Pemasaran di kelompok Sumber Lancar .....	71
20. Kurva <i>Break Event Point</i> (BEP).....	76
21. Diagram Analisis SWOT .....	95

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Denah Lokasi Pembesaran, Kelurahan Balearjosari .....	105
2. <i>Lay Out</i> Kolam Pembesaran .....	106
3. Analisis Finansiiil Jangka Pendek Usaha Pembesaran Ikan Lele di Kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar .....	107
4. Analisis Penambahan Investasi (Re-Investasi) Usaha Pembesaran Ikan Lele .....	112
5. Analisis Jangka Panjang Usaha Pembesaran Ikan Lele dalam Keadaan Normal .....	113
6. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 9,00% dan Benefit Turun 16,12% Usaha Pembesaran Ikan Lele .....	114
7. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 5,00% dan Benefit Turun 9,37% Usaha Pembesaran Ikan Lele .....	115
8. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 116,5% dan Benefit Tetap Usaha Pembesaran Ikan Lele .....	116
9. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya tetap dan Benefit turun 86,55% Usaha Pembesaran Ikan Lele .....	117



## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Perkembangan masyarakat dunia pada abad ke 21 telah menunjukkan kecenderungan adanya perubahan perilaku dan gaya hidup serta pola konsumsi cenderung terhadap produk perikanan. Keterbatasan kemampuan pasok hasil perikanan dunia, menjadikan Ikan sebagai komoditas strategis yang dibutuhkan oleh masyarakat dunia. Oleh karena itu, permintaan komoditas perikanan di masa yang akan datang semakin tinggi sebagai akibat meningkatnya jumlah penduduk, kualitas dan gaya hidup masyarakat dunia. Perubahan gaya hidup tersebut antara lain disebabkan kebutuhan makanan sehat, tingkat aktifitas yang tinggi dan kegiatan yang cakupannya global (Sukadi, 2002).

Pasokan Ikan dunia saat ini sebagian besar berasal dari hasil penangkapan Ikan di laut. Namun demikian pemanfaatan sumberdaya tersebut disejumlah negara dan perairan internasional saat ini dilaporkan telah berlebih. Oleh karena itu alternatif pemasok hasil perikanan diharapkan berasal dari Pembudidayaan Ikan. Namun karena keterbatasan lahan dan kondisi iklim yang tidak selalu mendukung, hal ini menjadi penghambat pengembangan budidaya perikanan di sebagian negara di dunia (Sukadi, 2002).

Produksi akuakultur dari negara Asia-Pasifik menyumbangkan sebesar 90% dari produksi akuakultur di dunia. Kedua, negara-negara Asia memberikan kontribusi produksi akuakultur sebesar 88,4% (58,9 juta ton). Namun Asia juga konsumen Ikan sebesar 70% dari konsumsi global, karena itu perdagangan Ikan hidup dan produk Ikan di dunia akan meningkat (Maskur, 2015). Produksi perikanan budidaya kolam menurut statistik perikanan budidaya kabupaten/kota, Kota Malang memiliki tingkat produksi 37,5 ton/tahun, dari jumlah tersebut

Ikan Lele adalah sejenis Ikan yang hidup di air tawar. Ikan Lele mudah dikenali karena tubuhnya yang licin, agak pipih memanjang, serta memiliki “kumis” panjang yang mencuat dari sekitar bagian mulutnya. Ikan Lele tidak pernah ditemukan di air payau atau air asin, kecuali Ikan Lele laut yang tergolong ke dalam marga dan suku yang berbeda (*Ariidae*). Habitatnya disungai dengan arus air yang perlahan, rawa, telaga, waduk, sawah yang tergenang air. Bahkan Ikan Lele dapat hidup pada air yang tercemar seperti di got-got dan selokan pembuangan. Ikan Lele disukai konsumen karena memiliki daging lunak, sedikit tulang, tidak berduri dan murah. Dari sisi budidaya, Ikan Lele relatif tidak memerlukan banyak perawatan dan memiliki masa tunggu panen yang singkat (Pusat Data, Statistik dan Informasi, 2013).

Ikan Lele merupakan salah satu komoditas perikanan yang diprioritaskan pengembangan budidayanya oleh (KKP, 2010 dalam Iswanto, B. 2014.). Jenis produksi budidaya kolam yang paling banyak dibudidayakan di Provinsi Jawa Timur berturut-turut adalah Ikan Lele, Ikan Gurami dan Ikan Nila.

Tabel 1. Perikanan Budidaya Kolam Provinsi Jawa Timur Tahun 2010

Jenis Budidaya Kolam	Produksi (Ton)	Nilai Produksi
		(Rp 1.000,-)
<b>Jumlah</b>	<b>65.125,0</b>	<b>709.062.554</b>
Ikan Lele	42.346,7	405.018.202
Ikan Gurame	9.490,2	161.423.442
Ikan Nila	7.872,7	86.295.583
Ikan Bawal	1.588,4	16.504.440
Lainnya	3.837,0	39.820.887

Sumber: Pusat Data, Statistik dan Informasi, 2013

Seluruh kabupaten di Jawa Timur membudidayakan Ikan Lele di kolam. Produksi Ikan Lele pada budidaya kolam tahun 2010 paling banyak terdapat di Tulungagung, yaitu sebesar 13.274 ton (31,35%) dengan nilai produksi sebesar Rp. 124.180.945.000, dan untuk daerah Malang menyumbang produksi Ikan

Lele sebesar 0,40% dari produksi Ikan Lele diwilayah Jawa Timur dengan produksi sebesar 167,5 ton/tahun dengan nilai produksi sebesar Rp. 1.829.455.000,- (Dinas Perikanan dan Kelautan. 2013). Hasil produksi dari Kota Malang tersebut masih belum dapat dipenuhi oleh Pembudidaya Kota Malang, kebanyakan Ikan masih dipasok dari Kabupaten Tulungagung yang merupakan penyumbang lele tertinggi di Provinsi Jawa Timur dengan nilai produksi 13.274 ton/tahun dengan prosentase 31,35% (Dinas Perikanan dan Kelautan. 2014)

Potensi penyerapan hasil produksi Lele konsumsi di Malang Raya sangat menjanjikan, kebutuhan hasil produksi tersebut masih belum dapat dipenuhi oleh Pembudidaya Malang sendiri kebanyakan Ikan masih dipasok dari Kabupaten Tulungagung, Kediri dan Blitar. Peluang yang besar tersebut berusaha dimanfaatkan oleh Pembudidaya Ikan Malang Raya. Akhir-akhir ini permintaan Lele dari hasil budidaya terus meningkat dan usaha ini semakin berkembang karena dalam proses produksinya lebih banyak memanfaatkan sumberdaya yang ada dan menggunakan komponen lokal yang cukup besar, sementara hasil dari budidaya berpotensi pasar domestik yang cukup besar (Tajerin, 2008).

Menurut Jaja dkk. (2013), peningkatan produksi Ikan Lele sangat diperlukan, mengingat sudah mulai berubah pandangan masyarakat terhadap Ikan Lele. Jika dulu Ikan Lele di pandang Ikan murahan, sekarang Ikan Lele merupakan komoditas yang sangat disukai oleh masyarakat. Hal ini ditandai dengan banyaknya warung-warung pecel Lele dan rumah makan yang menyediakan menu olahan Lele.

Penggunaan teknologi bioflok dalam kegiatan pembesaran budidaya lele merupakan teknologi yang dianjurkan. Teknologi bioflok mampu menampung padat tebar yang tinggi, bioflok sering disebut juga dengan teknik suspensi aktif AST (*Activated Suspension Technique*), menggunakan aerasi konstan untuk memungkinkan terjadinya proses dekomposisi secara aerobik dan menjaga flok

bakteri berada dalam suspensi (Azim *dalam*, J. Ekasari 2009). Dalam sistem ini, bakteri heterotrof yang tumbuh dengan kepadatan yang tinggi berfungsi sebagai bioreaktor yang mengontrol kualitas air terutama konsentrasi N serta sebagai sumber protein bagi organisme yang dipelihara.

Bioflok merupakan salah satu teknologi yang mampu mengatasi permasalahan limbah akuakultur, sebab dengan penambahan materi karbon bakteri heterotrof mampu mengubah nitrogen anorganik yang berasal dari feses maupun sisa pakan menjadi protein sel tunggal yang kemudian dapat dimanfaatkan sebagai sumber pakan Ikan atau udang (Avnimelech *dalam* Riani, 2012).

Melihat peningkatan akan kebutuhan konsumen dan permintaan pasar yang besar terhadap konsumsi Ikan Lele. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut sangat dibutuhkan strategi pengembangan usaha perikanan. Dalam hal ini mendasari penelitian untuk mengetahui bagaimana pengembangan strategi usaha pembesaran Ikan Lele di kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar Kelurahan Balarjosari.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berkaitan dengan uraian latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kelayakan usaha pembesaran Ikan Lele ditinjau dari aspek finansial (modal, biaya, penerimaan, RC Ratio, keuntungan, *Analisis Break Event Point* (BEP), rentabilitas, *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI), *Payback Period* (PP) dan aspek nonfinansial (aspek teknis, aspek manajemen, dan aspek pemasaran)?
2. Apa saja faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha pembesaran Ikan Lele?

3. Alternatif strategi apa saja yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usaha pembesaran Ikan Lele?
4. Bagaimana perencanaan pengembangan usaha pembesaran Ikan Lele dengan analisis SWOT?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian Strategi Pengembangan Usaha di Kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar Kelurahan Balarjosari adalah untuk:

1. Menganalisis kelayakan usaha pembesaran Ikan Lele berdasarkan aspek finansial (modal, biaya, penerimaan, RC Ratio, keuntungan, *Analisis Break Event Point* (BEP), rentabilitas, *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI), *Payback Period* (PP) dan mengetahui aspek nonfinansial (aspek teknis, aspek manajemen, dan aspek pemasaran).
2. Menganalisis faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi pengembangan usaha pembesaran Ikan Lele.
3. Merumuskan alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usaha pembesaran Ikan Lele.
4. Menyusun pengembangan usaha pembesaran Ikan Lele dengan analisis SWOT pada Kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar Kelurahan Balarjosari.

### 1.4 Kegunaan

Adapun hasil dari penelitian ini diharapkan berguna bagi:

1. Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan ilmu yang bermanfaat, pengalaman, pengetahuan, di samping untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar sarjana di Fakultas Perikanan dan Kelautan Universitas Brawijaya.

## 2. Pelaku Usaha Kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan mengenai strategi pengembangan usahanya. Serta sebagai tolak ukur kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar dalam pembesaran Ikan Lele agar lebih baik lagi.

## 3. Pemerintah Daerah

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan dalam menyusun kebijakan yang lebih baik di masa yang akan datang, terutama dalam pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Lele di kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar Kelurahan Balearjosari.

## 4. Lembaga Akademis atau Peneliti

Semoga penelitian ini dapat menjadi salah satu masukan sumber informasi, wawasan dan pengetahuan serta sebagai pedoman untuk mengadakan kegiatan penelitian lebih lanjut.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Penelitian Terdahulu

Pada penelitian Jatnika (2014) dalam penelitian yang berjudul Pengembangan Usaha pembesaran Ikan Lele (*Clarias sp.*) pada Lahan Kering di Kabupaten Gunung Kidul, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yang berfokus pada aspek teknis dan budidaya pengembangan usaha, serta analisis *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities* dan *Threats* (SWOT). Berdasarkan Hasil penelitian yang telah dilakukan analisis keuangan, harga jual ikan lele konsumsi rata-rata per kilogram ditingkat pembudidaya Rp. 1.045.316,- , produksi yang dihasilkan pada luas kolam yang berbeda dengan total produksi 2.563 kg/siklus, total perolehan pendapatan per siklus budidaya Rp.8.891.765,- dari luasan kolam yang berbeda, total keuntungan yang diperoleh per siklus budidaya Rp. 2.108.965,- dari luasan kolam yang berbeda, BEP volume produksi 1723,66 kg pada harga Rp2.1606,01/kg dari total luas kolam ; Nilai *Gross B/C Ratio* 1,22 (luas kolam 12-16 m<sup>2</sup>), 1,32 (luas kolam 20-25 m<sup>2</sup>) dan 1,34 (luas kolam 30-45 m<sup>2</sup>), serta berdasarkan kriteria jangka waktu pengembalian modal (PBP) diperoleh hasil 3,81 tahun (luas kolam 12-16 m<sup>2</sup>), 1,32 (luas kolam 20-25 m<sup>2</sup>) dan 1,34 (luas kolam 30-45 m<sup>2</sup>). Untuk memaksimalkan pendapatan Pembudidaya Ikan Lele, dilakukan penambahan jumlah dan luas kolam, serta mengembangkan usaha pembesaran, menerapkan cara-cara pemeliharaan dan budidaya yang baik, serta memperluas jangkauan pasar mulai dari konsumen perorangan, pasar tradisional rumah makan dan restoran hingga ke pasar modern untuk meningkatkan efisiensi modal dan meningkatkan keuntungan bagi petani Lele pada lahan kering di Kabupaten Gunung Kidul.

Menurut Negara (2015), dengan judul Strategi Pengembangan Budidaya Lele Dumbo *Clarias* sp. Melalui Program Pengembangan Usaha Mina Pedesaan Perikanan Budidaya di Kabupaten Buleleng. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif, baik kualitatif, kuantitatif serta analisis SWOT. Jenis sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Teknik yang digunakan berupa pengumpulan data meliputi observasi, wawancara, kuesioner, dan studi pustaka. Identifikasi IFAS dan EFAS menghasilkan empat golongan alternatif strategi yang kemudian dapat dilaksanakan. Berdasarkan hasil identifikasi faktor IFAS dan EFAS berupa angkaangka kemudian diinventarisasi kedalam Matriks IFAS dan EFAS. Fokus analisis dan skoring yaitu diperoleh sumbu  $x = 0,296$  dan sumbu  $y = 0,058$  kemudian hasil analisis dituangkan dalam gambar kuadran SWOT (Gambar 1). Posisi ini menandakan strategi progresif (kuadran I; positif, positif) dimana sebuah organisasi yang kuat dan berpeluang.

Fiya Fajriya Riska (2015), dengan judul Strategi Pengembangan Usaha pembesaran Ikan Lele (*Clarias* sp.) Pada Usaha Perseorangan "Toni Makmur" Dikawasan Agropolitan Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang Jawa Timur. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui profil usaha budidaya, menganalisis penerapan manajemen usaha, mengetahui dan menganalisis faktor internal dan eksternal usaha dan menganalisis strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele "Toni Makmur". Jenis penelitian ini adalah deskriptif. Data dianalisis secara deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Profil usaha budidaya ikan lele "Toni Makmur" terdiri dari sejarah dan perkembangan usaha. Manajemen usaha yang dijalankan pada usaha ini saling berkaitan mulai dari pra produksi sampai dengan pasca produksi yang dipengaruhi oleh beberapa aspek yaitu aspek teknis, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek hukum, aspek pemasaran, aspek lingkungan, dan aspek finansial. Hasil analisis IFAS

didapatkan nilai sebesar 0,26 dan EFAS didapatkan hasil sebesar 0,36. Hasil analisis SWOT pada usaha ini berada pada kuadran 1, sehingga strategi yang diterapkan adalah strategi SO (*Strength-Opportunities*). Strategi SO adalah strategi yang memanfaatkan kekuatan internal yang dimiliki untuk menangkap peluang yang ada, pada usaha ini strategi SO yang digunakan dalam kategori sedang.

Pada penelitian Hastuti (2014), dengan judul Performa Produksi Ikan Lele Dumbo (*Clarias gariepinus*, Burchell) yang Dipelihara dengan Teknologi *Biofloc*, menyatakan bahwa Aplikasi teknologi *biofloc* pada budidaya ikan lele dumbo (*Clarias gariepinus*, Burchell) mampu meningkatkan produksi ikan, meningkatkan efisiensi pemanfaatan pakan yang diberikan, memperbaiki nilai konversi pakan serta memperbaiki kualitas air media serta meningkatkan angka kelangsungan hidup ikan. *Biofloc* tidak hanya mengandung bakteri saja, namun tersusun pula atas mikroorganisme lain diantaranya adalah mikroalgae, dan zooplankton yang terperangkap partikel organik. Terlihat bahwa *biofloc* tidak sekedar memperbaiki kualitas air terutama ammonia dalam sistim akuakultur, namun *biofloc* juga membentuk biomassa yang ikut berkontribusi dalam menyediakan sumber protein bagi ikan yang dibudidayakan. Dikaitkan dengan teknologi *biofloc*, rupanya pakan yang dikonsumsi oleh ikan lele yang dibudidayakan dengan teknologi *biofloc* dimanfaatkan secara lebih efisien. Nilai efisiensi pemanfaatan pakan mencapai  $103,82 \pm 1,64\%$ . Sedangkan ikan lele yang dibudidayakan dengan sistim air mengalir memiliki efisiensi pemanfaatan pakan sebesar  $89,83 \pm 6,03\%$ . Konversi pakan (FCR) sebesar  $0,96 \pm 0,02$  dan  $1,12 \pm 0,08$  masing-masing untuk ikan lele yang dibudidayakan dengan teknologi *biofloc* dan sistim air mengalir. Penerapan teknologi *biofloc* pada budidaya ikan lele dumbo (*Clarias gariepinus*, Burch) mampu mendukung kehidupan ikan yang dipelihara dengan kepadatan 1.000 ekor/meter<sup>2</sup>. kelangsungan hidup ikan lele yang dipelihara

dengan teknologi *biofloc* mencapai  $95,70 \pm 3,27\%$ . Nilai tersebut lebih tinggi dibandingkan dengan angka kelangsungan hidup ikan lele yang dipelihara dengan sistim air mengalir, yaitu sebesar  $81,16 \pm 2,13\%$ . Tingginya angka kelangsungan hidup tersebut diduga karena teknologi *biofloc* telah mampu memperbaiki kondisi kualitas air media budidaya. Dengan teknologi *biofloc* mampu menekan kadar amonia hingga berada pada konsentrasi 0,26 hingga 1,36 ppm. Nilai amonia tersebut lebih rendah dibandingkan dengan nilai konsentrasi amonia pada air media budidaya ikan lele sistem ganti air, yaitu sebesar 0,65 hingga 1.68 ppm. Aplikasi teknologi *biofloc* tanpa ganti air juga menyebabkan tingginya nilai turbiditas atau kekeruhan air media, yaitu sebesar 999 ppm. Sedangkan nilai turbiditas air media budidaya sistim ganti air mencapai 573 ppm. Tingginya angka kekeruhan ini akan menguntungkan bagi ikan lele dumbo yang dikenal sebagai ikan nokturnal, yaitu jenis ikan yang menyukai kondisi gelap. Kondisi air media dengan turbidity yang tinggi mampu berfungsi sebagai shelter bagi ikan lele dumbo yang dibudidayakan dengan kepadatan sangat tinggi (1.000 ekor/meter<sup>2</sup>), sehingga mengurangi perilaku agresif dan kanobalisme.

## 2.2 Deskripsi dan Klasifikasi Ikan Lele

Ikan Lele (*Clarias*) adalah marga (*genus*) Ikan yang hidup di air tawar. Ikan ini mempunyai ciri khas dengan tubuhnya yang licin, agak pipih memanjang serta memiliki jenis kumis yang panjang, mencuat dari sekitar bagian mulutnya. Ikan ini sebenarnya terdiri atas berbagai jenis (*spesies*), dedikitnya terdapat 55 spesies Ikan Lele di seluruh dunia.

Menurut Sconoli (1977) dalam Budianto (2012), Klasifikasi Ikan Lele adalah sebagai berikut:

Kerajaan	: <i>Animalia</i>
Filum	: <i>Chordata</i>
Kelas	: <i>Tinopteryangii</i>
Ordo	: <i>Siluriformes</i>
Famili	: <i>Clariidae</i>
Genus	: <i>Clarias</i>
Spesies	: <i>Clarias</i> sp.
Nama lokal	: Ikan Lele (P. Jawa), keli/keeling (P. Sulawesi), Pintat (P. Kalimantan), dan kalang (P. Sumatra).



(Google Image, 2016)

Ikan-ikan marga *Clarias* ini dikenal dari tubuhnya yang licin memanjang dan tidak bersisik, dengan sirip punggung dan sirip anus yang juga panjang, yang terkadang menyatu dengan sirip ekor, menjadikan nampak seperti sidat yang pendek. Kepalanya keras menulang dibagian atas, dengan mata kecil dan mulut lebar yang terletak diujung moncong, dilengkapi dengan empat pasang sudut peraba (*barbels*) yang amat berguna untuk bergerak di air sapitang yang gelap. Lele juga memiliki alat pernapasan tambahan berupa modifikasi dari busur insangnya, serta terdapat patil yakni duri tulang yang tajam pada sirip-sirip dadanya (Budianto, 2012).

### 2.3 Teknik Budidaya

Ikan Lele merupakan salah satu jenis Ikan yang sanggup hidup dalam kepadatan tinggi. Ikan ini memiliki tingkat konversi pakan menjadi bobot tubuh yang baik dengan sifat seperti ini, budidaya Ikan Lele akan sangat menguntungkan bila dilakukan secara intensif (Budianto, 2012).

#### 2.3.1 Jenis Kolam

Teknik budidaya ikan terbagi menjadi 3 yaitu: Tradisional/ekstensif, kolam yang digunakan adalah kolam tanah yaitu kolam yang keseluruhan bagian kolamnya terbuat dari tanah. Semi intensif, kolam yang digunakan adalah kolam

yang bagian kolamnya (dinding pematang) terbuat dari tembok sedangkan dasar kolamnya terbuat dari tanah. Intensif, kolam yang digunakan adalah kolam yang keseluruhan bagian kolam terdiri dari tembok atau kolam yang berbahan terpal.

Menurut Rahayu (2014), seiring berkembangnya kebutuhan industri budidaya ikan atau udang yang dituntut ramah lingkungan, beragam teknologi yang dapat digunakan untuk meminimalisir limbah budidaya mulai bermunculan. Banyak upaya yang dapat dilakukan oleh pembudidaya ikan atau udang untuk meminimalisir limbah sisa pakan atau mengolahnya. Berikut merupakan macam-macam teknologi budidaya ikan:

a. Teknologi Sistem Resirkulasi

Sistem ini memanfaatkan proses nitrifikasi dari bakteri. Dengan sistem ini limbah dari sisa pakan maupun hasil metabolisme berupa Amonium dikonversi menjadi komponen yang lebih dapat ditoleransi oleh ikan yaitu nitrat. Selanjutnya nitrat dapat digunakan untuk bahan pupuk.

b. Teknologi Busmetik atau Budidaya Udang Skala Mini Empang Plastik

Model budidaya ini diterapkan dengan memperkecil petakan tambaknya dari ukuran biasanya ( $1/5$  hingga  $1/4$  dari ukuran tampak pada umumnya). Dengan memperkecil petakan, maka pengontrolan lebih mudah dan efisiensi penggunaan pakan menjadi lebih maksimal. Teknologi ini sudah diselaraskan dengan penanaman vegetasi mangrove yang sangat berguna untuk mendukung tambak itu sendiri. Air dari tambak tidak dibuang ke perairan bebas namun diarahkan ke vegetasi mangrove, yang kemudian dimanfaatkan untuk budidaya bandeng atau kepiting.

c. Teknologi Probiotik

Teknologi ini diyakini mampu membantu meminimalisir limbah (terutama pada budidaya udang). Bakteri dari genus *Bacillus*, banyak membantu dalam proses perbaikan mutu air tambak karena mampu menkonversi bahan organik

menjadi komponen terurai lainnya yang lebih ramah. Probiotik ini merupakan salah satu upaya budidaya yang berkelanjutan dan ramah lingkungan karena probiotik bertugas mengurai H<sub>2</sub>S, amoniak, nitrit, dan nitrat yang terdapat pada limbah.

d. Teknologi Bioflok

Teknologi yang menerapkan keseimbangan unsur organik dalam air ini sudah banyak diterapkan, baik pada ikan air tawar maupun pada udang di tambak. Teknologi ini dapat menekan konversi pakan ikan atau udang sehingga akan mengurangi buangan ke lingkungan.

e. Teknologi Akuaponik

Teknologi ini juga mulai banyak dikembangkan, karena dinilai mampu meminimalisir limbah hasil budidaya. Unsur hara (biasanya didominasi unsur Nitrogen) akan diserap oleh tanaman melalui akarnya. Jenis tanaman yang digunakan diantaranya adalah tanaman air seperti kangkung.

f. Teknologi Yumina (sayur dan ikan) dan Bumina (buah dan ikan)

Teknologi ini dikembangkan oleh Badan Penelitian dan Pengembangan kelautan dan Perikanan. Prinsip dasar dari teknologi tersebut hampir sama dengan teknologi akuaponik. Teknologi ini bahkan sudah diadopsi oleh FAO sebagai teknologi rekomended untuk dikembangkan.

g. Teknologi 90% Satiation Feeding

Teknologi ini dikembangkan oleh ASA (American Soybean Association). Teknologi tersebut diambil dari negeri Tiongkok. Logikanya adalah ikan tidak diberikan pakan kenyang setiap hari, namun hanya pada level 90 % saja. Sehingga tidak ada makanan yang tersisa karena tidak dimakan, kemudian metabolisme ikan lebih baik. Teknologi ini pernah dicoba di Indonesia sekitar 2004 – 2006 pada ikan yang dipelihara di kolam arus deras dan karamba jaring apung (mas dan nila).

#### h. Teknologi Pakan Terapung

Dengan menggunakan pakan ikan terapung, maka dapat lebih mudah mengontrol jumlah pakan yang diberikan kepada ikan. Hal ini karena pakannya terapung sehingga dapat dilihat dengan mata. Namun teknologi ini hanya untuk ikan-ikan yang makan di permukaan saja, tidak cocok untuk tipe demersal.

#### i. Teknologi Protein Sparring

Teknologi ini menggantikan sumber energi utama untuk pakan dengan menggunakan karbohidrat bukan dari protein. Gagasan tersebut muncul karena adanya imbauan untuk menekan penggunaan tepung ikan sebagai bahan baku utama untuk pabrik pakan.

#### j. Teknologi Bioremediasi

Menurut Dhamar (2014), Teknologi Bioremediasi ini digunakan untuk memperbaiki kualitas suatu lingkungan dengan menggunakan mikroorganisme. Prinsipnya, ada banyak jenis dan jumlah mikroba di alam yang masing-masing memiliki kemampuan adaptasi dan fungsi yang spesifik yang dapat kita manfaatkan untuk pemulihan lingkungan.

### 2.3.2 Penyiapan Kolam

Ada berbagai macam tipe kolam yang bisa digunakan untuk tempat budidaya Ikan Lele. Setiap tipe kolam memiliki keunggulan dan kelemahan masing-masing bila ditinjau dari segi usaha pembesaran. Untuk memutuskan kolam apa yang cocok, harap pertimbangkan kondisi lingkungan, ketersediaan tenaga kerja dan sumber dana yang ada. Jenis-jenis kolam yang umum digunakan dalam budidaya Ikan Lele adalah kolam tanah, kolam semen, kolam terpal, jaring apung dan keramba.

### 2.3.3 Pemilihan Benih Ikan Lele

Tingkat kesuksesan budidaya Ikan Lele sangat ditentukan oleh kualitas benih yang ditebar.

a. Syarat benih unggul

Benih yang ditebar harus benih yang benar-benar sehat. Ciri-ciri benih yang sehat gerakannya lincah, tidak terdapat cacat atau luka dipermukaan tubuhnya, bebas dari bibit penyakit dan gerakan renang normal. Untuk menguji gerakannya, tempatkan Ikan pada arus air, jika Ikan tersebut melawan arah arus air dan bisa bertahan berarti gerakan renangnya baik.

Ukuran benih untuk pembesaran Ikan Lele biasanya memiliki panjang sekitar 5-7 cm. Usahakan ukuran rata agar Ikan dapat menghasilkan panen dengan ukuran seragam.

b. Cara menebar benih

Sebelum benih ditebar, lakukan penyesuaian iklim terlebih dahulu. Caranya, masukan benih beserta wadahnya ke dalam kolam. Biarkan selama 15 menit agar terjadi penyesuaian suhu tempat benih dengan suhu kolam sebagai lingkungan barunya. Miringkan wadah dan biarkan benih keluar dengan sendirinya. Metode ini bermanfaat mencegah stres pada benih.

Tebarkan benih Ikan Lele ke dalam kolam dengan kepadatan 200-400 ekor per m<sup>2</sup>. Semakin baik kualitas air kolam, semakin tinggi jumlah benih yang bisa ditampung. Usahakan tinggi air tidak lebih dari 40 cm saat benih ditebar. Hal ini menjaga agar benih Ikan bisa menjangkau permukaan air untuk mengambil pakan atau bernapas. Pengisian air kolam berikutnya disesuaikan dengan ukuran tubuh Ikan sampai mencapai ketinggian air 100 m

c. Menentukan kapasitas kolam

Cara menghitung padat tebar Ikan pada kolam, untuk budidaya Ikan Lele secara intensif. Asumsi kedalaman kolam 1-1,5 meter (kedalaman yang dianjurkan). Maka kepadatan tebar bibit Lele yang dianjurkan adalah 200-400 ekor per meter persegi. Contoh, untuk kolam berukuran 3x4 meter maka

jumlah benih Ikan minimal  $(3 \times 4) \times 200 = 2400$  ekor, maksimal  $(3 \times 4) \times 400 = 4800$  ekor. Untuk kolam tanah kapaistasnya lebih sedikit dari kolam tembok.

d. Pakan untuk pembesaran Ikan Lele

Pakan merupakan komponen biaya terbesar dalam pembesaran Ikan Lele. Ada banyak sekali merek dan ragam pakan di pasaran. Pakan Ikan Lele yang baik adalah pakan yang menawarkan *Food Conversion Ratio* (FCR) lebih kecil dari satu. FCR adalah rasio jumlah pakan berbanding pertumbuhan daging. Semakin kecil nilai FCR, semakin baik kualitas pakan.

e. Perlakuan air

Hal penting lain dalam pembesaran Ikan Lele adalah perlakuan air kolam. Untuk mendapatkan hasil maksimal kualitas dan kuantitas air harus tetap terjaga. Control bagian dasar kolam, timbunan tersebut akan menimbulkan gas amonia atau hidrogen sulfida yang dicirikan dengan adanya bau busuk.

Apabila sudah muncul bau busuk, buang sepertiga air bagian bawah. Kemudian isi lagi dengan air baru. Frekuensi pembuangan air sangat tergantung pada kebiasaan pemberian pakan. Apabila dalam pemberian pakan banyak menimbulkan sisa, pergantian air akan lebih sering dilakukan.

f. Pengendalian hama dan penyakit

Hama yang paling umum dalam budidaya Ikan Lele antara lain hama seperti linsang, ular, musang air dan burung. Untuk memperkecil akibat yang ditimbulkan dengan memasang pagar di sekeliling kolam. Sedangkan penyakit pada budidaya Ikan Lele bisa berasal dari protozoa, bakteri dan virus. Ketiga mikroorganismenya ini menyebabkan berbagai penyakit yang mematikan. Beberapa diantaranya adalah bintik putih, kembung perut dan luka di kepala dan ekor.

#### g. Panen budidaya Ikan Lele

Ikan Lele bisa dipanen setelah mencapai ukuran 9-12 ekor per kg, dengan usia pembesaran 2,5-3,5 bulan dari benih berukuran 5-7 cm. Berbeda dengan konsumsi domestik, Ikan Lele untuk tujuan ekspor biasanya mencapai ukuran 500 gram per ekor.

Satu hari (24 jam) sebelum panen, sebaiknya Ikan Lele tidak diberi pakan agar tidak buang kotoran saat diangkut. Pada saat Ikan Lele dipanen lakukan sortasi untuk misahkan Lele berdasarkan ukurannya. Pemisahan ukuran berdampak pada harga. Ikan Lele yang sudah disortasi berdasarkan ukuran akan meningkatkan pendapatan bagi Pembudidaya.

#### **2.4 Faktor Internal dan Faktor Eksternal**

Menurut Arianto (2011), dalam suatu usaha dikelompokkan menjadi dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal adalah faktor yang berkaitan dengan kemampuan dari pelaku usaha, sedangkan faktor eksternal berkaitan dengan tantangan dari luar usaha yang dimiliki. Faktor internal terdapat didalam lingkungan suatu perusahaan tersebut. Sedangkan faktor eksternal terdapat diluar perusahaan contohnya pasar yang dapat dijadikan acuan dalam melakukan pemasaran produk yang dihasilkan.

#### **2.5 Kelayakan Usaha**

Melakukan studi kelayakan harus menentukan aspek-aspek apa saja yang harus dipelajari terlebih dahulu. Aspek-aspek yang harus diperhatikan adalah aspek pasar, aspek teknis, aspek keuangan, aspek manajemen dan aspek hukum. Hal-hal yang mendasari menjalankan studi kelayakan usaha jika suatu pihak atau seseorang dengan melihat suatu kesempatan usaha, apakah kesempatan usaha tersebut bisa bermanfaat secara ekonomis serta apakah bisa mendapatkan suatu tingkat keuntungan yang layak dari usaha tersebut. Semakin

luas skala usaha maka dampak yang dihasilkan baik secara ekonomi maupun sosial semakin luas (Husnan dan Muhammad, 2000).

### 2.5.1 Aspek Teknis

Aspek teknis atau operasi juga dikenal sebagai aspek produksi. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam aspek teknis adalah masalah penentuan lokasi, luas produksi, tata letak (*lay out*), penyusunan peralatan produksi, dan proses produksinya termasuk pemilihan teknologi. Kelengkapan kajian aspek operasi sangat tergantung dari jenis usaha yang akan dijalankan, karena setiap jenis usaha memiliki prioritas tersendiri (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Analisis aspek teknis berhubungan dengan input usaha (penyediaan bahan baku) dan (produksi) berupa barang-barang nyata dan jasa-jasa. Aspek teknis berpengaruh terhadap kelancaran usaha terutama kelancara proses produksi. Analisis ini dikaji secara kualitatif untuk mengetahui gambaran mengenai lokasi usaha pembesaran Ikan, besarnya skala budidaya atau luas budidaya, peralatan dan perlengkapan yang digunakan serta proses kegiatan produksi yang dilakukan dalam usaha pembesaran Ikan Lele *Clarias* sp. di kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar.

### 2.5.2 Aspek Manajemen

Suatu ide bisnis dikatakan layak berdasarkan aspek manajemen dan sumberdaya manusia jika terdapat kesiapan tenaga kerja untuk menjalankan usaha tersebut dapat dibangun sesuai waktu yang telah diperkirakan (Suliyanto, 2010). Secara spesifik analisis aspek manajemen dan sumberdaya manusia pada studi kelayakan bertujuan untuk:

- a. Menganalisis penjadwalan pelaksanaan pembangunan bisnis,
- b. Menganalisis jenis-jenis pekerjaan yang diperlukan untuk melaksanakan setiap jenis pekerjaan yang diperlukan untuk pembangunan bisnis,

- c. Menganalisis biaya yang diperlukan untuk melaksanakan setiap jenis pekerjaan yang diperlukan untuk pembangunan bisnis,
- d. Menganalisis persyaratan yang diperlukan untuk memangku pekerjaan pada suatu bisnis,
- e. Menganalisis struktur organisasi yang cocok untuk menjalankan bisnis,
- f. Menganalisis metode pengadaan tenaga kerja untuk menjalankan bisnis,
- g. Menganalisis kesiapan tenaga kerja untuk menjalankan bisnis.

Aspek manajemen dikaji secara deskriptif untuk mengetahui sumberdaya manusia dalam menjalankan jenis-jenis pekerjaan pada usaha pembesaran Ikan Lele di kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam aspek tersebut diantaranya adalah bentuk badan usaha yang digunakan, struktur organisasi yang berguna dalam menentukan garis kerja untuk mengatur pelaksanaan operasional perusahaan serta sistem ketenagakerjaan yang diterapkan oleh pihak manajemen, tenaga kerja disini dalam artian anggota kelompok.

### 2.5.3 Aspek Pemasaran

Inti dari pemasaran (*marketing*) adalah mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan sosial. Salah satu definisi yang baik dan singkat dari pemasaran adalah memenuhi kebutuhan dengan cara yang menguntungkan. Manajemen pemasaran (*marketing management*) sebagai seni dalam ilmu memilih pasar sasaran dan meraih, mempertahankan, serta menumbuhkan pelanggan yang unggul (Kotler dan Keller, 2008).

Analisis aspek pemasaran dikaji dengan cara deskriptif untuk mengetahui berapa besar potensi pasar untuk masa yang akan datang. Untuk keperluan ini perlu diketahui tingkat permintaan pasar pada masa lalu, sekarang dan masa yang akan datang. Berapa bagian dari keseluruhan potensi pasar yang dapat

diserap oleh kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar serta strategi pemasaran yang digunakan untuk mencapai market share yang telah diterapkan.

Menurut Gitosudarmo (2012), Marketing Mix adalah kombinasi dari empat variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran perusahaan, yaitu: produk, struktur harga, kegiatan promosi dan distribusi.

#### **a. Strategi Produk (*Product*)**

Strategi harga adalah cara dan penyediaan produk yang tepat bagi pasar yang ditujui, sehingga dapat memuaskan para konsumennya dan sekaligus dapat meningkatkan keuntungan perusahaan dalam jangka panjang melalui peningkatan penjualan dan share pasar (Gitosudarmo 2012).

#### **b. Strategi Harga (*Price*)**

Menurut Gitosudarmo (2012), pemetaan harga dapat banyak membantu dalam memberi pengertian yang baik dari sistem pemasaran yang ada, dan dalam pengidentifikasian masalah pemasaran struktur harga geografis adalah salah satu titik pangkal pada analisis biaya dan margin dalam rangka penelitian untuk perbalkan efisiensi pemasaran.

#### **c. Strategi Pemasaran (*Promotion*)**

Promosi adalah usaha perusahaan untuk memberitahukan, membujuk atau mengingatkan konsumen tentang perusahaan serta produknya, supaya tujuan perusahaan tercapai (Gitosudarmo, 2012). Umumnya ada tiga metode penetapan harga produk, yaitu:

##### **1) Penetapan harga yang berorientasi biaya**

Kebanyakan perusahaan menetapkan harga berdasarkan biaya yang dikeluarkan. Umumnya, semua biaya termasuk pengalokasian biaya tambahan selalu berubah dan dibuat berdasarkan perkiraan tingkat pelaksanaan.

## 2) Penetapan harga yang berorientasi permintaan

Penetapan harga sebagian besar berdasarkan ada banyaknya permintaan. Apabila permintaan banyak harga yang dikenakan akan tinggi. Akan tetapi, bila permintaan sedikit, harga yang dikenakan akan rendah walaupun dalam kedua kasus diatas harga satuan yang berlaku mungkin sama.

## 3) Penetapan harga yang berorientasi persaingan

Penetapan harga dilakukan bila harga tersebut sebagian besar ditentukan oleh harga pesaing yang lain. Dalam hal ini, harga tidak perlu sama. Perusahaan dapat mempertahankan harga produknya lebih tinggi atau lebih rendah dari harga produk pesaing dalam batasan persentase tertentu.

### d. Strategi Distribusi

Menurut Gitosudarmo (2012), pengusaha haruslah menyebarkan barang-barangnya ketempat konsumen itu berbeda. Hal ini merupakan tugas untuk mendistribusikan barangnya kepada konsumen. Untuk keperluan tersebut pengusaha dapat menggunakan berbagai bentuk saluran distribusi yang mungkin dilakukannya.

#### 2.5.4 Aspek Finansial

Suatu ide bisnis dinyatakan layak berdasarkan aspek keuangan jika sumber dana untuk membiayai ide bisnis tersebut tersedia serta bisnis tersebut mampu memberikan tingkat pengembalian yang menguntungkan dengan berdasarkan asumsi-asumsi yang logis dan secara spesifik (Suliyanto, 2010), kajian aspek keuangan dalam studi kelayakan bertujuan untuk:

- 1) Menganalisis sumber dana untuk menjalankan usaha,
- 2) Menganalisis besarnya kebutuhan biaya investasi yang diperlukan,
- 3) Menganalisis besarnya kebutuhan modal kerja yang diperlukan,
- 4) Memproyeksikan rugi laba usaha yang akan dijalankan,
- 5) Memproyeksikan arus kas dari usaha yang akan dijalankan,

- 6) Memproyeksikan neraca dari usaha yang akan dijalankan,
- 7) Menganalisis sumber dana untuk menjalankan bisnis, menganalisis tingkat.

Pengembalian investasi yang ditanamkan dengan berdasarkan beberapa analisis kelayakan investasi, seperti *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitabilitas Indeks* (PI), dan *Internal Rate of Return* (IRR). Analisis finansial dikaji dengan kuantitatif melalui analisis biaya, penerimaan, RC Ratio, analisis laba rugi, Analisis *Break Event Point* (BEP), rentabilitas, analisis kriteria investasi, yaitu meliputi *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate Return* (IRR), *Profitability Index* (PI), *Payback Period* (PP), dan Sensitifitas.

## 2.6 Strategi

Strategi adalah tindakan awal yang menuntut keputusan manajemen puncak dan sumberdaya perusahaan yang banyak untuk merealisasikannya. Strategi juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi adalah berorientasi ke masa depan. Strategi mempunyai konsekuensi multifungsional atau multidivisional dan dalam perumusannya perlu mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal perusahaan (David, 2004).

Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk usaha budidaya Ikan Lele agar dapat berkesinambungan untuk meningkatkan perekonomian anggota kelompok sehingga perlunya suatu strategi yang tepat dalam pengembangan usaha pembesaran Ikan Lele di kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar.

## 2.7 Perumusan Strategi

Perumusan strategi adalah pengembangan rencana jangka panjang untuk manajemen efektif dari kesempatan dan ancaman lingkungan, dilihat dari kelemahan dan kekuatan yang dimiliki. Strategi yang dirumuskan bersifat lebih spesifik tergantung kegiatan fungsional manajemen (Hunger dan Wheelen, 2003).

Untuk mengetahui langkah-langkah apa yang perlu dilakukan dalam rangka pengembangan usaha pembesaran Ikan Lele di kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar diantaranya dapat digunakan analisis SWOT sebagai alat penyusun strategi.

## 2.8 Analisis SWOT

Dengan analisis ini, strategi pengembangan usaha pembesaran Ikan dalam jangka pendek maupun jangka panjang dapat disusun dengan menentukan analisis strategi-strategi yang dipilih sehingga arah tujuan dapat tercapai dengan jelas dan dengan demikian dapat segera diambil keputusan.

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi kelompok. 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. Dengan demikian perencanaan strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan Analisis Situasi, model yang paling populer untuk analisis situasi adalah Analisis SWOT (Rangkuti, 2002).

Alat untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah Matriks SWOT. Matrik ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi kelompok dapat disesuaikan dengan kekuatan serta kelemahan yang dihadapi oleh kelompok guna mencapai tujuan yang diharapkan. Matrik ini tergambar sebagai berikut:

Tabel 2. Matriks SWOT

<b>Internal</b>	<b>Strengths (S)</b> Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal	<b>Weakness (W)</b> Tentukan 5-10 faktor kelemahan internal
<b>Eksternal</b>	<b>Strategi SO</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.	<b>Strategi WO</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kelemahan untuk memanfaatkan peluang.
<b>Opportunities (O)</b> Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	<b>Strategi ST</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi Ancaman	<b>Strategi WT</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk menghindari Ancaman
<b>Threats (T)</b> Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal		

Sumber : Rangkuti (2002)

Setelah melihat dari tabel tersebut, maka terdapat empat alternatif bagi perusahaan untuk melakukan strategi pemasaran produknya. Alternatif-alternatif strategi pemasaran tersebut antara lain:

a. Strategi SO (*Strength-Opportunity*)

Strategi ini menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal. Strategi SO berusaha dicapai dengan menerapkan strategi ST, WO, dan WT. Apabila perusahaan mempunyai kelemahan utama pasti perusahaan akan berusaha menjadikan kelemahan tersebut menjadi kekuatan. Jika perusahaan menghadapi ancaman utama, perusahaan akan berusaha menghindari ancaman jika berkonsentrasi pada peluang yang ada.

b. Strategi WO (*Weakness-Opportunity*)

Strategi ini bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang eksternal yang ada. Salah satu alternatif strategi WO adalah dengan perusahaan melakukan perekrutan dan pelatihan staf dengan kemampuan dan kualifikasi yang dibutuhkan.

c. Strategi ST (*Strength-Threat*)

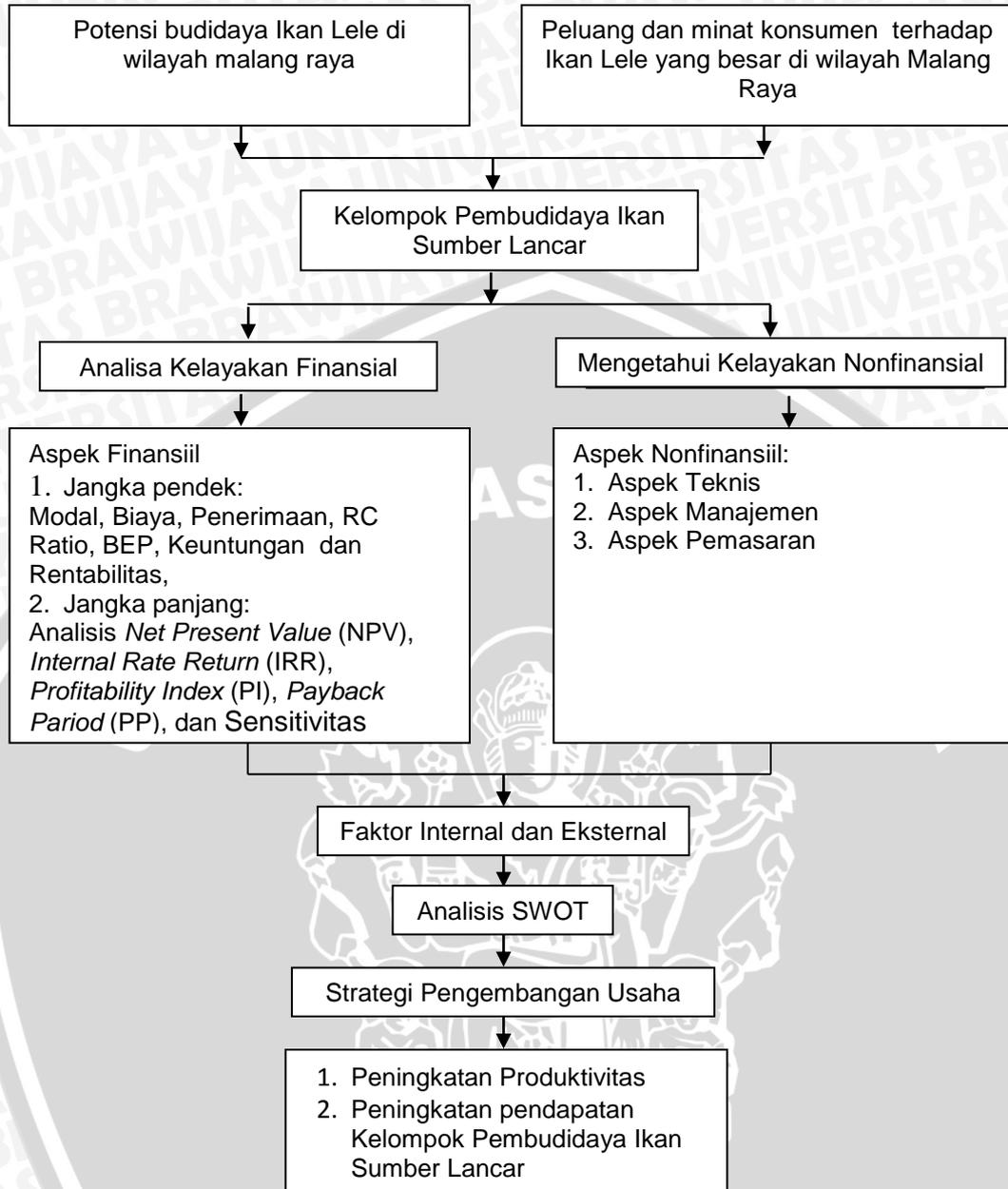
Strategi ini dilakukan dengan menggunakan kekuatan perusahaan untuk menghindari ancaman jika keadaan memungkinkan atau meminimumkan ancaman eksternal yang dihadapi. Ancaman eksternal ini tidak selalu harus dihadapi sendiri oleh perusahaan tersebut, bergantung pada masalah ancaman yang dihadapi, seperti halnya faktor perekonomian, peraturan pemerintah, gejala alam, dan lain sebagainya.

d. Strategi WT (*Weakness-Threat*)

Posisi ini sangat menyulitkan perusahaan, akan tetapi tidak menutup kemungkinan bagi perusahaan untuk mengatasi posisi yang menyulitkan ini. Perusahaan harus memperkecil kelemahan atau jika memungkinkan perusahaan akan menghilangkan kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal yang ada guna pencapaian tujuan perusahaan.

## 2.9 Kerangka Pemikiran Penelitian

Kelompok Pembudidaya Ikan Lele Sumber Lancar merupakan usaha yang dijalankan oleh sebuah kelompok pembesaran Ikan Lele dengan menggunakan teknologi bioflok yang memanfaatkan mikroorganisme yang menguntungkan bagi Ikan yang dibudidayakan. Usaha pembesaran Ikan Lele dikatakan layak diusahakan bila dari analisis aspek teknis, aspek manajemen, aspek sosial, ekonomi dan lingkungan, aspek pemasaran, dan aspek finansial memberikan hasil layak. Usaha pembesaran Ikan juga dipengaruhi oleh faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang dianalisis dengan satu model analisis yaitu model matriks SWOT untuk menciptakan strategi pengembangan usaha pembesaran Ikan. Secara sederhana, penelitian ini digambarkan dalam bentuk diagram kerangka pemikiran operasional seperti disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

### III. METODE PENELITIAN

#### 3.1 Tempat dan Waktu Pelaksanaan

Penelitian dengan judul Strategi Pengembangan Usaha pembesaran Ikan Lele (*Clarias* sp.) di kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar Teknologi Bioflok Kecamatan Blimbing Kota Malang. Waktu penelitian dilaksanakan pada Bulan September 2016.

#### 3.2 Jenis Penelitian

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif. Analisis deskriptif adalah suatu cara atau teknik mengumpulkan, mengolah, menyajikan dan menganalisa data kuantitatif yang ditujukan untuk menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, sehingga dapat memberikan gambaran yang teratur tentang suatu peristiwa dengan menggambarkan suatu kondisi apa adanya (Thoifah, 2015). Penelitian studi kasus ini menghasilkan gambaran longitudinal dimana pengumpulan dan analisis data dalam satu jangka waktu tertentu. Umumnya studi kasus menggunakan teknik observasi langsung, observasi partisipasi, dan teknik wawancara bebas (Waluya, 2007).

Dari teori diatas didapatkan metode penelitian untuk penelitian ini yaitu, metode penelitian deskriptif dan jenis penelitian studi kasus, dengan menggunakan ini maka dapat mengetahui masalah dan solusi apa yang digunakan dalam mengatasi permasalahan yang terjadi pada usaha tersebut.

#### 3.3 Pengumpulan Data

##### 3.3.1 Observasi

Observasi ialah pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti. Observasi menjadi salah satu teknik pengumpulan data apabila sesuai dengan tujuan penelitian yang direncanakan, dan dicatat secara sistematis bukan observasi sambil-sambilan atau secara kebetulan saja,

serta dapat dikontrol kendalanya (reliabilitas) dan validitasnya (Nasution S, 2012). Dalam menggunakan teknik observasi yang terpenting ialah mengandalkan pengamatan dan ingatan peneliti.

Observasi ini dilakukan dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap objek yang akan diteliti atau kegiatan-kegiatan yang dilakukan ditempat penelitian yang berhubungan dengan gambaran umum usaha pembesaran Ikan Lele (*Clarias* sp.) dengan sistem bioflok di kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar dan informasi-informasi lainnya yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Variabel-variabel yang akan diamati diantaranya adalah kegiatan manajemen dan produksi, yakni proses penjualan dari biaya-biaya yang dikeluarkan sampai pemasukan atau penerimaan yang diperoleh oleh kelompok dalam usaha pembesaran Ikan ini.

### 3.3.2 Wawancara

Wawancara (*interview*) adalah suatu bentuk komunikasi verbal (percakapan dengan bertatap muka) dengan tujuan memperoleh informasi faktual (Nasution, S, 2012). Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dalam metode survei secara lisan kepada responden atau subjek penelitian dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuisisioner) yang telah dipersiapkan sebelumnya. Hal ini dilakukan untuk memperoleh data primer mengenai pendapatan usaha, volume penjualan, biaya-biaya yang dikeluarkan, penerimaan yang diperoleh perusahaan tersebut dalam usaha pembesaran Ikan Lele.

### 3.3.3 Kuesioner

Kuesioner dipilih sebagai sarana dalam metode wawancara. Pertanyaan peneliti dan jawaban responden dalam penelitian ini dikemukakan secara tertulis melalui suatu kuesioner. Kuesioner yang diajukan kepada responden dengan menggunakan daftar pertanyaan yang sifatnya tertutup (*close question*) yaitu: jawaban kuesioner telah tersedia dan responden tinggal memilih beberapa

alternatif dari pilihan jawaban yang telah disediakan. Kuesioner ini didistribusikan kepada responden dengan menjawab langsung dibawah pengawasan peneliti.

Menurut Narbuko dan Achmadi (2013), metode kuisoner merupakan suatu daftar yang berisikan rangkaian suatu masalah atau bidang yang akan diteliti, melalui hasil kuesioner dapat diketahui informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini berupa pilihan alternatif kebijakan dan prioritas-prioritas.

### **3.3.4 Studi Pustaka**

Studi pustaka yaitu dengan cara mempelajari literatur-literatur yang berhubungan dengan topik penelitian, antara lain: buku, jurnal, laporan dari lembaga-lembaga yang terkait dan bahan lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini (Susilowati, 2012). Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data primer melalui studi pustaka yang dilakukan mengacu pada literatur-literatur yang dianggap relevan dengan penelitian ini.

## **3.4 Sumber Data**

### **3.4.1 Data Primer**

Data Primer merupakan data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian, dalam hal ini peneliti memperoleh data atau informasi langsung dengan menggunakan instrument-instrumen yang telah ditetapkan (Purhantara, 2010).

Data primer dalam penelitian ini diperoleh dengan melakukan pengamatan langsung di kelompok Pembudidaya serta wawancara dengan ketua kelompok Pembudidaya Ikan Lele Sumber Lancar maupun pihak-pihak yang terkait dengan menggunakan daftar kuisioner yang telah dipersiapkan. Data primer tersebut antara lain adalah karakteristik penggunaan input dan output usaha pembesaran Ikan Lele, teknik budidaya, luas lahan, dan aspek-aspek yang terkait dengan usaha pembesaran Ikan Lele.

### 3.4.2 Data Sekunder

Data Sekunder merupakan data atau informasi yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian yang bersifat publik, yang terdiri atas: struktur organisasi dan kearsipan, dokumen, laporan-laporan serta buku-buku yang lain dengan kata lain diperoleh melalui perantara atau diperoleh dari catatan pihak lain (Purhantara, 2010).

Data sekunder sebagai data pelengkap dan penunjang, dicatat secara sistematis dan dikutip secara langsung dari dokumen tertulis kelompok yang berkaitan dengan penelitian, instansi pemerintah atau lembaga-lembaga yang terkait, literatur yang diperoleh dari perpustakaan, Dinas Perikanan Kota Malang, kantor Kelurahan Balearjosari, dan internet.

### 3.5 Analisis Data

Analisis data dilakukan dengan cara kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif dilakukan untuk mengetahui gambaran mengenai aspek-aspek yang dikaji dalam analisis kelayakan usaha pembesaran Ikan Lele (*Clarias sp.*) di kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar yang dijelaskan secara deskriptif. Aspek-aspek tersebut meliputi aspek teknis, aspek manajemen, aspek sosial, ekonomi dan lingkungan, dan aspek pemasaran. Analisis kuantitatif dilakukan untuk mengetahui kelayakan finansial usaha pembesaran Ikan Lele (*Clarias sp.*) di kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar berdasarkan dengan kriteria kelayakan investasi. Data kuantitatif dikumpulkan, kemudian diolah dengan menggunakan komputer software microsoft excel yang akan ditampilkan dalam bentuk tabel sehingga dapat dijelaskan secara deskriptif.

#### 3.5.1 Analisis Deskriptif Kualitatif

Analisis deskriptif kualitatif dilakukan dalam situasi yang wajar (*natural setting*) atau kondisi alamiah dan data yang dikumpulkan bersifat induktif/kualitatif. Metode kualitatif lebih berdasarkan pada filsafat fenomenologis

yang mengutamakan penghayatan. Metode kualitatif berusaha memahami dan menafsirkan makna suatu peristiwa interaksi tingkah laku manusia dalam situasi tertentu (Sugiyono, 2012).

Metode kualitatif dilakukan dengan analisis deskriptif untuk mengetahui gambaran mengenai beberapa aspek yaitu:

Tabel 3. Analisis Deskripsi Kualitatif

Aspek	Analisis Deskripsi Kualitatif
<b>Aspek Teknis</b>	Mencakup tata letak lokasi pembesaran, besarnya skala pembesaran, pemilihan benih, proses pembesaran, peralatan & perlengkapan yang digunakan dan sistem budidaya.
<b>Aspek Manajemen</b>	Mengetahui struktur organisasi kelompok, job deskripsi dan sistem manajemennya.
<b>Aspek Pasar</b>	Mengenai potensi pasar hasil pembesaran Ikan Lele dan peluang pasar Ikan Lele di kota Malang
<b>Faktor Internal</b>	1. Kekuatan yang dianalisis meliputi: permodalan, peralatan, teknologi, pengawasan, dan infrastruktur. 2. Kelemahan yang dianalisis meliputi: ketersediaan bahan baku, standarisasi pembesaran, sumberdaya manusia, manajemen pembesaran, dan pemasaran.
<b>Faktor Eksternal</b>	1. Peluang yang dianalisis kondisi lingkungan, teknologi, kualitas hasil pembesaran, dan kepercayaan konsumen. 2. Ancaman yang dianalisis perubahan pasar, kondisi alam, benih yang musiman, kesenjangan sosial, dan lingkungan budidaya.

### 3.5.2 Analisis Deskriptif Kuantitatif

Analisis deskriptif kuantitatif berupa angka-angka dan dapat digambarkan dalam bentuk statistik deskriptif, antara lain berupa skala pengukuran, hubungan, variabilitas, dan sentral tendensi (Sugiyono, 2012).

Metode kuantitatif dilakukan dengan analisis finansial untuk mengetahui analisis jangka pendek seperti: besarnya modal, biaya, penerimaan, RC Ratio, keuntungan, *Analisis Break Event Point* (BEP), rentabilitas dan kriteria-kriteria analisis jangka panjang seperti: *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI), *Payback Period* (PP), dan Sensitivitas.

## 1. Analisis Jangka Pendek

### a. Modal

Kebutuhan modal untuk melakukan investasi terdiri dari dua macam modal yaitu modal investasi dan modal kerja. Modal investasi digunakan untuk membeli aktiva tetap, seperti: tanah, bangunan, mesin-mesin, peralatan serta inventaris lainnya, dan biasanya modal investasi memiliki jangka waktu yang panjang. Sedangkan modal kerja yaitu modal yang digunakan untuk membiayai operasional kegiatan pembesaran dan biasanya memiliki jangka waktu yang pendek. Modal kerja digunakan untuk keperluan membeli bahan baku, membayar gaji karyawan, dan biaya pemeliharaan serta biaya-biaya lainnya (Kasmir dan Jakfar, 2003).

### b. Biaya

Secara umum biaya adalah sesuatu atau jumlah uang yang dikeluarkan atau dikorbankan guna mencapai suatu tujuan. Tujuan tersebut dapat diartikan sebagai pengorbanan barang atau jasa. Adapun dilihat secara khusus biaya tersebut dapat dibagi menjadi 2 investasi yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*) (Adi, 2011).

### c. Penerimaan

Menurut Nurdin (2010), jumlah uang yang diperoleh dari penjualan sejumlah output atau dengan kata lain merupakan segala pendapatan yang diperoleh oleh kelompok hasil dari penjualan produksinya. Hasil total penerimaan dapat diperoleh dengan mengalikan jumlah satuan barang yang dijual dengan harga barang yang bersangkutan.

$$TR = PxQ$$

Keterangan:

TR = *Total Revenue* (Total Penerimaan)

P = Harga

Q = Jumlah barang per unit

#### d. RC Ratio

Analisis *RC Ratio* merupakan alat analisis untuk melihat keuntungan relative suatu usaha dalam satu tahun terhadap biaya yang dipakai dalam kegiatan tersebut. Suatu usaha dikatakan layak bila R/C lebih besar dari 1 ( $R/C > 1$ ). Hal ini menggambarkan semakin tinggi nilai R/C, maka tingkat keuntungan suatu usaha akan semakin tinggi (Effendi dan Oktariza, 2006).

#### e. Analisis *Break Event Point* (BEP)

*Break Event Point* (BEP) merupakan suatu alat analisis yang digunakan untuk mengetahui hubungan antar beberapa variabel didalam kegiatan pembesaran seperti tingkat produksi yang dilaksanakan, biaya yang dikeluarkan, serta pendapatan yang diterima kelompok dari kegiatannya. Penentuan *Break Event Point* didasarkan pada persamaan penjualan dengan total biaya. Adapun perhitungan BEP menurut Garisson, dkk (2008), adalah sebagai berikut:

$$BEP \text{ Produk} = \frac{TFC}{P - AVC}$$

Keterangan:

P = Harga

AVC = Biaya Variabel

TC = Total Biaya

Sedangkan BEP atas dasar sales, dirumuskan:

$$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Keterangan:

FC = Biaya Tetap

VC = Variabel Cost

S = Nilai Penjualan (jumlah penerimaan)

#### f. **Keuntungan**

Menurut Soekartawi (2006), perhitungan keuntungan usaha dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

$\pi$  = Keuntungan

TR = *Total Revenue* (Total Penerimaan)

TC = *Total Cost* (Total Biaya)

#### g. **Rentabilitas Usaha**

*Rentabilitas* merupakan salah satu pengukuran efisiensi penggunaan modal dalam suatu usaha. Apabila nilai rentabilitas tinggi dari suku bunga bank yang berlaku maka investasi usaha tersebut dapat dipertanggung jawabkan secara ekonomi. Hal itu dapat diartikan bahwa jika tingkat rentabilitas semakin tinggi maka semakin besar juga kemampuan kelompok dalam mencari keuntungan (Komariyah, 2004).

Perumusan rentabilitas usaha sebagai berikut:

$$R = \frac{L}{M} \times 100\%$$

## 2. Analisis jangka panjang

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

Metode *Net Present Value* (NPV) adalah menghitung antara nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih (operasional maupun terminal *cash flow*) di masa yang akan datang. Untuk menghitung nilai sekarang tersebut perlu ditentukan terlebih dulu tingkat suku bunga yang dianggap relevan. Apabila nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa yang akan datang lebih besar dari pada nilai sekarang investasi, maka proyek ini dikatakan menguntungkan sehingga diterima.

Sedangkan apabila lebih kecil (NPV negatif), proyek ditolak karena tidak menguntungkan (Husnan dan Suwarsono, 2000).

Nilai NPV dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

$$\sum_{t=1}^n = \frac{(Bt - Ct)}{(1 + i)^t}$$

Dimana:

Bt = Manfaat pada tahun t

Ct = Biaya pada tahun t

N = Umur proyek

I = Suku bunga (DR/%)

T = Tahun kegiatan bisnis

Dengan kriteria adalah sebagai berikut:

- a) NPV >0 → maka secara finansial usaha layak untuk dilaksanakan karena manfaat yang diperoleh lebih besar dari biaya.
- b) NPV <0 → maka secara finansial usaha tersebut tidak layak untuk dilaksanakan, karena manfaat yang diperoleh lebih kecil dari biaya atau cukup untuk menutup biaya yang dikeluarkan.
- c) NPV =0 → maka secara finansial usaha tidak menguntungkan dan juga tidak rugi, karena manfaat yang diperoleh hanya cukup untuk menutupi biaya yang dikeluarkan.

#### b. *Internal Rate of Return (IRR)*

Metode penilaian usul-usul investasi lain yang menggunakan “discounted cash flow” ialah apa yang disebut metode “internal rate of return”.

Pengertian “internal rate of return” itu sendiri dapat didefinisikan sebagai tingkat bunga yang akan menjadikan jumlah nilai sekarang dari *proceeds* yang diharapkan akan diterima (PV of future proceeds) sama dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal (PV of capital outlays). Pada dasarnya

“*internal rate of return*” harus dicari dengan cara “*trial and error*” dengan serba coba-coba (Riyanto, 2010).

Secara matematik rumus *internal rate of return* dapat dituliskan sebagai berikut:

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

Keterangan:

R = Tingkat bunga yang akan menjadikan PV dari *proceeds* sama dengan PV dari *capital outlays*

At = *Cash flow* untuk periode t

N = Periode yang terakhir dari *cash flow* yang diharapkan

### c. *Profitability Index (PI)*

*Profitability Index* atau *Benefit and Cost Ratio (BC Ratio)* merupakan metode menghitung perbandingan antara nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa datang dengan nilai sekarang investasi. Kalau *Profitability Index (PI)*-nya lebih besar dari satu, maka proyek dikatakan menguntungkan, tetapi kalau kurang dari satu maka dikatakan tidak menguntungkan. Sebagaimana metode NPV, maka metode ini perlu menentukan dulu tingkat bunga yang akan digunakan (Husnan dan Suwarsono, 2000). Dalam kasmir dan jakfar (2003), Rumus yang digunakan untuk mencari PI atau *BC Ratio* adalah sebagai berikut:

$$PI: \frac{\sum PV_{netBenefit}}{\sum PV_{Investasi}} 100\%$$

### d. *Payback Period (PP)*

*Payback Period* adalah masa pengembalian modal, artinya lama periode waktu untuk mengemballkan modal investasi. Cepat atau lambatnya sangat tergantung pada sifat aliran kas masuknya (Sofyan, 2003). Jika aliran kas

masuknya besar atau lancar, maka proses pengembalian modal akan lebih cepat dengan asumsi modal yang digunakan tetap atau tidak ada penambahan modal selama umur proyek.

*Payback Period* atau analisis waktu pengembalian investasi merupakan suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan aliran kas (Kasmir dan jakfar, 2004).

Rumus yang digunakan dalam perhitungan *Payback Period* adalah sebagai berikut:

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Bersih/tahun}} \times 1 \text{ Tahun}$$

#### e. Sensitivitas

Analisis sensitivitas ini ialah suatu analisis simulasi dimana nilai variabel-variabel penyebab diubah-ubah untuk mengetahui bagaimana dampak yang timbul terhadap hasil yang diharapkan pada aliran kas. Seorang manajer sebaiknya dapat menilai kembali estimasi arus kas suatu proyek yang telah disusun oleh stafnya agar dapat mengetahui sejauh mana tingkat kepekaan arus kas dipengaruhi oleh berbagai perubahan dari masing-masing variabel penyebab, dengan mengubah beberapa variabel tertentu dan variabel lain dianggap tetap. Semakin kecil arus kas yang ditimbulkan dari suatu proyek karena adanya perubahan yang merugikan dari suatu variabel tertentu, NPV akan semakin kecil dan proyek tersebut semakin tidak disukai (Riyanto, 1995).

#### 3.5.3 Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (1997), analisis SWOT adalah suatu alat indentifikasi berbagai faktor yang mempengaruhi suatu usaha secara sistematis untuk merumuskan suatu strategi kelompok. Analisis SWOT didasarkan pada logika suatu faktor internal dan eksternal, yaitu memaksimalkan kekuatan (*Stregths*) dan peluang (*Opportunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan

kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan kelompok, dengan demikian perencanaan strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan. Sebelum melakukan analisis SWOT terdapat tahapan analisis EFAS dan IFAS, analisis IFAS dan EFAS didapatkan dari nilai bobot, relatif, dan rating. Masing-masing kriteria penilaian tersebut akan diuraikan sebagai berikut:

1. **Bobot**, kriteria pemberian nilai bobot adalah 1 sampai 5, dimana nilai suatu faktor akan semakin besar apabila pemberian nilai bobot itu besar pula. Dapat disimpulkan bahwa semakin mendekati angka 5 maka faktor tersebut dianggap penting.
2. **Relatif**, nilai relatif dapat diketahui dengan membagi nilai bobot suatu faktor dengan jumlah keseluruhan nilai bobot IFAS/EFAS.
3. **Rating**, pemberian nilai rating dalam suatu faktor analisis IFAS/EFAS dapat ditentukan dari angka 1-4. Untuk faktor kekuatan semakin angkanya besar maka faktor kekuatan tersebut sangat berpengaruh dalam usaha, sebaliknya untuk faktor kelemahan semakin nilainya besar maka faktor kelemahan tersebut dianggap tidak terlalu berpengaruh terhadap suatu usaha. Sedangkan untuk analisis EFAS juga sama dengan analisis IFAS semakin besar nilainya maka faktor peluang semakin berpengaruh terhadap usaha dan sebaliknya untuk faktor ancaman. Tahapan untuk menganalisis IFAS dan EFAS adalah sebagai berikut:

**a. Langkah-langkah analisis matriks IFAS**

- 1) Membuat matriks yang terdiri dari 7 kolom dan 4 baris
- 2) Buatlah daftar faktor kekuatan dan faktor kelemahan organisasi atau perusahaan.

- 3) Tentukan bobot (*weight*) dari 1 sampai 5, pemberian bobot semakin besar angkanya pengaruhnya semakin besar pula pada suatu usaha.
- 4) Hitung nilai relatif setiap faktor kekuatan dan kelemahan dengan cara membagi nilai faktor kekuatan/kelemahan dengan total jumlah bobot IFAS.
- 5) Tentukan rating setiap faktor antara 1 sampai 4, pada faktor kekuatan rating 1 untuk faktor kekuatan yang bernilai kecil dan nilai 4 untuk faktor yang bernilai besar, sedangkan pada faktor kelemahan berlaku keballkannya.
- 6) Kalikan nilai bobot dengan nilai ratingnya untuk mendapatkan skor semua faktor dan jumlahkan semua skor untuk memperoleh total skor pembobotan yang menunjukkan usaha dalam mengenali kekuatan dan kelemahan Matriks IFAS dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Faktor Internal Usaha

<b>Key Internal Factors</b>	<b>Bobot</b>	<b>Relatif</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor</b>
<b>KEKUATAN (<i>Strengths</i>)</b>				
*				
*				
*				
<b>KELEMAHAN (<i>Weaknesses</i>)</b>				
*				
*				
*				
<b>Total</b>	<b>1,0</b>			

#### b. Langkah - langkah analisis matriks EFAS

- 1) Membuat matriks yang terdiri dari 7 kolom dan 4 baris dan daftar factor kekuatan dan faktor kelemahan usaha
- 2) Tentukan bobot (*weight*) dari 1 sampai 5, pemberian bobot semakin besar angkanya pengaruhnya semakin besar pula pada suatu usaha.

- 3) Hitung nilai relatif setiap faktor kekuatan dan kelemahan dengan cara membagi nilai faktor peluang/ancaman dengan total jumlah bobot EFAS.
- 4) Tentukan rating setiap faktor antara 1 sampai 4, pada faktor peluang rating 1 untuk faktor peluang yang bernilai kecil dan nilai 4 untuk faktor yang bernilai besar. Sedangkan pada faktor ancaman berlaku kebalikannya.
- 5) Kalikan nilai bobot dengan nilai ratingnya untuk mendapatkan skor semua faktor dan jumlahkan semua skor untuk memperoleh total skor pembobotan yang menunjukkan potret usaha dalam menyikapi peluang dan ancaman. Tabel analisis EFAS dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Faktor Eksternal Usaha

<b>Key Eksternal Factors</b>	<b>Bobot</b>	<b>Relatif</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor</b>
PELUANG ( <i>Opportunities</i> )				
*				
*				
*				
ANCAMAN ( <i>Threats</i> )				
*				
*				
*				
Total	1,0			

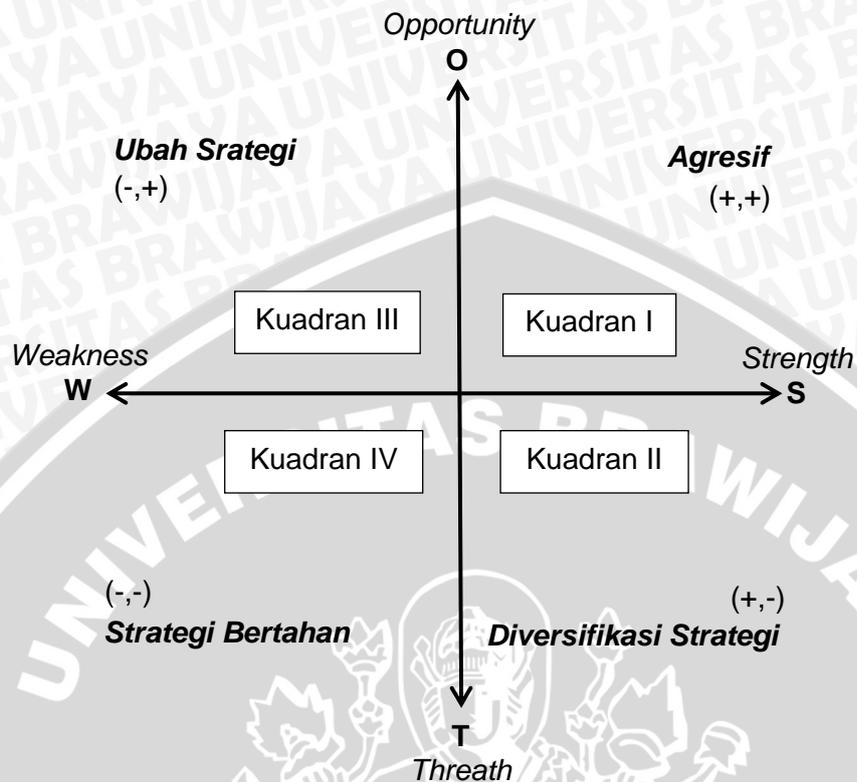
Kriteria penilaian bobot dilakukan dengan cara menentukan prioritas strategis bagi keputusan kelompok. Pembobotan dimulai dari angka 1 bagi faktor yang kurang berpengaruh, dan angka 5 untuk faktor yang sangat berpengaruh. Setelah itu bobot dijumlah dan hasilnya penjumlahan tersebut dibagi dengan angka bobot dalam suatu faktor untuk mendapatkan nilai relatif. Sedangkan untuk penilaian rating dimulai dari 1 untuk faktor yang sangat lemah dan nilai 4 untuk faktor yang dianggap lebih kuat.

Matriks SWOT merupakan alat yang digunakan untuk pencocokan yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi:

strategi SO (*strengths-opportunities*), strategi WO (*weaknesses-opportunities*), strategi ST (*strengths-threats*) dan strategi WT (*weaknesses-threats*). Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman internal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki. Matriks ini dapat menghasilkan empat kemungkinan strategi alternatif, matriks SWOT dapat dilihat pada Tabel 6 dibawah ini:

Tabel 6. Matriks SWOT

<b>INTERNAL</b>	<b>Strengths (S)</b> <b>Mengidentifikasi kekuatan</b>	<b>Weaknesses (W)</b> <b>Mengidentifikasi kelemahan</b>
<b>EKSTERNAL</b>	<b>Strategi (SO)</b> Memanfaatkan kekuatan untuk menangkap peluang	<b>Strategi (WO)</b> Mengatasi kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<b>Opportunities(O)</b> <b>Mengidentifikasi peluang</b>	<b>Strategi (ST)</b> Memanfaatkan kekuatan untuk menghindari ancaman	<b>Strategi (WT)</b> Mengatasi kelemahan dan menghindari ancaman
<b>Threats (T)</b> <b>Mengidentifikasi ancaman</b>		



Gambar 2. Diagram Analisis SWOT

1) Kuadran I (positif, positif)

Posisi ini menandakan sebuah kelompok Pembudidaya yang kuat dan berpeluang, Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Agresif, artinya kelompok Pembudidaya dalam Kuadran III Kuadran IV Kuadran II Kuadran I kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.

2) Kuadran II (positif, negatif)

Posisi ini menandakan sebuah kelompok Pembudidaya yang kuat namun menghadapi tantangan yang besar. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Diversifikasi Strategi, artinya organisasi dalam kondisi mantap namun menghadapi sejumlah tantangan berat sehingga diperkirakan kelompok Pembudidaya akan mengalami kesulitan untuk terus berputar bila

hanya bertumpu pada strategi sebelumnya. Oleh karena, organisasi disarankan untuk segera memperbanyak ragam strategi taktisnya.

### 3) Kuadran III (negatif, positif)

Posisi ini menandakan sebuah kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar yang lemah namun sangat berpeluang. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Ubah Strategi, artinya organisasi disarankan untuk mengubah strategi sebelumnya. Sebab, strategi yang lama dikawatirkan sulit untuk dapat menangkap peluang yang ada sekaligus memperbaiki kinerja kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar.

### 4) Kuadran IV (negatif, negatif)

Posisi ini menandakan sebuah kelompok Pembudidaya yang lemah dan menghadapi tantangan besar. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Strategi Bertahan, artinya kondisi internal organisasi berada pada pilihan dilematis. Oleh karenanya kelompok Pembudidaya disarankan untuk menggunakan strategi bertahan, mengendallkan kinerja internal agar tidak semakin terperosok. Strategi ini dipertahankan sambil terus berupaya membenahi diri.

#### IV. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

##### 4.1 Letak Geografis dan Topografis

Penelitian ini dilaksanakan di Kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar Kelurahan Balarjosari Kecamatan Blimbing Kota Malang. Tipologi Kelurahan Balarjosari meliputi: Persawahan, perdagangan, perkebunan, peternakan, kerajinan dan industri kecil, industri sedang dan besar, jasa dan perdagangan. Untuk sampai ke lokasi ini dapat ditempuh dengan waktu 15 menit dari arah Kota Malang atau dengan jarak 8 Km, Secara geografis Kelurahan Balarjosari merupakan Kelurahan yang berada diposisi paling utara sekaligus sebagai pintu gerbang masuk ke kota Malang dan berada didalam wilayah Kecamatan Blimbing Kota Malang.

Memiliki karakter sebagai kawasan transisi yaitu kawasan yang berbatasan dengan Kabupaten Malang. Luas lahan yang ada di Kelurahan Balarjosari adalah 151,1 Ha. Lahan terbangun yang ada adalah seluas 78,7 Ha dan lahan tidak terbangunnya mencapai 72,4 Ha. Kelurahan Balarjosari memiliki kepadatan penduduk yang tergolong rendah yaitu 292 penduduk/Ha. Persentase perbandingan lahan terbangun dan tidak terbangun adalah 52,02% : 47,98 % (Kelurahan Balarjosari, 2016).

Menurut data yang diperoleh dari Kelurahan Balarjosari (2016), Pusat pemerintahan Kelurahan Balarjosari terletak di Jalan Raya Balarjosari 9 Malang. Terdiri dari 6 (enam) Rukun Warga (RW) dan 41 (empat puluh satu) Rukun Tetangga (RT), berada di ketinggian 417 m dari permukaan laut, suhu udara 27°C dan curah hujan sebanyak 202 mm/tahun. Batas wilayah sebelah utara Kecamatan Singosari Kabupaten Malang, sebelah selatan Kelurahan Polowijen Kecamatan Blimbing, sebelah barat Kelurahan Tasikmadu Kecamatan Lowokwaru, sebelah timur Kelurahan Balarjosari Kecamatan Blimbing. Untuk

denah lokasi kelompok Pembudidaya Ikan Lele Sumber Lancar dapat dilihat pada Lampiran 1.

## 4.2 Keadaan Penduduk

### 4.2.1 Keadaan Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan data dari profil Kelurahan Balearjosari tahun 2016 diperoleh data total jumlah penduduk sebanyak 7.610 jiwa, dengan perincian jumlah laki-laki sebanyak 3.779 jiwa dan jumlah perempuan 3.831 jiwa, yang terbagi dalam 2.208 kepala keluarga, dengan usia 0-15 tahun sebanyak 2.025 jiwa, usia 15-65 tahun sebanyak 5.029 jiwa dan usia 65 ke atas tahun sebanyak 556 jiwa. Keadaan penduduk Kelurahan Balearjosari berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Data Penduduk Kelurahan Balearjosari Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis kelamin	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1	Laki-laki	3.779	49,6
2	Perempuan	3.831	50,1
	Total	7.610	100

Sumber: Kelurahan Balearjosari, 2016

### 4.2.2 Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Sedangkan berdasarkan tingkat pendidikan penduduk Kelurahan Balearjosari sudah mulai peduli dan mengerti tentang arti pentingnya pendidikan.

Hal tersebut terdapat pada Tabel 8 sebagai berikut:

Tabel 8. Data Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan Umum

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1	TK	697 orang	11,1
2	SD	845 orang	13,4
3	SMP	1.435 orang	22,9
4	SMA/SMU	2.690 orang	42,9
5	Akademi/D1-D3	243 orang	3,8
6	Sarjana	337 orang	5,3
7	Pasca Sarjana	16 orang	0,2
	Total	6.263 orang	100

Sumber: Kelurahan Balearjosari, 2016

Tabel 9. Data Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan Khusus

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1	Pondok Pesantren	16 orang	40
2	Pendidikan keagamaan	8 orang	20
3	Sekolah luar biasa	4 orang	10
4	Kursus keterampilan	12 orang	30
	Total	40 orang	100

Sumber: Kelurahan Balearjosari, 2016

Dari kedua table diatas masyarakat Kelurahan Balearjosari tergolong mempunyai pendidikan yang cukup baik karena banyak penduduk yang didominasi tamatan SMA/SMU sejumlah 42,9% dan lulusan Strata 1 serta Diploma lumayan banyak yaitu 337 orang dan 243 orang dari total penduduk yang berpendidikan umum yaitu 6.263 orang.

#### 4.2.3 Keadaan Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

Keadaan penduduk Kelurahan Balearjosari berdasarkan mata pencaharian dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Data Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

No	Mata Pencaharian	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1	Pegawai negeri sipil	263 orang	10,8
2	ABRI	253 orang	10,4
3	Pegawai Swasta	453 orang	18,7
4	Wiraswasta/pedagang	657 orang	27,1
5	Tani	130 orang	5,3
6	Pertukangan	212 orang	8,7
7	Buruh Tani	29 orang	1,1
8	Jasa	215 orang	8,8
9	Pensiunan	210 orang	8,6
	Total	2.422 orang	100

Sumber: Kelurahan Balearjosari, 2016

Dari tabel tersebut dapat diketahui bahwa mata pencaharian penduduk Kelurahan Balearjosari yang mendominasi adalah wiraswasta dan pedagang,

walaupun mata pencaharian masyarakat Kelurahan Balearjosari tersebar secara rata di beberapa bidang pekerjaan.

### **4.3 Keadaan Umum Perikanan**

Kelurahan Balearjosari merupakan daerah perkotaan yang padat dengan pemukiman dimana sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai karyawan, baik swasta maupun negeri dan sebagian besar juga seorang pedagang. Perkembangan usaha perikanan di Kelurahan Balearjosari menurut data yang didapat dari Kelurahan Balearjosari untuk pelaku usaha di bidang perikanan belum terdata. Keadaan dilapangan dan dari wawancara warga setempat di Kelurahan Balearjosari ada 1 kelompok Pembudidaya Ikan Lele yang fokus terhadap pembesaran Ikan Lele dengan luasan lahan 630 m<sup>2</sup> dan memiliki kolam bulat yang berjumlah 57 buah. Sedangkan usaha pembesaran Ikan Lele yang dikelola perorangan ada 3 masyarakat yang menggelutinya dengan luasan kolam 70-100 m<sup>2</sup> dengan kegiatan pembesaran Ikan Lele, tetapi kurang begitu intensif. Terdapat juga 1 kolam pemancingan yang sekarang keadaannya kurang begitu diperhatikan oleh pemiliknya dan yang 1 sudah tidak aktif karena merugi.

### **4.4 Kondisi Umum Unit Usaha**

#### **4.4.1 Lokasi Usaha**

Lokasi usaha pembesaran Ikan Lele di kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar ini berada di Kelurahan Balearjosari, Kecamatan Blimbing, Kota Malang. Lahan tempat pembesaran Lele berstatus kepemilikan PJKA (Perusahaan Jawatan Kereta Api), dengan sistem sewa lahan kepada Lurah, selaku penanggung jawab yang diberi amanah oleh pihak PJKA.

Adanya usaha pembesaran Ikan Lele dikelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar dapat memberikan dan menyumbangkan dampak positif bagi pemilik dan perkembangan usaha pembesaran Ikan Lele di Kota Malang. Serta

dengan adanya pelaku usaha pembesaran Ikan Lele di Kota Malang, menjadikan Kota Malang mandiri akan kebutuhan Ikan, khususnya komoditas Ikan Lele yang begitu besar permintaannya. Untuk denah lokasi Penelitian ini dapat dilihat pada Lampiran 1.

#### **4.4.2 Sejarah dan Perkembangan Usaha**

Kelompok Sumber Lancar merupakan suatu organisasi masyarakat yang bergerak dalam bidang usaha pembesaran Ikan Lele yang bertempat di Kelurahan Balarjosari, Kecamatan Blimbing, Kota Malang. Kelompok ini berdiri pada tanggal 23 Agustus 2013 yang digagas oleh Bapak Aji dan Bapak Pantja. dengan dilandasi hoby dan minat yang sama beliau mencoba membuat wadah yang dapat memenuhi akan hasrat hoby mereka di bidang pembesaran Ikan Lele, disamping itu juga ingin meningkatkan pendapatan karena tidak dapat dipungkiri bahwa budidaya Ikan Lele ini dapat membantu memenuhi kebutuhan ekonomi dalam keluarga. Dengan adanya sebuah organisasi maka akan mempermudah hubungan dengan swasta maupun pemerintah terkait.

Sebelumnya Bapak Pantja sudah lebih dulu bergerak dalam usaha pembesaran Ikan Lele, namun masih menggunakan sistem tradisional yang tidak memperhatikan kualitas Ikan, sehingga Ikan Lele memiliki citra yang kurang baik dikalangan masyarakat. Seiring berjalanya waktu permintaan Ikan Lele semakin meningkat di kawasan Kota Malang, dari sinilah Bapak Pantja sering mengikuti pelatihan budidaya Ikan Lele yang dilaksanakan oleh instansi terkait dan dari kegiatan itulah awal mula Bapak Pantja bertemu Bapak Aji yang sudah mengenal sistem budidaya Lele Bioflok, sehingga mereka berdua yang merumuskan terbentuknya kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar agar dapat meningkatkan kualitas sumberdaya manusia di Kelurahan Balarjosari khususnya dalam bidang pembesaran Ikan Lele.

Lokasi kolam pembesaran ada 4 unit yang berbeda, dibedakan atas waktu pembuatannya. Unit pertama merupakan pembesaran Ikan menggunakan sistem Bioflok, diunit kedua merupakan pembesaran dengan menggunakan sistem *Natural Water System* (NWS) diunit kedua ini merupakan kolam percontohan yang bermitra dengan produsen pakan, unit ketiga merupakan program kolam hibah dari Balai Layanan Usaha Produksi Perikanan Budidaya (BLUPPB) Karawang yang menggunakan sistem Bioflok. Sedangkan diunit keempat merupakan program kolam hibah dari Balai Layanan Usaha Produksi Perikanan Budidaya (BLUPPB) Karawang tahun anggaran 2016, yang menggunakan sistem Bioflok.

Menurut Ekasari (2009), teknologi bioflok merupakan salah satu teknologi akuakultur yang bertujuan untuk memperbaiki kualitas air dan meningkatkan efisiensi pemanfaatan nutrient. Teknologi ini didasarkan pada konversi nitrogen anorganik terutama ammonia oleh bakteri heterotrof menjadi biomassa mikroba yang kemudian dapat dikonsumsi oleh organisme budidaya.

Kolam pembesaran ini berada didekat jalur kereta api dan merupakan tanah milik Perusahaan Jawatan Kereta Api (PJKA) yang disewakan, lokasi kolam juga dekat dengan pemakaman umum. Sumber air diperoleh dari sumur bor dengan kedalaman 21 meter jadi sumber air yang didapat cukup jernih dan melimpah. Lokasi pembesaran luas 630 m<sup>2</sup> dan terbagi menjadi 4 unit yang berbeda. Unit pertama dengan luas 84 m<sup>2</sup>, unit kedua dengan luas 168 m<sup>2</sup>, unit ketiga dengan luas 168 m<sup>2</sup> dan untuk unit keempat dengan luas 210 m<sup>2</sup>.

## V. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 5.1 Aspek Usaha

Aspek usaha disini meliputi aspek teknis, aspek manajemen dan aspek pemasaran. Aspek-aspek tersebut sangat penting untuk dikaji untuk mengetahui keadaan suatu usaha yang dijalankan dalam keadaan baik atau buruk serta menguntungkan atau sebaliknya.

#### 5.1.1 Aspek Teknis

##### a. Ketersediaan Benih Lele

Kebutuhan benih Ikan Lele kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar dipenuhi dari daerah Malang sendiri, tetapi hal tersebut terkadang pembenih daerah Malang sendiri kurang bisa memenuhi kebutuhan benih Ikan Lele kelompok ini, jadi kebutuhan benih Ikan Lele sering kali dipasok dari wilayah lain yaitu dari daerah Kediri. Untuk pembelian benih Lele biasanya harus pesan terlebih dahulu karena benih yang diminta tidak selalu tersedia.

Benih yang unggul memiliki ciri yaitu gerakannya gesit merupakan keturunan pertama, kedua dan ketiga. Merupakan keturunan dari indukan yang baik pula. Ketersediaan benih yang tergantung faktor musim ini membuat harga benih naik turun atau fluktuatif. Mekanisme pembelian benih Ikan Lele yang pertama, pemesanan benih kepada pembenih *by phone*, 2 minggu hingga 1 bulan sebelumnya. Sebelum pengiriman benih, Pembudidaya menyiapkan media kolam terlebih dahulu agar ketika benih datang benih langsung bisa ditebar. Mengenai masalah harga disepakati pada waktu pemesanan melalui *telephone* dan biaya pengiriman dibebankan kepada pembenih.

Mekanisme pengiriman benih Lele dilakukan pada waktu malam hari dan jika pengiriman dilakukan pada pagi hari, maksimal pengiriman jam 9 pagi

sudah harus di tempat, hal tersebut dilakukan untuk mengurangi tingkat stress Ikan serta tingkat kematian Ikan bisa ditekan. Apabila akan dilakukan pengiriman benih Ikan Lele, benih Ikan harus dipuasakan 1x24 jam agar pakan tidak dimuntahkan pada waktu pengiriman, hal ini juga dapat mengurangi tingkat kematian benih Ikan.

#### **b. Tenaga Kerja**

Perencanaan Tenaga kerja yang terdapat di kelompok pembesaran Ikan Sumber Lancar berasal dari anggota kelompok sendiri, karena ini merupakan kegiatan usaha kelompok jadi tenaga kerja berasal dari anggota sendiri. Kegiatan pembesaran mulai perwatan, pemanenan sampai ke pemasaran dilakukan oleh anggota kelompok.

#### **c. Layout Tempat Pembesaran**

Tempat pembesaran Ikan Lele ini menempati areal seluas 630 m<sup>2</sup>. bangunan berupa kumbung bambu tertutup yang dibangun atas beberapa unit pembesaran. Ada empat unit pembesaran yang masing-masing unit berbeda waktu pembuatannya dan terpisah bangunan kumbungnya. Konstruksi bangunan tersebut meliputi lantai, dinding/pagar, atap paranet, saluran air, bak kontrol dan saluran pembuangan serta gazebo untuk tempat istirahat dan pertemuan.

Lantai tempat pembesaran berpaving agar tidak becek saat proses kegiatan berlangsung, dinding atau pagar terbuat dari bambu yang dianyam dan dilapisi dengan paranet untuk menghindari hama atau serangga masuk ke areal kolam, sedangkan atap tertutup dengan paranet dan berangkakan bambu agar burung tidak bisa masuk dan agar dapat mengurangi intensitas cahaya matahari. Saluran air terbuat dari pipa paralon yang dihubungkan dari sumur bor menuju ke bak kolam pembesaran. Bak kontrol galian tanah yang di beton tempat pertemuan saluran pembuangan dan berkumpul di bak

kontrol, dilanjutkan ke saluran akhir dan langsung menuju sungai. Untuk denah tata letak unit pembesaran kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar dapat dilihat pada Lampiran 2.

#### **d. Prasarana dan Sarana**

##### **1. Prasarana**

Prasarana produksi pada kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar adalah sebagai berikut:

##### **a) Bangunan Kumbung**

Usaha Pembesaran Ikan Lele yang dilakukan menggunakan sistem padat tebar intensif tentunya akan membutuhkan kumbung atau bangunan yang sejenis, agar menghindari gangguan-gangguan yang dapat timbul dari luar karena padat tebar yang tinggi, Ikan akan lebih sensitif sehingga bisa menyebabkan Ikan stress dan mati. Jadi bangunan kumbung sangat menunjang bagi keberhasilan dari usaha pembesaran Ikan Lele ini. Gambar bangunan dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Bangunan Kumbung

##### **b) Kolam**

Dalam kegiatan pembesaran Ikan Lele tentu saja kolam menjadi faktor yang penting karena merupakan media utama dalam pembesaran Ikan Lele sebagai wadah untuk proses produksi berlangsung, kolam yang digunakan yaitu kolam berbentuk bulat yang terbuat dari terpal dengan besi sebagai rangkanya dan memiliki outlet dibagian dasar kolam setra

dilengkapi oleh aerator untuk menyuplai oksigen terlarut. Kolam berukuran diameter 2 meter yang dapat menampung hingga 2000 ekor dan untuk kolam diameter 3 meter bisa ditebar antara 4000-5000 ekor ikan dalam satu kali siklus pembesaran. Gambar kolam dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Kolam Bulat

c) Instalasi Air

Instalasi air merupakan salah satu bahan yang berperan penting dalam usaha pembesaran Ikan Lele di kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar yang membutuhkan air sebagai media dan habitat Ikan untuk hidup, pergantian air kolam, mencuci peralatan, memeram atau memfermenmtasi pakan, serta digunakan untuk mencuci kaki dan tangan. Air yang dipakai berasal dari air sumber sumur bor yang memiliki debit cukup besar. Air tersebut sudah memenuhi persyaratan yaitu tidak berbau dan tidak berwarna serta jernih.

d) Jalan

Keadaan jalan akses menuju unit pembesaran kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar sudah dalam kondisi baik dalam artian sudah diaspal. Serta lokasi yang dekat dengan jalan raya yang merupakan jalur utama dan merupakan jalan Provinsi. Hal ini merupakan salah satu penunjang kelancaran kegiatan pembesaran Ikan Lele dan memudahkan transportasi untuk memasarkan hasil panen.

#### e) Instalasi Listrik

Untuk sumber listrik berasal dari Perusahaan Listrik Nasional (PLN) Ketersediaan listrik bagi kegiatan usaha pembesaran Ikan Lele dengan padat tebar tinggi, sangat penting untuk keperluan proses pembesaran. Pada kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar ini listrik dipergunakan untuk mengoperasikan beberapa alat utama yang sangat diperlukan untuk menjalankan usaha ini, diantaranya blower, pompa sedot, penerangan, dan tenaga pompa air.

### 2. Sarana

Sarana produksi yang digunakan pada kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar adalah sebagai berikut:

#### a) Fasilitas Transportasi

Kelancaran fasilitas transportasi merupakan hal yang penting bagi pergerakan usaha pembesaran Ikan Lele ini, yang dimaksudkan adalah kelancaran pengiriman bahan baku untuk kegiatan pembesaran Ikan Lele. Fasilitas transportasi pada kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar terdiri dari mobil pick up dan motor. Transportasi tersebut digunakan untuk keperluan pembelian pakan, benih dan kebutuhan bahan baku budidaya, pengiriman dan pengangkutan hasil panen Ikan Lele. Gambar Fasilitas Transportasi dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Fasilitas Transportasi

## b) Peralatan Produksi

Dalam proses pembesaran peralatan merupakan sarana budidaya yang penting untuk membantu suatu proses pembesaran Ikan Lele dari kecil hingga ukuran konsumsi. Peralatan produksi pada usaha pembesaran Ikan ini masih dalam keadaan baik, hanya ada beberapa peralatan yang sudah tidak layak untuk digunakan. Alat-alat produksi yang diperlukan dalam usaha pembesaran Ikan Lele ini adalah sebagai berikut:

### 1) Timbangan

Timbangan digunakan pada saat proses panen dan juga pada saat sampling, selain itu timbangan juga digunakan untuk menimbang pakan yang akan diberikan kepada Ikan sehingga tidak akan terjadi kelebihan pakan pada saat pemberian pakan. Gambar Timbangan dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Timbangan

### 2) Blower

Dalam proses produksi pembesaran Ikan Lele tentu saja blower menjadi salah satu sarana yang menunjang karena alat ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan oksigen di perairan media produksi Ikan Lele karena dengan kepadatan yang cukup tinggi maka Ikan Lele membutuhkan oksigen yang lebih banyak sehingga Ikan dapat tumbuh dengan baik. Gambar Blower dapat dilihat pada Gambar 7.



Gambar 7. Blower

### 3) Bak Plastik dan Tong Penampung

Bak plastik digunakan sebagai tempat pakan pada saat proses fermentasi, sedangkan tong penampung digunakan untuk wadah menampung Ikan pada waktu panen. Gambar Bak Plastik dan Tong Penampung dapat dilihat pada Gambar 8.



Gambar 8. Bak Plastik dan Tong Penampung

### 4) Bak Grade

Bak sortir digunakan pada saat sortir Ikan sesuai ukuran sehingga memudahkan Pembudidaya dalam memisahkan Ikan sesuai ukuran bak sortir yang digunakan. Bak sortir yang digunakan di kelompok ini memiliki ukuran yang berbeda, ada yang ukuran 7 cm, 8 cm dan 9 cm. Gambar Bak Grade dapat dilihat pada Gambar 9.



Gambar 9. Bak Grade

#### 5) Pompa Air dan Pompa Sedot

Pompa air digunakan untuk memenuhi kebutuhan air selama proses kegiatan pembesaran Ikan Lele, sedangkan pompa sedot digunakan untuk menghisap air dikolam karena ada beberapa kolam yang tidak mempunyai outlet sehingga pada saat panen untuk menguras dan mengeringkan air menggunakan pompa sedot. Gambar Pompa Air dan Pompa Sedot dapat dilihat pada Gambar 10.



Gambar 10. Pompa Air dan Pompa Sedot

#### 6) Keranjang

Dalam proses pemanenan tentu saja membutuhkan keranjang yang digunakan untuk menampung Ikan dan juga untuk proses penimbangan selain itu Pembudidaya juga dimudahkan dalam proses pemanenan karena keranjang dapat langsung dimasukan kekolam sehingga Ikan tinggal diserok dan dimasukan kekeranjang. Gambar Keranjang dapat dilihat pada Gambar 11.



Gambar 11. Keranjang

### 7) Jaring Serok

Jaring serok digunakan pada saat sampling, sortir dan juga proses pemanenan. Alat ini memiliki fungsi yang sangat besar dalam proses pembesaran Ikan Lele, karena dapat memudahkan Pembudidaya dalam melakukan kegiatan-kegiatannya. Gambar Jaring Serok dapat dilihat pada Gambar 12.



Gambar 12. Jaring Serok

## e. Proses Pembesaran

Kegiatan pembesaran Ikan Lele dikelompok Sumber Lancar dimulai dari pembuatan kolam, persiapan air kolam (aplikasi), tebar benih, pembesaran dan pemeliharaan, pemanenan, dan sampai ke pemasaran untuk keterangan gambar kegiatan bisa dilihat pada alur kegiatan pembesaran dibawah ini:

### 1. Pembuatan Kolam Bulat

Kolam yang digunakan merupakan kolam bulat yang terbuat dari terpal PVC semacam terpal dengan campuran bahan karet dan disangga rangka besi anyaman yang dilapisi talang dan dilengkapi inlet dan outlet. Gambar

dibawah merupakan pembuatan kolam bulat dari terpal yang memiliki diameter 3 meter dan tinggi 1 meter. Gambar Proses Pembuatan Kolam Bulat dapat dilihat pada Gambar 13.



Gambar 13. Proses Pembuatan Kolam Bulat

## 2. Persiapan Air Kolam (Aplikasi)

Pengaplikasian Air kolam diartikan sebagai cara menumbuhkan pakan alami dengan menggunakan berbagai bahan seperti: molase, dolomit, garam kasar dan juga probiotik, setelah itu kolam dibiarkan sampai 7 hari. Sampai air kolam bisa untuk dimasuki benih Ikan. Proses Pengaplikasian Air Kolam dapat dilihat pada Gambar 14.



Gambar 14. Pengaplikasian Air Kolam

## 3. Penebaran Benih

Tebar benih dilakukan setelah satu minggu air kolam dilakukan proses aplikasi, benih yang ditebar memiliki ukuran 5-9 cm dan benih yang ditebar merupakan jenis Ikan Lele masamo. Penebaran benih bisa dilihat pada Gambar 15.



Gambar 15. Penebaran Benih

#### 4. Pembesaran dan Pemeliharaan

Kegiatan ini meliputi pembuatan pakan fermentasi, pemberian pakan, pengontrolan kondisi ikan dan kondisi air serta aplikasi dolomit, sortasi ikan agar seragam ukuran ikan, pengendalian hama dan penyakit. Semua kegiatan ini yang menentukan keberhasilan kegiatan pembesaran ikan lele yang dilakukan dan semua harus dilakukan dengan baik.

#### 5. Pemanenan

Panen merupakan proses akhir kegiatan budidaya, yang dimana proses panen merupakan sesuatu yang ditunggu-tunggu oleh pembudidaya. Proses pemanenan pembesaran ikan lele di kolam bundar dimulai dari menyedot air kolam dan dipindahkan ke kolam lain jika air masih bagus atau dibuang air jika air sudah jelek, lalu ikan diseser dan dimasukkan keranjang penampung. Proses pemanenan dapat dilihat pada Gambar 16.



Gambar 16. Pemanenan

### 5.1.2 Aspek Manajemen

Aspek manajemen adalah tahap rencana pembangunan suatu usaha yang meliputi proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan/pergerakan, dan pengawasan. Usaha pembesaran Ikan Lele di kelompok Sumber Lancar ini diperlukan sebuah manajemen yang baik agar dapat mencapai efisiensi serta efektifitas dengan baik.

#### a. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan usaha di kelompok Pembudidaya Ikan Lele Sumber Lancar berjalan dengan baik dalam wujud manajemen yang sederhana. Kegiatan perencanaan tersebut antara lain:

##### 1) Perencanaan, Tujuan dan Sasaran

Perencanaan (*planning*) dalam sebuah usaha sangat diperlukan karena merupakan dasar atau landasan untuk kedepannya dalam proses produksi, sehingga pelaku usaha sudah mengetahui apa yang akan dikerjakan selanjutnya dalam usaha yang akan dijalankan, berikut: adapun tujuan dan sasaran yang ingin dicapai dalam usaha pembesaran Ikan Lele sebagai

a) Menghasilkan produksi yang berkualitas serta memiliki nilai jual dipasaran.

Untuk menghasilkan produksi yang berkualitas serta memiliki nilai jual di pasaran tentu bukan perkara mudah ada beberapa hal yang dilakukan pada usaha pembesaran Ikan Lele di kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar ini diantaranya memilih benih yang memiliki kualitas baik dan tentunya memiliki harga yang murah karena benih yang baik akan menghasilkan pula produksi yang baik serta memiliki nilai jual di pasaran.

b) Setelah semua proses produksi dilakukan sesuai dengan SOP, maka selanjutnya akan dihasilkan output yang berupa Ikan Lele segar yang dipasarkan ke masyarakat disekitar wilayah Kota Malang. pada kelompok pembesaran Ikan Lele Sumber Lancar ini, tidak terlalu susah dalam proses

pemasarannya karena Ikan yang dihasilkan terkenal memiliki kualitas yang baik, sehingga pedagang pengepul datang sendiri kekolam untuk mengambil Ikan di kelompok ini, ukuran Ikan yang dipanen tergantung permintaan pedagang biasanya ukuran 8-12 ekor/kg karena setiap pedagang memiliki kebutuhan masing-masing sehingga ukuran yang diminta berbeda-beda.

## **2) Penetapan Kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan**

Penetapan kegiatan yang akan dilaksanakan dalam usaha pembesaran Ikan Lele ini dilakukan langsung oleh anggota kelompok ini sendiri karena usaha ini tidak memiliki tenaga kerja dari luar anggota maka kegiatan yang ditetapkan tidak tercatat dalam administrasi karena kegiatan yang ditetapkan langsung akan dikerjakan oleh anggota sendiri, kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan diantaranya seperti: Persiapan kolam, pengisian air kolam, aplikasi kolam, tebar benih, pengontrolan kolam dan pemberian pakan.

## **3) Target yang ingin dicapai pada produksi Ikan Lele**

Dalam sebuah usaha tentu saja selalu ada target yang ingin dicapai oleh produsen, karena salah satu motivasi menjalankan sebuah usaha adalah target yang ingin dicapai agar usaha dapat berkembang terus menerus, tidak terkecuali usaha pembesaran Ikan Lele milik Bapak Pantja ketua Kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar, adapun target-target yang ingin dicapai sebagai berikut :

### **a) SR (*Survival Rate*)**

Menurut pendapat Goddard *dalam* Widanami, (2006). menyatakan bahwa kelangsungan hidup (*Survival Rate*) adalah perbandingan jumlah Ikan yang hidup hingga akhir pemeliharaan dengan jumlah Ikan pada awal pemeliharaan.

$$SR = \left( \frac{N_t}{N_0} \right) \times 100\%$$

Keterangan:

SR = Survival Rate/Kelangsungan hidup (%)

$N_t$  = jumlah benih diakhir pemeliharaan (ekor)

$N_0$  = jumlah benih diawal pemeliharaan (ekor)

*Survival rate* atau biasa dikalangan Pembudidaya sering disebut tingkat kelulus hidupan Ikan dalam satu siklus produksi, di kelompok pembesaran Ikan Lele Sumber Lancar ini target kelulus hidupan yang ingin dicapai sebesar 80%, ini merupakan target yang sangat realistis karena saat panen rata-rata Ikan di kolam tingkat kelulus hidupnya mencapai 88%, sehingga bisa dikatakan target yang ditetapkan oleh kelompok Pembesaran Ikan Lele Sumber Lancar sudah tercapai, tetapi terkadang kerana ada kesalahan terhadap pengontrolan kualitas air kolam ataupun akibat iklim, Ikan mengalami kematian yang diluar dugaan, sehingga target yang ditetapkan tidak tercapai tetapi hal seperti ini jarang terjadi di kelompok ini.

b) *Feed Conversion Ratio* (FCR)

Menurut Mahyuddin (2008), *Feed conversion ratio* (FCR) atau konvensi pakan adalah suatu ukuran yang menyatakan rasio jumlah pakan yang dibutuhkan untuk menghasilkan 1 kg daging Ikan Lele. Konversi pakan FCR dapat digunakan untuk mengetahui kualitas pakan yang diberikan terhadap pertumbuhan Ikan. Rumus untuk mengitung FCR adalah sebagai berikut:

$$FCR = \frac{F}{Wt - W_0}$$

Keterangan:

F = Jumlah pakan yang diberikan selama pemeliharaan (kg)

Wo = Berat total Ikan saat awal penebaran (kg)

Wt = Berat total Ikan saat panen (kg)

Target pencapaian jumlah FCR dalam budidaya Ikan Lele sangat penting karena dapat menentukan kualitas pakan yang digunakan dalam usaha pembesaran Ikan Lele memiliki kualitas baik atau tidak. Target FCR yang ingin dicapai yaitu sebesar 1 artinya 1 kg pakan dapat menghasilkan 1 kg daging Ikan Lele dan ternyata target ini dapat tercapai karena FCR yang dihasilkan sebesar 1,00 kg.

Diketahui: F = 187

Wo = 8,2 kg

Wt = 195 kg

$$FCR = \frac{187}{195 - 8,2} = 1,00 \text{ kg}$$

c) Jumlah Output dalam Kilogram (kg)

Dalam kegiatan usaha pembesaran Ikan Lele ini yang dilakukan oleh Bapak Pantja, selain menargetkan nilai SR dan FCR juga memiliki target yang ingin dihasilkan dalam jumlah kilogram Ikan, adapun target yang ingin dicapai sebesar 95 kg/1000 ekor. Target yang ingin dicapai ini dapat terpenuhi apabila dalam proses produksi semua dilakukan secara baik dan benar terbukti hal ini dapat dicapai karena pada kolam ukuran diameter 2 m padat tebar 2.000 ekor menghasilkan 195 kg/2000 ekor dalam 1 kg berisi 8-12 ekor Ikan Lele.

#### 4) Perencanaan Tempat dan Waktu Produksi

Perencanaan tempat dan waktu merupakan hal yang penting karena dapat mempengaruhi dalam proses pembesaran yang akan dilakukan oleh

suatu usaha, tidak terkecuali pada usaha pembesaran Ikan Lele Masamo ini untuk mempermudah dalam proses pembesaran, maka pengusaha harus merencanakan tempat yang tepat untuk meletakkan kolam sehingga tidak akan terjadi gangguan pada saat proses pembesaran. Pada usaha pembesaran Ikan Lele Bapak Pantja meletakkan kolamnya di dekat kawasan pertanian sawah yang jauh dari kawasan penduduk yang berjarak 300 m sehingga limbah yang akan dihasilkan dari proses produksi tidak akan mengganggu masyarakat sekitar.

Kolam harus di tempatkan ditempat yang rata, sehingga tidak akan mengalami kesulitan pada saat pemasangan kolam, akses jalan menuju kolam cukup baik, sehingga mempermudah pengiriman benih ke lokasi dan juga akan memudahkan ketika tengkulak akan mengambil hasil panen selain itu tempat pembesaran ini sangat strategis karena dekat dengan pasar jarak dari Kota Malang hanya 5 km, sehingga dapat memenuhi kebutuhan konsumen Ikan Lele di Kota Malang. Sumber air yang mudah dan volume yang besar serta kualitas air yang baik dan tidak tercemar oleh zat yang berbahaya bagi Ikan. Sumber air yang digunakan Bapak Pantja dalam proses pembesaran Ikan Lele.

##### **5) Target finansial yang ingin dicapai**

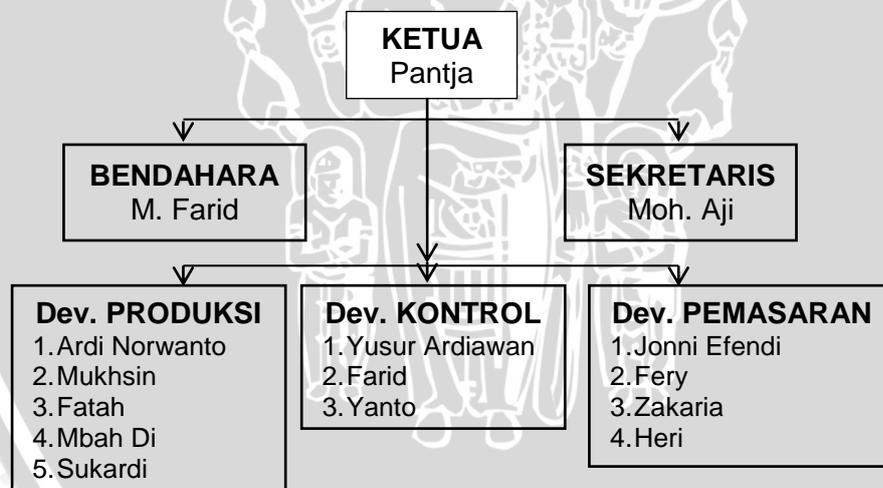
Agar finansial dapat terpenuhi, dalam sebuah usaha pasti membutuhkan pihak ketiga. Pihak ketiga merupakan insvestor, maupun dari pinjaman Bank yang ingin menanamkan modalnya di sebuah usaha. Untuk memperoleh kepercayaan dari pihak ketiga pastinya usaha harus memiliki kejelasan dalam proses kegiatan usahanya. Adapun target finansial yang ingin dicapai dalam usaha pembesaraan Ikan Lele sebagai berikut:

- 1) Mendapatkan suntukan modal yang cukup dari investor agar dapat memper luas unit usahannya

- 2) Pengeluaran dapat diatur seefisien mungkin dan pemasukan dapat dikelola dengan baik agar perkembangan usaha dapat segera terwujud.

**b. Pengorganisasian (*Organizing*)**

Pengorganisasian berfungsi untuk menjamin kelancaran lalu lintas aktivitas dalam suatu kelompok atau organisasi, oleh sebab itu memerlukan koordinasi yang baik antara anggota kelompok dan pengurus dengan pihak-pihak yang terkait dengan sistem organisasi kelompok sehingga tujuan dapat tercapai secara optimal. Dalam usaha pembesaran Ikan Lele di kelompok Sumber Lancar sudah menerapkan fungsi-fungsi pengorganisasian. Hal ini dapat dilihat pada struktur organisasi yang digunakan oleh usaha pembesaran Ikan Lele di kelompok Sumber Lancar. struktur organisasi kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar pada Gambar 17.



Gambar 17. Struktur Organisasi kelompok Sumber Lancar

Struktur organisasi yang diterapkan oleh kelompok Sumber Lancar adalah organisasi yang paling sederhana yaitu organisasi yang kecil, yang beranggotakan 15 orang, yang terdiri dari ketua, sekretaris, bendahara dan anggota kelompok. Semuanya memiliki tugas, peran dan tanggung jawab

masing-masing. Adapun tugas, tanggung jawab dan peran pada setiap bagian yaitu:

a) Ketua

Jabatan ketua di emban oleh Bapak Pantja dalam kelompok sebagai pimpinan pembesaran Ikan Lele di kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar adalah Bapak Pantja. Tugas dan tanggung jawab pimpinan adalah membuat suatu kebijakan kelompok dan mencari peluang dalam mengembangkan usaha pembesaran Ikan Lele ini agar lebih besar lagi.

b) Sekretaris

Jabatan dalam kelompok sebagai sekretaris adalah Bapak Aji. Disini sekretaris mempunyai tugas dan peran untuk membantu pelaksanaan tugas pokok ketua, mencatat setiap ada proses keluar masuk bahan baku, bahan produksi atau output yang dihasilkan, bertanggung jawab atas transaksi jual beli hasil budidaya.

c) Bendahara

Jabatan dalam kelompok sebagai bendahara adalah Bapak Farid. Tugas dan tanggung jawab bendahara yaitu mengatur jalannya keuangan, baik penerimaan maupun pengeluaran di dalam kelompok, serta pelaporan dan pencatatan hasil transaksi jual beli hasil budidaya.

d) Devisi Produksi

Jabatan untuk devisi produksi di emban oleh 5 anggota yang bertugas menjalankan dan mengatur jalannya suatu kegiatan produksi atau budidaya, mulai dari persiapan media kolam, pengadaan benih ikan lele, perawatan, pemberian pakan sampai proses kegiatan panen.

e) Devisi Kontrol

Devisi kontrol kegiatan pembesaran ikan lele, disini bertugas untuk memantau kegiatan mulai dari hulu sampai hilir, apakah SOP yang telah

dibuat telah dijalankan dengan baik dan mengontrol kondisi tempat pembesaran, kondisi ikan, kondisi hasil panen. Devisi kontrol disini dijalankan oleh 3 anggota.

f) Devisi Pemasaran

Devisi pemasaran bertugas untuk menyalurkan atau mendistribusikan hasil panen kepada pembeli baik konsumen langsung maupun ketengkulak, baik berupa promosi maupun langsung personal. Bertanggung jawab untuk terhadap ikan hasil panen.

**c. Pelaksanaan (*Actuating*)**

Pelaksanaan/Pergerakan (*Actuating*) adalah proses untuk menjalankan kegiatan/pekerjaan dalam organisasi. Fungsi dari pergerakan ini secara sederhana adalah untuk meningkatkan kinerja anggota kelompok ini untuk mencapai tujuan. Pergerakan dilakukan agar orang-orang atau anggota kelompok dapat melaksanakan kegiatan-kegiatan yang sudah direncanakan, sehingga rencana yang telah ditetapkan dapat tercapai.

Pada kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar pergerakan tercermin dari sikap ketua yang baik kepada anggotanya, tidak berkata kasar atau membentak, dan memberi tahu dengan sopan apabila ada pekerjaan yang tidak dilakukan dengan baik. Sehingga terjalin hubungan yang baik antar ketua dengan anggotanya. Dalam usaha pembesaran Ikan Lele pergerakan dilakukan dengan penuh kesadaran serta dorongan, inspirasi dan semangat yang diberikan kepada anggota agar kegiatan produksi yang telah ditetapkan dapat tercapai dan berjalan dengan baik.

**d. Pengawasan (*Controlling*)**

Pengawasan merupakan kegiatan yang sangat penting dilakukan untuk menjaga agar pelaksanaan pembesaran Ikan Lele sesuai perencanaan yang

telah ditetapkan, dan untuk mengukur serta menilai pelaksanaan tugas, apakah telah sesuai dengan rencana. Jika dalam proses tersebut terjadi penyimpangan maka akan segera dikendalikan. Pada usaha pembesaran Ikan Lele di kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar pengawasan dilakukan saat budidaya serta penanganan terhadap Ikan Lele mengenai pemberian pakan dan kegiatan yang berhubungan lainnya. Hal ini dilakukan agar dapat mengetahui berjalan atau tidaknya manajemen yang sudah diterapkan.

Dari segi pengawasan yang dilakukan oleh Pak Pantja kepada anggotanya sudah berjalan dengan baik dilihat dari hasil aspek teknis yang dihasilkan sesuai perencanaan dengan masa pembesaran hingga pemanenan selama 4 bulan, pada aspek pemasaran kelompok Sumber Lancar dapat memasarkan ikan hasil panen dengan baik karena ikan yang diproduksi selalu habis, lalu dalam aspek manajemen Kelompok ini telah membagi tugas kepada setiap anggota dan dapat melaksanakan tugas yang diberikan, pada aspek finansial hasil yang didapatkan kelompok sangat menguntungkan maka akan diupayakan proses pengembangan usaha, dari perluasan areal kolam dan penambahan unit pembesaran ikan lele. Untuk kedepannya agar dapat berkembang dalam produksinya Pak Pantja akan membangun sebuah kerja sama dengan berbagai kalangan dan pelaku usaha.

### 5.1.3 Aspek Pemasaran

Pemasaran pada suatu usaha merupakan aspek yang perlu diperhatikan, karena berhubungan dengan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang, dan jika tidak ada pasar maka dampaknya budidaya juga akan dihentikan. Ada 4 pokok pembahasan dari aspek pemasaran yang menjadi landasan dari penelitian di kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar antara lain bauran pemasaran, strategi pemasaran, saluran pemasaran, sasaran pasar, dan posisi pasar.

### a. Bauran Pemasaran

Salah satu dari strategi pemasaran yang sering dilakukan oleh suatu perusahaan adalah dengan cara melakukan penyebaran pemasaran itu sendiri atau lebih sering dikenal dengan istilah bauran pemasaran yaitu ada *product, price, place, dan promotion*.

#### 1. Produk (*Product*)

Produk yang dihasilkan yaitu Ikan Lele segar yang masih hidup. Dalam kegiatan usahanya di kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar belum memiliki banyak pesaing. Oleh karena itu, untuk mempertahankan pelanggan di kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar mengutamakan kualitas dan harga jual yang murah melalui efisiensi dalam biaya dan proses budidaya. Keutamaan kualitas ini meliputi pakan yang digunakan murni menggunakan pakan pelet dan tidak pernah memakai pakan ayam tiren atau pakan yang kurang layak (limbah), sehingga Lele yang dihasilkan benar-benar higienis dan memiliki rasa yang lezat dibandingkan Ikan Lele kebanyakan dipasar, tempat budidaya dan lingkungan yang bersih juga menjadi nilai tambah kepercayaan pelanggan terhadap produk hasil budidaya kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar. Karena mengutamakan kualitas produk dalam kegiatan budidayanya, kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar dijadikan kolam percontohan produsen pakan tingkat nasional. Untuk produk yang dihasilkan berupa Ikan Lele segar dapat dilihat pada Gambar 18.



Gambar 18. Ikan Lele Segar

## 2. Harga (*Price*)

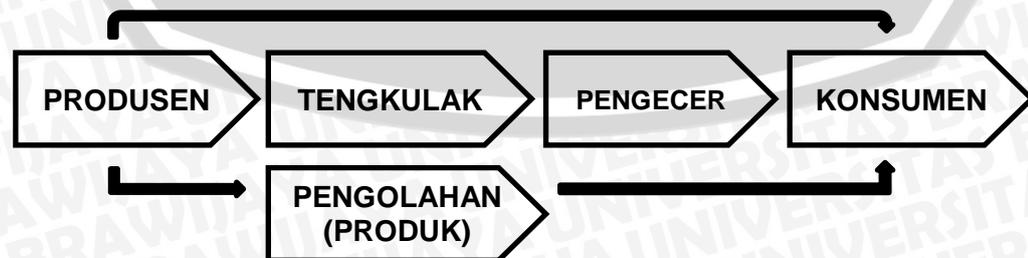
Pada kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar dalam penetapan harga berdasarkan tingkat harga dipasar lokal dan dengan mempertimbangkan biaya produksi yang telah digunakan sebelumnya, dengan hal tersebut baru ditemukan nilai jual yang akan digunakan Pembudidaya.

Harga dari hasil panen Ikan Lele di tingkat Pembudidaya sebesar Rp. 16.000-, per kg, harga tersebut ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara pembudidaya dengan tengkulak ataupun pembeli dengan proses tawar menawar dan dengan melihat jumlah ikan yang dibeli, semakin banyak jumlah Ikan yang dibeli tentunya ada potongan harga tersendiri dan tentunya juga mempertimbangkan dan melihat harga jual ikan di pasaran. Perubahan harga terganggu musim dan permintaan dipasar.

## 3. Tempat (*Place*)

Didalam pemenuhan kebutuhan atau persediaan Ikan untuk konsumen ataupun tengkulak kelompok Sumber Lancar hanya menyediakan Ikan di lokasi tempat pembesaran, dan itupun hanya ada saat Ikan Lele sudah waktunya untuk dipanen, jadi untuk permintaan mendadak kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar tidak dapat memenuhinya.

Saluran pemasaran yang diterapkan oleh kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar dapat dilihat pada Gambar 19.



Gambar 19. Saluran Pemasaran di kelompok Sumber Lancar

Saluran pemasaran disini merupakan pemasaran campuran, karena kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar (produsen) tidak menjual hasil olahan langsung serta menjual secara langsung juga ke konsumen.

#### 4. Promosi (*Promotion*)

Didalam pemasarannya, kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar menggunakan promosi personal *selling*, yaitu promosi yang dilakukan pengelolah dengan cara kontak pribadi dengan calon pembeli. Kontak pribadi ini dapat mempengaruhi para konsumen secara intensif, dengan cara ini pengelolah usaha dapat mengetahui keinginan dan selera konsumen. Dengan demikian pengelolah usaha dapat menyesuaikan usaha yang dijalankan dengan keinginan dan selera konsumen yang terjadi pada saat itu.

#### b. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran pada suatu usaha terdiri atas tiga langkah pokok yaitu *segmentasi*, sasaran pasar dan *positioning*. Ketiga langkah ini sering disebut STP (*Segmenting, Targetting, Positioning*). Langkah pertama adalah segmentasi pasar, yakni mengidentifikasi dan membentuk kelompok pembeli yang terpisah-pisah yang membutuhkan produk dan atau bauran pemasaran tersendiri. Langkah kedua adalah penentuan sasaran pasar yaitu tindakan memilih satu atau lebih segmen pasar untuk dimasuki maupun dilayani. Langkah ketiga adalah *positioning* yaitu tindakan membangun dan mengkomunikasikan manfaat produk yang istimewa dari produk di dalam pasar.

##### 1. Segmentasi Pasar

Segmentasi untuk Ikan Lele disini dibedakan menjadi dua yaitu untuk ukuran konsumsi dengan isi Ikan Lele 8-12 per kg dan untuk ukuran olahan Ikan Lele berukuran 5-8 per kg perbedaan ini dikarenakan permintaan yang berbeda-beda dari pangsa pasar yang ada.

Faktor yang mempengaruhi segmentasi pasar produk atau hasil panen dari kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar adalah permintaan dan kebutuhan pasar yang berbeda. Pada kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar tidak ada perbedaan antara bauran pemasaran yang diterapkan setiap konsumen, dan semua mendapat pelayanan yang sama dari segi kualitas maupun harga hanya saja ada perbedaan pembelian dalam jumlah kecil dengan jumlah besar.

## 2. Sasaran Pasar (*Targetting*)

Sasaran pasar yang dituju dan dianggap paling berpotensi menurut pihak kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar adalah pasar konsumen lokal yaitu untuk wilayah Malang Raya, karena pasar konsumen lokal makin meningkat kebutuhan Ikan Lele dari waktu-kewaktu dan sampai saat ini belum dapat terpenuhi secara maksimal. Hal ini yang dijadikan acuan oleh pihak kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar untuk terus mengembangkan usahanya dengan meningkatkan kualitas dan produktivitas usaha untuk bisa lebih baik lagi, karena dengan meningkatnya produktivitas budidaya dapat memenuhi permintaan pasar yang semakin meningkat.

## 3. Posisi Pasar (*Positioning*)

*Positoning* yang dilakukan kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar adalah posisi pasar menurut harga atau kualitas karena produk yang dihasilkan untuk kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar diposisikan sebagai nilai (harga dan kualitas) terbaik. Hal ini lakukan karena ingin menjaga kepercayaan dari para pelanggan mengenai kualitas produk yang dihasilkan. Posisi pasar dari usaha ini dapat dikatakan baik karena memiliki pelanggan tetap dan selalu dapat memenuhi permintaan pasar sesuai dengan jumlah permintaan konsumen. Harga maupun kualitas juga dapat dinilai baik, hal ini dapat ditunjukkan dengan Ikan Lele yang dihasilkan, yakni memiliki

rasa gurih, kesat saat penggorengan dan tidak anyir, karena menggunakan pakan yang baik dengan sistem budidaya yang baik dan modern

## 5.2 Aspek Finansial

Aspek finansial pada usaha pembesaran Ikan terdiri dari analisis finansial jangka pendek dan jangka panjang. Analisis jangka pendek meliputi Permodalan, Biaya Produksi, Penerimaan, *Revenue Cost Ratio*, Keuntungan, Rentabilitas, dan *Break Event Point (BEP)*.

### 5.3.1 Analisis Finansial Jangka Pendek

#### a. Permodalan

Besarnya modal yang digunakan oleh kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar dalam usaha pembesaran Ikan Lele Rp. 1,321,965,519,- yang terdiri dari modal investasi Rp. 181.399.000,- dan modal kerja sebesar Rp. 707,652,319,-. Adapun rincian modal produksi pada kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar dapat dilihat pada Lampiran 3.

#### b. Biaya Produksi

Besarnya biaya tetap sebesar Rp. 93.339.119,- dan biaya variabel sebesar Rp. 614,313,200,- sehingga total biaya produksi per tahunnya adalah Rp. 707,652,319,-. Untuk perincian biaya dapat dilihat pada Lampiran 3.

#### c. Produksi dan Penerimaan

Produksi dan penerimaan produk selama satu siklus pembesaran, yaitu selama 4 bulan masa pembesaran Ikan Lele pada kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Jumlah Produksi dan Penerimaan dalam Satu Tahun

No	Jenis produk	Jumlah (Kg)	Harga jual (Rp/Kg)	Penerimaan (Rp)
1	Ikan Lele Masamo (8-12 ekor/kg)	18,090	16,000	289,440,000
<b>Penerimaan/siklus x 3 (/Tahun)</b>				<b>868,320,000</b>

Berdasarkan tabel di atas besarnya penerimaan total yang diperoleh kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar selama satu siklus pembesaran, yaitu selama 4 bulan masa pembesaran. Dalam satu tahun ada 3 kali proses pembesaran adalah sebesar Rp. 868.320.000,-. Untuk lebih jelas rincian penerimaan total dapat dilihat pada Lampiran 3.

#### **d. Revenue Cost Ratio**

Analisis *revenue cost ratio* menunjukkan manfaat atau keuntungan yang diperoleh dari kegiatan usaha pembesaran Ikan Lele dalam satu tahunnya (3 kali produksi). Hasil analisis *revenue cost ratio* (R/C) tergantung dari pendapatan/ *total revenue* dan pengeluaran/ *total cost* (TC). Berdasarkan hasil perhitungan analisis nilai *revenue cost ratio* (R/C) diperoleh sebesar 1,227. Berdasarkan kriteria nilai RC ratio yang diperoleh lebih dari satu, sehingga dapat diinterpretasikan bahwa usaha ini memiliki kemampuan untuk Menghasilkan keuntungan. Adapun perhitungannya dapat dilihat pada Lampiran 3.

#### **e. Keuntungan**

Keuntungan adalah selisih antara penerimaan total dengan biaya yang dikeluarkan untuk budidaya, baik biaya tetap maupun biaya tidak tetap dan dinyatakan dalam rupiah (Rp). Keuntungan yang diperoleh pada usaha pembesaran Ikan Lele ini per tahunnya sebesar Rp. 160,667,681,-. Adapun perinciannya dapat dilihat pada Lampiran 3.

#### **f. Rentabilitas Usaha**

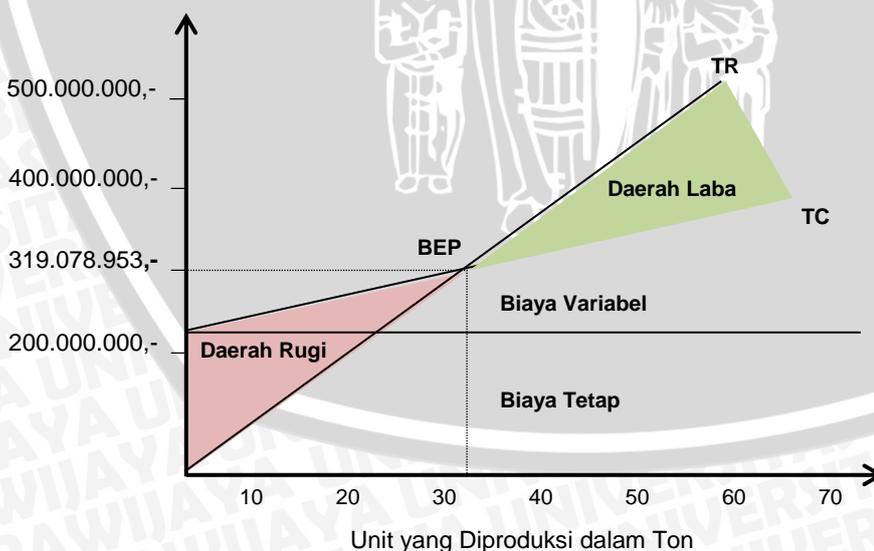
Rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Rentabilitas ekonomi yang tinggi yang mampu dicapai oleh kelompok pembesaran akan menggambarkan kinerja kelompok,

apakah sudah efisien atau belum. Setiap kegiatan budidaya pasti akan menghadapi perubahan jumlah produksi, harga, dan biaya pembesaran. Rentabilitas usaha yang diperoleh kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar sebesar 22,70%, untuk perinciannya nilai rentabilitas usaha selama satu tahunnya (3 kali produksi) dapat dilihat pada Lampiran 3.

**g. Break Event Point (BEP)**

Analisis BEP yang telah dilakukan akan dapat membantu kelompok dalam memasok informasi untuk perencanaan dan pengambilan keputusan manajerial. kelompok akan dapat menghitung volume penjualan hasil panen yang dibutuhkan, serta pertimbangan dalam menentukan harga jual ikan untuk mencapai laba tertentu. Kelompok juga dapat menentukan bagaimana perubahan-perubahan harga, volume penjualan, dan biaya produksi mempengaruhi laba operasi kelompok. Dari perhitungan didapatkan hasil yaitu BEP sales total sebesar Rp. 319.078.953,-/tahun. Perincian perhitungannya dapat dilihat pada Lampiran 3.

• **Kurva Break Event Point (BEP Produksi)**



Gambar 20. Kurva Break Event Point (BEP)

Diketahui dari kurva BEP diatas bahwa usaha pembesaran ikan Lele ini sudah mengalami keuntungan atau mendapatkan laba karena jumlah BEP atas dasar sales masih dibawah penerimaan. Untuk penerimaan sebesar Rp. 868.320.000,-/tahun. Hasil perhitungan *Break Event Point (BEP)* pada pembesaran Ikan Lele dihasilkan sebesar 31.522 kg pada BEP unit, maka dapat disimpulkan kelompok Sumber Lancar harus menjual 31.522 kg Ikan Lele agar BEP. Sedangkan BEP sales sebesar Rp 319.078.953, maka harus mendapatkan omset sebesar Rp 319.078.953 agar terjadi BEP.

### 5.3.2 Analisis Finansial Jangka Panjang

Tujuan dilakukan analisis jangka panjang adalah untuk memperkirakan pendanaan pada usaha pembesaran Ikan Lele, sehingga dapat diketahui layak atau tidak usaha ini untuk dijalankan jika dilakukan pengembangan usaha untuk beberapa tahun ke depannya.

#### a. Penambahan Investasi (Re-investasi)

Biaya penambahan investasi dimaksudkan untuk biaya pengadaan barang-barang investasi karena barang-barang tersebut mengalami penyusutan. Biaya penambahan ini tergantung pada jumlah barang yang dipakai dan juga usia ekonomis barang tersebut. Untuk rencana pengembangan 10 tahun ke depan mulai tahun 2016 sampai tahun 2026 kenaikan investasi sebesar 1% per tahunnya dan biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 339.639.120,-. Untuk lebih rincinya dapat dilihat pada Lampiran 4.

#### b. Net Present Value

Metode analisis NPV dapat memberikan gambaran mengenai besarnya pengaruh keberadaan suatu proyek terhadap kesejahteraan sosial masyarakat suatu negara dengan cara melakukan penilaian antara *cost* dan *benefit* yang dapat ditimbulkan sebagai akibat keberadaannya. Dalam penggunaan metode analisis NPV, terhadap keseluruhan data-data yang akan dianalisis terlebih

dahulu dilakukan proses *discounting*. Maksud dari proses *discounting* adalah proses pendeflasian pendapatan masa yang akan datang sehingga bernilai sama dengan nilai pendapatan saat ini. Hal ini dilakukan untuk memperoleh nilai pendapatan yang sebanding agar dapat dilakukan perhitungan dan perbandingan antara *cost* dan *benefit*. Faktor yang digunakan untuk *discounting* nilai *cost* dan *benefit* dari pendapatan yang akan datang disebut *discount rate* dan biasanya dinyatakan dalam prosentase.

Perhitungan NPV menggunakan *discount rate* sebesar 6,75%. Pada kondisi normal nilai NPV usaha pembesaran Ikan Lele yaitu Rp. 825.746.673,-. Hasil NPV tersebut menunjukkan usaha pembesaran ini menguntungkan dan layak untuk dijalankan karena nilai NPV yang didapatkan bernilai positif. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Lampiran 5.

### c. Internal Rate of Return (IRR)

IRR merupakan nilai *discount rate* dimana hasil akhir NPV dari suatu analisis *cost-benefit* adalah bernilai nol, atau dengan kata lain, IRR merupakan kondisi dimana *cost* dan *benefit* dari suatu proyek adalah bernilai sama. IRR adalah suatu hal yang penting untuk mengukur dan melakukan penilaian terhadap *discount rate* yang diterapkan dalam analisis *cost-benefit* suatu proyek, sehingga dapat diketahui apakah nilainya menjadi terlalu tinggi atau terlalu rendah. Dalam keadaan normal, nilai IRR pada usaha pembesaran Ikan Lele di kelompok Sumbar Lancar sebesar 85%, sehingga nilai tersebut diatas tingkat suku bunga bank yaitu 6,75%. Hal ini menunjukkan usaha ini dikatakan layak untuk dijalankan. Untuk rincian tabel IRR dapat dilihat pada Lampiran 5.

### d. Profitability Index atau *Benefit and Cost Ratio*

Net B/C merupakan salah satu perhitungan pendapatan usaha untuk mengetahui seberapa besar keuntungan yang diperoleh suatu usaha dari biaya yang telah dikeluarkan dalam suatu proses produksi. Berdasarkan hasil

perhitungan Net B/C pada Lampiran 5 diperoleh bahwa nilai Net B/C sebesar 5,55. Kelayakan investasi menurut standar analisis adalah Jika  $PI > 1$  ; maka investasi tersebut dapat dijalankan (layak). Karena Net B/C lebih besar satu maka dapat dikatakan layak.

#### **e. Payback Period (PP)**

Analisis *payback period* digunakan untuk mengetahui jangka waktu pengambilan modal yang telah dilakukan oleh kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar selama melakukan proses produksi yang diperoleh dari perbandingan nilai investasi dengan nilai pendapatan. Berdasarkan hasil perhitungan pada Lampiran 5 diperoleh nilai *payback period* sebesar 1,13 yang diperoleh dari perbandingan antara nilai investai sebesar Rp. 181.399.000,- dengan pendapatan sebesar Rp. 160,667,681,-. Nilai *payback period* tersebut menunjukkan bahwa usaha pembesaran Ikan Lele yang dilakukan kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar akan mengalami pengembalian modal dalam jangka waktu 1,13 tahun atau 13 bulan 56 hari.

#### **f. Sensitivitas**

Analisis sensitivitas bertujuan untuk mengetahui suatu keadaan yang tidak layak pada usaha pembesaran Ikan Lele. Usaha pembesaran Ikan Lele ini dikatakan tidak layak apabila  $NPV < 0$ / bernilai negatif,  $Net\ B/C < 1$ / bernilai negatif dan  $IRR < 6,75\%$  suku bunga isyarat. Adapun hasil analisis sensitivitas yang diperoleh dari masing-masing pembesaran Ikan Lele dengan asumsi sebagai berikut:

## 1) Asumsi Biaya Naik 9,00% dan Benefit Turun 6,12%

Tabel 12. Asumsi Biaya Naik 9,00% dan Benefit Turun 6,12%

No	Analisis	Nilai
1	NPV	-1,516,395
2	Net B/C	0,99
3	IRR	6,6%
4	PP	4,42

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 9% dan benefit turun 6,12%, diperoleh hasil NPV yang bersifat negative yang kurang dari 1, yaitu sebesar -1,516,395. Kemudian nilai Net B/C sebesar 0,99 dimana kurang dari 1 dan nilai IRR sebesar 6,6%. PP yang diperoleh ialah 4,42 tahun. Maka pada kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa perencanaan bisnis yang diusulkan tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 9% dan benefit turun 6,12% dapat dilihat pada lampiran 6.

## 2) Asumsi Biaya Naik 5,00% dan Benefit Turun 9,37%

Tabel 13. Asumsi Biaya Naik 5,00% dan Benefit Turun 9,37%

No	Analisis	Nilai
1	NPV	-907,507
2	Net B/C	0,99
3	IRR	6,64%
4	PP	4,41

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 5% dan benefit turun 9,37%, diperoleh hasil NPV yang bersifat negative yang kurang dari 1, yaitu sebesar -907,507. Kemudian nilai Net B/C sebesar 0,99 dimana kurang dari 1 dan nilai IRR sebesar 6,64%. PP yang diperoleh ialah 4,41 tahun. Maka pada kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa perencanaan bisnis yang diusulkan tidak layak. Rincian perhitungan analisis

sensitivitas dengan asumsi biaya naik 9% dan benefit turun 6,12% dapat dilihat pada lampiran 7.

### 3) Asumsi Biaya Naik 116,5%

Tabel 14. Asumsi Biaya Naik 116,5%

No	Analisis	Nilai
1	NPV	-1.038.480
2	Net B/C	0,99
3	IRR	6,6%
4	PP	4,41

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 116,5%, diperoleh hasil NPV yang bersifat negative yang kurang dari 1, yaitu sebesar -1.038.480. Kemudian nilai Net B/C sebesar 0,99 dimana kurang dari 1 dan nilai IRR sebesar 6,6%. PP yang diperoleh ialah 4,41 tahun. Maka pada kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa perencanaan bisnis yang diusulkan tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 116,5% dapat dilihat pada lampiran 8.

### 4) Asumsi Benefit Turun 86,55%

Tabel 15. Asumsi Benefit Turun 86,55%

No	Analisis	Nilai
1	NPV	-1.226.117
2	Net B/C	0,99
3	IRR	6,59%
4	PP	4,41

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi benefit turun 86,55%, diperoleh hasil NPV yang bersifat negatif yang kurang dari 1, yaitu sebesar -1.226.117. Kemudian nilai Net B/C sebesar 0,99 dimana kurang dari 1 dan nilai IRR sebesar 6,59%. PP yang diperoleh ialah 4,41 tahun. Maka pada kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa perencanaan bisnis yang diusulkan tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan

asumsi benefit turun 86,55% dapat dilihat pada lampiran 9. yang diusulkan tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi benefit turun 86,55% dapat dilihat pada lampiran 9.

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan, adanya biaya naik dari beberapa faktor produksi sangat berpengaruh terhadap usaha yang dijalankan. Terutama ketika kenaikan biaya terjadi pada benih Ikan Lele dan pakan, karena keduanya merupakan faktor terpenting dalam menjalankan usaha pembesaran Ikan Lele. Dengan adanya asumsi diatas maka akan dapat menggambarkan apa yang akan terjadi pada usaha pembesaran Ikan Lele tersebut. Kondisi ini merupakan batas akhir dimana usaha budidaya masih dikatakan layak, jika biaya naik lebih dari itu dan benefit menjadi lebih rendah maka dapat dikatakan tidak layak.

### **5.3 Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal**

#### **5.4.1 Faktor Internal**

Faktor internal adalah faktor dari dalam usaha tersebut yang meliputi kekuatan dan kelemahan. Faktor tersebut dapat diidentifikasi sebagai kekuatan dan kelemahan bagi pengembangan usaha pembesaran Ikan Lele dan faktor ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam penentuan strategi pengembangan.

Tabel 16. Indikator Faktor Internal

No	Indikator	Kekuatan	Kode	Kelemahan	kode
1	Aspek teknis	1. Teknologi budidaya yang baik	S1	1. Pengadaan benih yang sulit	W1
		2. Kolam yang digunakan praktis, mempermudah teknis pembesaran	S2		
2	Aspek Manajemen			2. Keaktifan anggota kelompok yang kurang	W2
3	Aspek Pemasaran	3. Lokasi pembesaran dekat dengan target pasar	S3		
4	Aspek Finansial	4. Secara finansial usaha menguntungkan dan layak dijalankan	S4	3. Keterbatasan modal untuk pengembangan usaha	W3
				4. biaya budidaya yang tinggi	W4

**a. Kekuatan**

Tabel 17. Kriteria Pembobotan dan Rating Pada Faktor Kekuatan

No	Bobot	Kriteria	Rating	Kriteria
1	0,06	jika faktor tidak penting terhadap pengembangan usaha	1	Jika faktor tidak berpengaruh terhadap pengembangan usaha
2	0,10	jika faktor cukup penting terhadap pengembangan usaha	2	Jika faktor cukup berpengaruh terhadap pengembangan usaha
3	0,12	jika faktor penting terhadap pengembangan usaha	3	Jika faktor berpengaruh terhadap pengembangan usaha
4	0,14	jika faktor sangat penting terhadap pengembangan usaha	4	Jika faktor sangat berpengaruh terhadap pengembangan usaha

1. Teknologi budidaya yang baik

Teknologi budidaya yang baik memiliki bobot x rating 0,56. Dalam kegiatan pembesaran Ikan Lele ini menggunakan teknologi bioflok, yaitu bakteri heterotrof yang tumbuh dengan kepadatan yang tinggi berfungsi sebagai bioreaktor yang

mengontrol kualitas air terutama konsentrasi N serta sebagai sumber protein bagi organisme yang dipelihara. Bioflok merupakan salah satu teknologi yang mampu mengatasi permasalahan limbah akuakultur, sebab dengan penambahan materi karbon bakteri heterotrof mampu mengubah nitrogen anorganik yang berasal dari feses maupun sisa pakan menjadi protein sel tunggal yang kemudian dapat dimanfaatkan sebagai sumber pakan. Jadi pemberian pakan dapat ditekan, sehingga penerimaan serta keuntungan bisa ditingkatkan dengan maksimumkan penggunaan pakan.

## 2. Kolam yang digunakan praktis, mempermudah teknis pembesaran

Kolam yang digunakan praktis, mempermudah teknis pembesaran memiliki bobot x rating 0,48. Bentuk kolam yang digunakan sangat memudahkan saat dilakukan pemanenan, hal tersebut dikarenakan posisi kolam yang berada diatas tanah serta bentuk yang bulat memudahkan untuk menguras air kolam. Selain itu kolam ini mampu bertahan hingga 5 tahun. Untuk pemasangan kolam dan pembongkaran kolam mudah untuk dilakukan serta membutuhkan waktu singkat dalam pengerjaannya. Menguntungkan dari segi perawatan yang mudah, sehingga membutuhkan tenaga kerja yang sedikit, dengan itu otomatis akan mengurangi biaya perawatan dan biaya tenaga kerja.

## 3. Lokasi pembesaran dekat dengan target pasar

Lokasi pembesaran dekat dengan target pasar memiliki bobot x rating 0,42. Dekat dengan target pasar yang dituju. Ini merupakan kelebihan yang dimiliki kelompok pembesaran Ikan Sumber Lancar dibandingkan kebanyakan Pembudidaya Ikan Lele yang berada diwilayah kabupaten bahkan luar kota, lokasi yang setrategis menjadikan cost distribusi yang murah karena dekat dengan pasar yang dituju.

#### 4. Secara finansial usaha menguntungkan dan layak dijalankan

Secara finansial usaha menguntungkan dan layak dijalankan memiliki bobot  $\times$  rating 0,56. Berdasarkan aspek finansial usaha pembesaran Ikan Lele ini sangat menguntungkan dan sangat layak dijalankan bahkan dalam satu tahun mengalami peningkatan yang signifikan, hal ini didukung dengan hasil analisis jangka pendek dan analisis jangka panjang usaha. Faktor finansial merupakan faktor yang penting dalam pengembangan usaha, karena dalam kegiatan pengembangan usaha sedikit atau banyak membutuhkan finansial.

#### b. Kelemahan

Tabel 18. Kriteria Pembobotan dan Rating Pada Faktor Kelemahan

No	Bobot	Kriteria	Rating	Kriteria
1	0,06	jika faktor tidak penting terhadap pengembangan usaha	4	Jika faktor tidak berpengaruh terhadap pengembangan usaha
2	0,10	jika faktor cukup penting terhadap pengembangan usaha	3	Jika faktor cukup berpengaruh terhadap pengembangan usaha
3	0,12	jika faktor penting terhadap pengembangan usaha	2	Jika faktor berpengaruh terhadap pengembangan usaha
4	0,14	jika faktor sangat penting terhadap pengembangan usaha	1	Jika faktor sangat berpengaruh terhadap pengembangan usaha

##### 1. Pengadaan benih yang sulit

Pengadaan benih yang sulit memiliki bobot  $\times$  rating 0,42. Pengadaan benih yang tidak bisa dadakan menjadikan faktor lamanya usaha untuk berkembang. Pengadaan benih yang harus pesan terlebih dahulu 3 hingga sampai 1 bulan sebelumnya menjadikan kolam pembesaran sering kali kosong. Benih merupakan faktor utama, bagus tidaknya kegiatan pembesaran Ikan Lele ini. Benih dari indukan yang bagus akan menghasilkan hasil panen Ikan yang baik.

##### 2. Keaktifan anggota kelompok yang kurang

Keaktifan anggota kelompok yang kurang memiliki bobot  $\times$  rating 0,28. Kurangnya keaktifan kelompok, menyebabkan kurangnya tenaga untuk menjalankan usaha pembesaran Ikan Lele ini, tetapi hal tersebut masih dapat

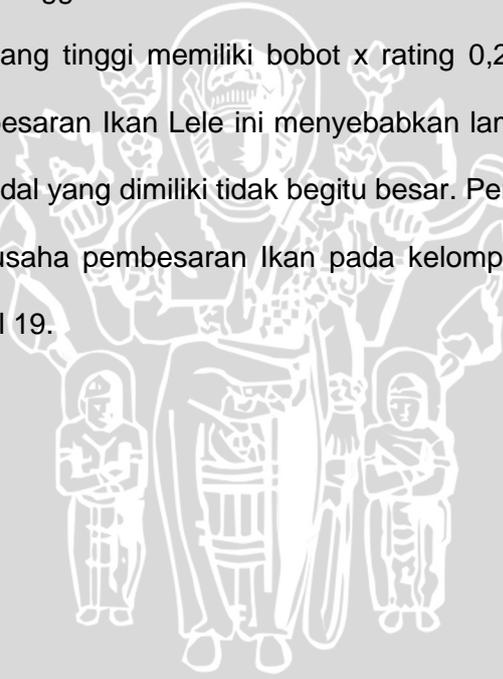
teratasi, sebab penanganan budidaya tidak terlalu membutuhkan tenaga yang banyak untuk proses pembesarannya.

### 3. Keterbatasan modal untuk mengembangkan usaha

Keterbatasan modal untuk mengembangkan usaha memiliki bobot x rating 0,18. Biaya yang tinggi merupakan salah satu kendala yang menghambat untuk dilakukannya pengembangan usaha, sebab kegiatan pembesaran Ikan dikelompok ini merupakan pembesaran Ikan secara instensif, yang dimana pembesaran instensif memerlukan teknologi dan perawatan yang instensif serta membutuhkan biaya yang tinggi.

### 4. Biaya budidaya yang tinggi

Biaya budidaya yang tinggi memiliki bobot x rating 0,24. Biaya budidaya yang tinggi untuk pembesaran Ikan Lele ini menyebabkan lamanya usaha untuk berkembang, sebab modal yang dimiliki tidak begitu besar. Pemberian skor faktor strategi internal pada usaha pembesaran Ikan pada kelompok Sumber Lancar dapat dilihat pada Tabel 19.



Tabel 19. Pemberian Skor Faktor Strategi Internal (IFAS)

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL	BOBOT (B)	RATING (R)	BOBOT X RATING	KOMENTAR
<b>KEKUATAN:</b>				
1. Teknologi budidaya yang baik	0,14	4	0,56	1. Teknologi baik
2. Kolam yang digunakan praktis, mempermudah teknis pembesaran	0,12	4	0,48	2. Efisiensi waktu dan tempat
3. Secara finansial usaha menguntungkan dan layak dijalankan	0,14	3	0,42	3. Keuntungan bias dikatakan baik
4. Lokasi pembesaran dekat dengan target pasar	0,14	4	0,56	4. Dekat dengan pemasaran
<b>JUMLAH</b>			2,02	
<b>KELEMAHAN:</b>				
1. Keterbatasan modal untuk mengembangkan usaha	0,14	3	0,42	1. Terbatas untuk modal pribadi
2. Pengadaan benih yang sulit	0,14	2	0,28	2. Benih yang tidak tentu
3. Keaktifan anggota kelompok yang kurang	0,06	3	0,18	3. Pembelian tidak langsung 1 kolam
4. Cost budidaya yang tinggi	0,12	2	0,24	4. Budidaya intensif
<b>JUMLAH</b>			1,12	
<b>TOTAL</b>	1.00		3,14	

#### 5.4.2 Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang mempengaruhi usaha ditentukan dari luar usaha tersebut, yang meliputi peluang dan ancaman pada usaha pembesaran Ikan Lele. Analisis faktor eksternal dilakukan dengan melihat faktor-faktor di luar usaha pembesaran Ikan Lele untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman pengembangan usaha sehingga dapat memudahkan dalam menentukan strategi pengembangan usaha yang akan dilakukan.

Tabel 20. Indikator Faktor Eksternal

No	Indikator Eksternal	Peluang	Kode	Ancaman	Kode
1	Ekonomi	1. Permintaan pasar yang tinggi	O1	1. Kenaikan harga Pakan	T1
		2. Jasa pasang kolam serta jual prasana dan sarana pembesaran	O2		
2	Hukum			2. Kurang amannya lingkungan pembesaran	T2
3	Lingkungan			3. Perubahan iklim dan cuaca yang tidak menentu	T3
				4. Alih fungsi lahan menjadi pemukiman	T4
4	Sosial	3. Adanya dukungan kebijakan pemerintah daerah	O3		
		4. Hubungan baik dengan konsumen	O4		

#### a. Peluang

Tabel 21. Kriteria Pembobotan dan Rating Pada Faktor Peluang

No	Bobot	Kriteria	Rating	Kriteria
1	0,06	jika faktor tidak penting terhadap pengembangan usaha	1	Jika faktor tidak berpengaruh terhadap pengembangan usaha
2	0,10	jika faktor cukup penting terhadap pengembangan usaha	2	Jika faktor cukup berpengaruh terhadap pengembangan usaha
3	0,12	jika faktor penting terhadap pengembangan usaha	3	Jika faktor berpengaruh terhadap pengembangan usaha
4	0,14	jika faktor sangat penting terhadap pengembangan usaha	4	Jika faktor sangat berpengaruh terhadap pengembangan usaha

#### 1. Permintaan pasar yang tinggi

Permintaan pasar yang tinggi memiliki bobot x rating 0,64. Memiliki permintaan Ikan Lele menandakan produk tersebut memiliki konsumen dan diminati masyarakat. Semakin besar permintaan maka akan semakin besar

penjualan Ikan Lele tersebut. Permintaan akan Ikan Lele selama ini didominasi dari tengkulak atau pengepul serta dari pedagang Ikan Lele di pasar yang datang langsung ketempat pembesaran. Hampir seluruh hasil budidaya digunakan untuk memenuhi permintaan pengepul. Permintaan terkadang melebihi kapasitas produksi dari usaha ini dan membuat Pembudidaya kesulitan dalam memenuhi permintaan. Usaha ini memiliki permintaan yang besar akan Ikan Lele dan masih memiliki potensi bertambah jumlah permintaannya.

## 2. Hubungan baik dengan konsumen

Hubungan baik dengan konsumen memiliki bobot  $x$  rating 0,56. Satu tantangan yang terbilang cukup berat dalam menjalankan bisnis adalah menciptakan hubungan baik dengan konsumen atau pelanggan. Membangun hubungan dengan konsumen tidak hanya dengan menyediakan produk yang berkualitas, karena hal ini hanya awal dari menjalankan sebuah bisnis. Hubungan yang baik akan membuat pelanggan terus membeli dan memilih produk atau jasa yang kita tawarkan. Kemungkinan mereka beralih ke pesaing bisnis kita bisa dibalang cukup kecil jika kita tetap menjaga tingkat kepuasan konsumen. Menjaga hubungan baik dengan konsumen merupakan upaya pemasaran yang efektif yang dilakukan oleh kelompok ini. Menjaga kualitas Ikan yang baik menjadi komitmen kelompok ini dengan perawatan yang baik, pemberian pakan yang baik dan sistem budidaya yang baik, agar menghasilkan Ikan Lele yang berkualitas dan digemari oleh konsumen. Dengan itu konsumen akan suka dengan Ikan Lele tersebut dan tengkulak akan tetap mengambil Ikan dari kelompok ini.

### 3. Jasa pemasangan kolam serta jual prasana dan sarana pembesaran

Jasa pemasangan kolam serta jual prasana dan sarana pembesaran ini memiliki bobot x rating 0,56. Memberikan nilai tambah bagi penerimaan dan pendapatan kelompok yang menjadikan keuntungan tersendiri. Peluang ini juga bisa dijadikan pengembangan usaha untuk bisa lebih besar lagi.

### 4. Adanya dukungan kebijakan pemerintah daerah

Adanya dukungan kebijakan pemerintah daerah memiliki bobot x rating 0,56. Arah, kebijakan dan stabilitas politik pemerintah menjadi faktor penting bagi pelaku usaha pembesaran Ikan Lele. Pemerintah Pusat, Pemerintah Daerah, Pemerintahan tingkat Kecamatan dan Kelurahan menjadi salah satu komponen penting dalam usaha pembesaran Ikan Lele, karena keberadaan pemerintah tersebut memberikan kontribusi dalam membantu kegiatan pembesaran Ikan. Dukungan tersebut dalam bentuk pelatihan budidaya Ikan dan dukungan berupa penyuluhan yang dilakukan oleh dinas terkait serta dukungan bantuan kolam yang diberikan oleh Dinas Perikanan. Dukungan tersebut sangat berpengaruh dan membantu bagi keberadaan kelompok pembudidaya yang ada.

### b. Ancaman

Tabel 22. Kriteria Pembobotan dan Rating Pada Faktor Ancaman

No	Bobot	Kriteria	Rating	Kriteria
1	0,06	jika faktor tidak penting terhadap pengembangan usaha	1	Jika faktor tidak berpengaruh terhadap pengembangan usaha
2	0,10	jika faktor cukup penting terhadap pengembangan usaha	2	Jika faktor cukup berpengaruh terhadap pengembangan usaha
3	0,12	jika faktor penting terhadap pengembangan usaha	3	Jika faktor berpengaruh terhadap pengembangan usaha
4	0,14	jika faktor sangat penting terhadap pengembangan usaha	4	Jika faktor sangat berpengaruh terhadap pengembangan usaha

### 1. Perubahan iklim dan cuaca yang tidak menentu

Perubahan iklim dan cuaca yang tidak menentu memiliki bobot x rating 0,20. Perubahan iklim memang menjadi masalah yang begitu serius karena memiliki dampak negatif bagi kegiatan pembesaran Ikan Lele yang mempengaruhi lingkungan perairan Ikan Lele, seperti halnya hujan yang turun menjadikan perubahan kondisi air pada kolam yang akan mengakibatkan Ikan stress, dan jika tidak cepat dilakukan pengkondisian air kolam maka Ikan bisa stress dan mati. Kondisi cuaca yang cenderung hujan sepanjang tahun dan sulit diprediksi sangat berpengaruh pada proses pembesaran Ikan Lele. Kondisi hujan akan sangat berpengaruh terhadap biaya yang membengkak.

### 2. Kenaikan harga pakan

Kenaikan harga pakan memiliki bobot x rating 0,29. Kenaikan harga pakan Ikan sangat berpengaruh terhadap biaya produksi yang dikeluarkan tinggi. Kenaikan pakan pelet ini menyebabkan keuntungan yang didapat jadi menurun. Dengan biaya operasional yang meningkat, Pembudidaya juga tidak dapat serta merta menaikkan harga jual hasil panen mereka secara drastis maka yang terjadi adalah margin keuntungan yang diperoleh akan kecil serta penerimaan akan berkurang.

### 3. Alih fungsi lahan menjadi pemukiman

Alih fungsi lahan menjadi pemukiman memiliki bobot x rating 0,24. Tidak menutup kemungkinan seiring bertambahnya penduduk, bertambah pula rumah untuk tempat tinggal dan alih fungsi lahan menjadi pemukiman tak terhindarkan. Apalagi lokasi pembesaran Ikan kelompok Sumber Lancar berada di wilayah Kota Malang, yang pertumbuhan penduduknya tinggi dan bertambahnya jumlah pendatang dari luar daerah yang semakin meningkat.

#### 4. Kurang amannya lingkungan pembesaran

Kurang amannya lingkungan pembesaran memiliki bobot x rating 0,36. Lokasi usaha pembesaran Ikan Lele yang jauh dari pemukiman menjadikan keberadaan usaha ini kurang aman. Beberapa kali usaha pembesaran kelompok ini sering kemalingan, Ikan Lele yang siap untuk dipanenpun menjadi sasarannya. Keadaan tersebut yang menjadikan kerugian bagi kelompok, ini mungkin yang menjadi tugas bagi kelompok agar hal tersebut tidak terulang lagi. Bagaimanapun lokasi pembesaran yang kurang aman menjadikan kekawatiran. Pemberian skor faktor strategi internal pada usaha pembesaran Ikan Lele pada kelompok Sumber Lancar dapat dilihat pada Tabel 23.

Tabel 23. Pemberian Skor Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EXTERNAL	BOBOT (B)	RATING (R)	BOBOT X RATING	KOMENTAR
<b>PELUANG:</b>				
1. Permintaan pasar yang tinggi	0,16	4	0,64	1. Meningkatnya permintaan
2. Hubungan baik dengan konsumen	0,14	4	0,56	2. Hubungan baik
3. Jasa pasang kolam serta jual prasana dan sarana pembesaran	0,14	4	0,56	3. Peran yang nyata
4. Adanya dukungan kebijakan pemerintah daerah	0,14	4	0,56	4. Penerimaan tambahan
<b>JUMLAH</b>			<b>2,32</b>	
<b>ANCAMAN:</b>				
1. Perubahan iklim dan cuaca yang tidak menentu	0,10	2	0,20	1. Meningkatnya biaya perawatan
2. Kenaikan harga pakan	0,14	2	0,28	2. Cost produksi bertambah
3. Alih fungsi lahan menjadi pemukiman	0,06	4	0,24	3. Pemanfaatan lahan yang ada
4. Kurang amannya lingkungan pembesaran	0,12	3	0,36	4. Peningkatan keamanan sekitar
<b>JUMLAH</b>			<b>1,08</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		<b>3,40</b>	

#### 5.4 Matriks SWOT

Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan faktor eksternal yang dapat mempengaruhi usaha maka dapat diidentifikasi strategi pengembangan usaha dengan melihat faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, yang berpengaruh terhadap perkembangan usaha di kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar. Analisis matrik SWOT dan alternatif strategi pengembangan dapat dilihat pada Tabel 24.

Tabel 24. Analisis Matriks SWOT Pada Usaha Pembesaran Ikan Lele

<b>Faktor Internal</b>	<b>Kekuatan (S)</b>	<b>Kelemahan (W)</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Teknologi budidaya yang baik</li> <li>2. Kolam yang digunakan praktis, mempermudah teknis pembesaran</li> <li>3. Secara finansial usaha menguntungkan dan layak dijalankan</li> <li>4. Lokasi pembesaran dekat dengan target pasar</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keterbatasan modal untuk mengembangkan usaha</li> <li>2. Pengadaan benih yang sulit</li> <li>3. Keaktifan anggota kelompok yang kurang</li> <li>4. Cost budidaya yang tinggi</li> </ol>
<b>Faktor Eksternal</b>	<b>Peluang (O)</b>	<b>Strategi SO</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Permintaan pasar yang tinggi</li> <li>2. Hubungan baik dengan konsumen</li> <li>3. Adanya dukungan kebijakan pemerintah daerah</li> <li>4. Jasa pasang kolam serta jual prasana dan sarana pembesaran</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mempertahankan kualitas, kontinuitas dan teknologi budidaya serta memperbesar kuantitas produksi.</li> <li>2. Meningkatkan kualitas, jaringan distribusi dan kemitraan.</li> </ol>
	<b>Ancaman (T)</b>	<b>Strategi WO</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perubahan iklim dan cuaca yang tidak menentu</li> <li>2. Kenaikan harga pakan</li> <li>3. Alih fungsi lahan menjadi pemukiman</li> <li>4. Keamanan dilingkungan pembesaran</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mencari bantuan modal dari instansi terkait guna meningkatkan produktifitas agar pengembangan usaha dapat terlaksana.</li> <li>2. Menstok benih agar ketersediaan benih yang cukup bisa terpenuhi.</li> </ol>
		<b>Strategi ST</b>
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perbaikan kualitas dan kuantitas sistem pembesaran.</li> <li>2. Mencari solusi dan antisipasi keamanan di areal kolam.</li> </ol>
		<b>Strategi WT</b>
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perbaikan manajemen produksi dan sistem kebhendahaaran yang kuat agar pemasukan dan pengeluaran bisa diatur dengan baik.</li> <li>2. Koordinasi yang baik dengan pihak terkait dalam mempertahankan lingkungan yang nyaman dan keamanan sekitar.</li> </ol>

Setelah mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dalam mengembangkan usaha pengolahan Ikan di kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar Kelurahan Balarjosari, Kecamatan Belimbing, Kota Malang, diperoleh beberapa alternatif strategi yang dapat dipertimbangkan.

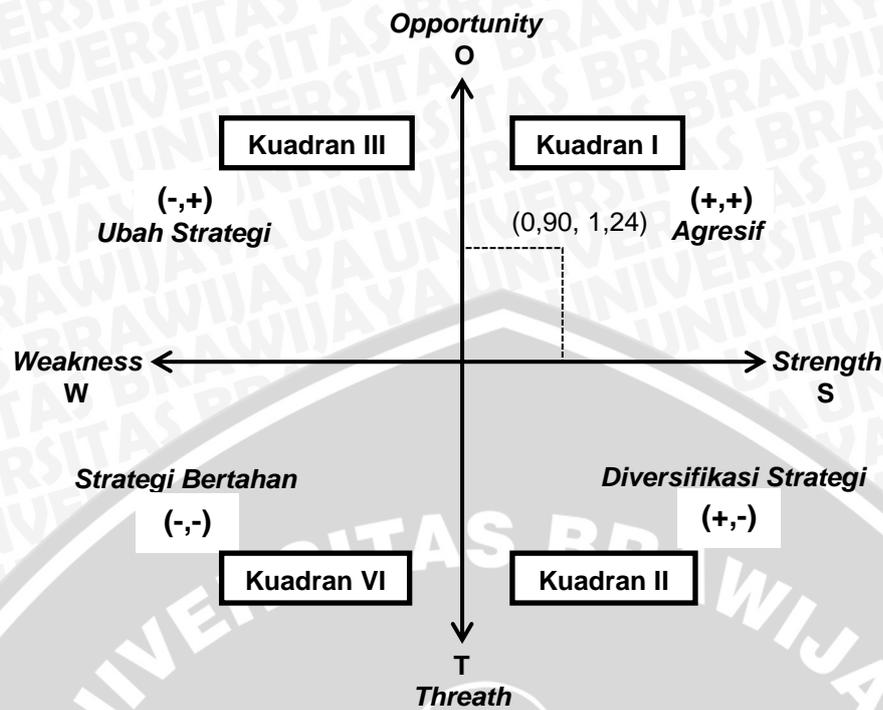
### 5.5 Analisis Diagram SWOT

Dari hasil pengolahan data faktor internal dan faktor eksternal pada usaha pembesaran Ikan, didapatkan skor masing-masing faktor adalah sebagai berikut:

Tabel 25. Perhitungan Penentuan Titik Koordinat Pada Diagram Analisis SWOT

No	Faktor	Jumlah BxR	Selisih	Nilai	Keterangan
1	Kekuatan (S)	2,02	0,90	+ (positif)	sumbu x
2	Kelemahan (W)	1,12			
3	Peluang (O)	2,32	1,24	+ (positif)	sumbu y
4	Ancaman (T)	1,08			

Untuk menentukan titik koordinat strategi pengembangan usaha pembesaran Ikan, dilakukan perhitungan terhadap faktor internal dan faktor eksternal dengan diagram analisis SWOT. Diperoleh: sumbu (x) sebagai faktor internal sebesar  $2,02 - 1,12 = 0,90$  dan Sumbu (y) sebagai faktor eksternal sebesar  $2,32 - 1,08 = 1,24$ . Gambar diagram analisis SWOT dapat dilihat pada Gambar 21.



Gambar 21. Diagram Analisis SWOT

**Penjelasan:**

Berdasarkan diagram analisis SWOT diatas, maka usaha berada pada kuadran I. Ini merupakan situasi yang menguntungkan. Kelompok ini memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

Strategi agresif yang didapatkan berdasarkan diagram SWOT pada Tabel 19. yang dapat diaplikasikan pada usaha tersebut yaitu:

1. Mempertahankan kualitas, kontinuitas dan teknologi budidaya serta memperbesar kuantitas produksi
2. Meningkatkan kualitas, jaringan distribusi dan kemitraan

**5.6 Strategi Pengembangan Usaha Berdasarkan Analisis SWOT**

Berdasarkan analisis SWOT pada usaha pembesaran Ikan Lele di kelompok Sumber Lancar, didapat hasil pada kuadran I yaitu pada agresif, menggunakan strategi SO (*Strength Opportunities*). Berikut ini adalah implementasi strategi yang dapat dilakukan kelompok Sumber Lancar agar dapat

memanfaatkan peluang yang ada dengan kekuatannya dan semaksimal mungkin.

1. Mempertahankan kualitas, kontinuitas dan teknologi budidaya serta memperbesar kuantitas produksi

Mempertahankan kualitas yang baik tentunya tahap demi tahap kegiatan harus mematuhi prosedur yang ditetapkan dan sesuai dengan SOP yang telah dibuat, dengan itu kualitas dapat dipertahankan. Manajemen produksi perlu diterapkan terhadap pembesaran Ikan ini, pengaturan waktu tebar dan waktu panen harus teratur, supaya tidak ada kolam yang kosong agar kontinuitas pembesaran ikan lele dapat terwujud. Tingkat padat tebar harus diperhatikan agar padat tebar Ikan tetap bisa dimaksimalkan guna memperoleh output yang diharapkan dan peningkatan kuantitas produksi tercapai. Teknologi akan terus berkembang jadi perlu adanya sharing atau saling belajar antar pembudidaya dikelompok maupun tempat lain agar perkembangan teknologi dapat diikuti dan tentunya diterapkan di dalam usaha pembesaran Ikan Lele ini. Penerapan manajemen keuangan juga harus dilakukan dengan baik supaya pengeluaran dapat diminimumkan dan pemasukan dapat dimaksimalkan dengan menjalankan manajemen keuangan yang disiplin.

Jika modal dirasa cukup, bisa dilakukan perluasan kolam pembesaran dengan menambah unit pembesaran lagi guna meningkatkan kuantitas produksi, karena usaha menunjukkan layak untuk di kembangkan. Hasil penelitian yang telah dilakukan diketahui dengan biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 707,652,319,- diperoleh penerimaan yang didapatkan sebesar Rp. 868,320,000,- pendapatan sebesar Rp. 160,667,681,- nilai R/C ratio didapatkan nilai 1,22, Retabilitas usaha sebesar 20,70%, nilai NPV usaha pembesaran Ikan Lele yaitu Rp. 825.746.673,-, nilai IRR pada usaha pembesaran Ikan Lele sebesar 85%

dan nilai *payback period* sebesar 1,13 dengan kata lain pengembalian modal dalam jangka waktu 1,13 tahun atau 13 bulan 56 hari.

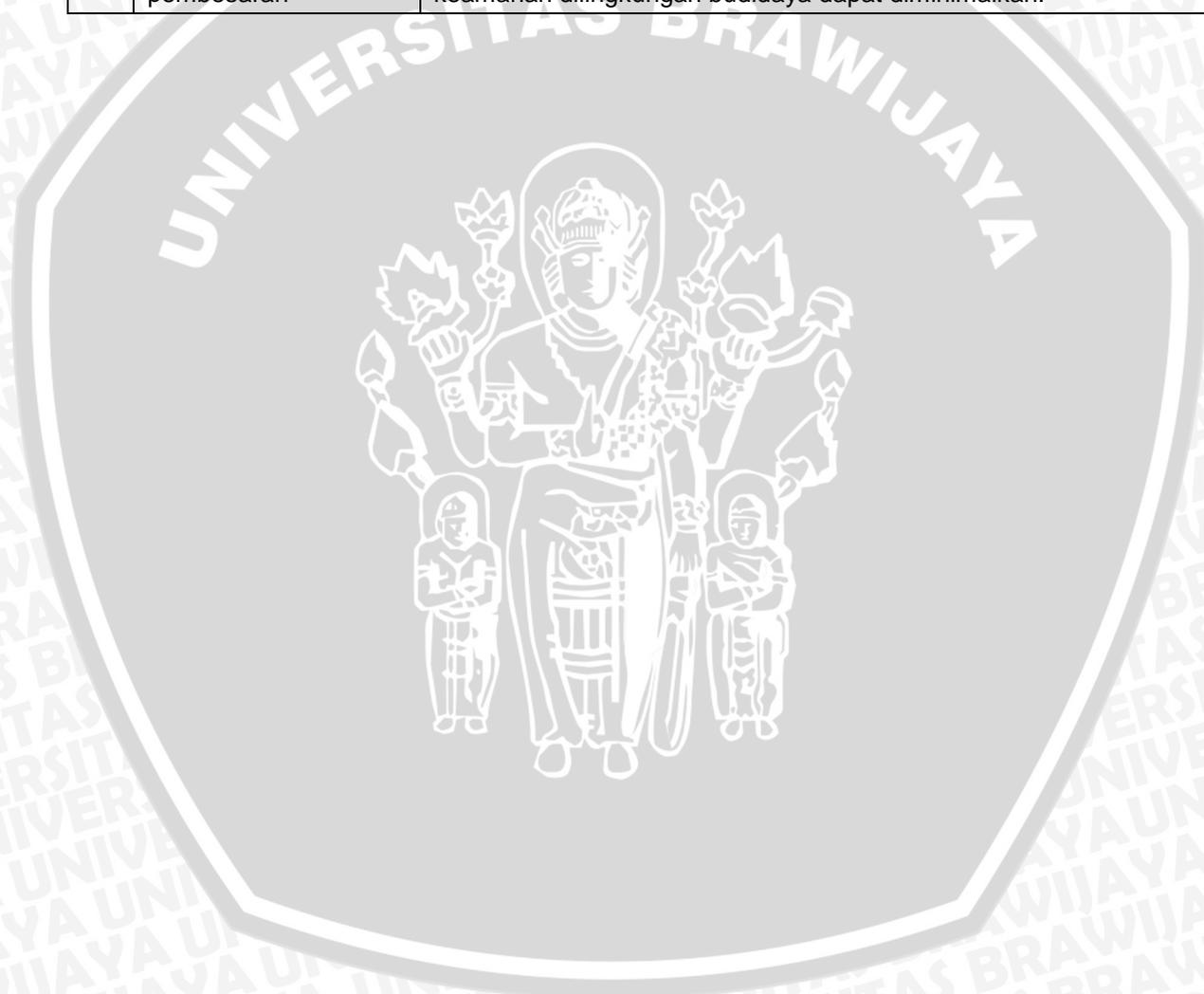
## 2. Meningkatkan kualitas, jaringan distribusi dan kemitraan

Penerapan *Standar Oprasional Prosedur* (SOP) yang baik dapat meningkatkan kualitas maupun kuantitas hasil yang diharapkan. Pembuatan SOP pada kelompok ini perlu diterapkan agar mendapatkan output yang baik. Pelayanan yang baik serta dengan produk yang bagus akan meningkatkan penjualan karena konsumen percaya dengan prodak yang dijual. Perluasan wilayah atau jangkauan pemasaran perlu ditingkatkan supaya permintaan juga meningkat dan pada akhirnya produksipun meningkat guna memperluas jaringan distribusi. Kemitraan perlu dilakukan kelompok ini terhadap pemerintah, swasta maupun perorangan, guna untuk mengembangkan usaha pembesaran Ikan Lele ini. Kemitraan yang dimaksud bisa berupa modal insvestasi, kerjasama terhadap produsen pakan ataupun kemitraan terhadap program-program yang diadakan oleh instansi terkait, misal perusahaan pakan sebagai pemasok kebutuhan pakan, investor sebagai penyedia prasarana dan sarana, sedangkan kelompok berperan sebagai pengelola didalam usaha tersebut.

Tabel 26. Saran dan Solusi Bagi Kelompok untuk Mengatasi Kelemahan dan Ancaman yang Ada dalam Kegiatan Pembesaran Ikan Sumber lancar.

No	Kelemahan (W)	Solusi dan saran
1	Keterbatasan modal untuk mengembangkan usaha	Bisa dilakukan sistem kemitraan atau kerjasama dengan pihak swasta maupun pihak pemerintah
2	Pengadaan benih yang sulit	Dapat dilakukan sistem penampungan benih lele dengan ukuran kecil atau dilakukan sitem pendederan untuk persiapan sebelum penebaran benih dilakukan.
3	Keaktifan anggota kelompok yang kurang	Pendataan ulang dan pembagian kerja yang jelas agar semua anggota memiliki hak dan tanggung jawab yang jelas, jadi keaktifan anggota dapat ditingkatkan.
4	biaya budidaya yang tinggi	Biaya budidaya yang tinggi harus diimbangi dengan hasil atau penerimaan yang tinggi pula agar biaya yang dikeluarkan sebanding dengan keuntungan.

	<b>Ancaman (T)</b>	
5	Perubahan iklim dan cuaca yang tidak menentu	Perubahan iklim yang berpengaruh terhadap kondisi air kolam, dapat diatasi dengan penggunaan kolam budidaya tertutup, dengan pemasangan atap perubahan iklim dan cuaca dapat diatasi.
6	Kenaikan harga pakan	Penggunaan pakan alternatif mungkin bisa dikalkukan untuk mengatasi kenaikan pakan pabrikan serta bisa dilakukan fermentasi pakan pabrikan guna meningkatkan kandungan protein dalam pakan sehingga penggunaan pakan pabrikan bisa dikurangi
7	Alih fungsi lahan menjadi pemukiman	Solusi yang bijak dengan memperluas unit pembesaran ke pinggiran kota yang masih terbilang luas lahannya
8	Keamanan dilingkungan pembesaran	Dengan melibatkan warga masyarakat sekitar untuk diajak bekerja sama dengan kegiatan pembesaran ikan lele ini, mungkin keamanan dilingkungan budidaya dapat diminimalkan.



## VI. KESIMPULAN DAN SARAN

### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di kelompok Pembesaran Ikan Lele Sumber Lancar Kelurahan Balarjosari, Kecamatan Blimbing, Kota Malang dapat diperoleh kesimpulan bahwa:

1. Kelompok Usaha Pembesaran ikan Ikan Lele Sumber Lancar sudah layak dinilai dari: Aspek teknis usaha ini berjalan dengan baik mulai dari persiapan sarana dan prasarana sampai pemasaran, namun beberapa alat produksi masih sederhana. Aspek manajemen bersifat sederhana dan manajemen keuangan yang masih kurang. Aspek pemasaran dengan saluran tidak langsung dan menggunakan promosi *personal selling*. Analisis aspek finansial jangka pendek dan jangka panjang diperoleh hasil yang layak sehingga usaha ini baik untuk dikembangkan.
2. Skor hasil analisis internal didapatkan faktor kekuatan sebesar 2,02 dan faktor kelemahan sebesar 1,12. Sedangkan analisis eksternal pada faktor peluang didapatkan nilai 2,32 dan faktor ancaman sebesar 1,08.
3. Dari analisis IFAS dan EFAS usaha ini memiliki faktor peluang dan kekuatan lebih dominan sehingga usaha ini berada pada kuadran I yang berarti usaha dapat dikembangkan dengan melakukan strategi Agresif yaitu usaha harus dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).
4. Analisis SWOT: didapatkan strategi yang cocok untuk mengembangkan usaha adalah strategi agresif. Artinya strategi yang tepat adalah strategi SO,

dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki usaha pembesaran ikan sidat akan mendukung strategi agresif.

## 6.2 Saran

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan saran yang diberikan peneliti yang bersifat membangun sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan serta perencanaan pengembangan usaha di kelompok pembesaran Ikan Lele Sumber Lancar Kelurahan Balearjosari, Kecamatan Blimbing, Kota Malang adalah sebagai berikut:

1. Perlu adanya perluasan lahan pembesaran agar produksi dapat ditingkatkan guna memenuhi permintaan pasar yang meningkat
2. Perlu dilakukan kemitraan agar investor dapat menanamkan modal usaha di kelompok pembesaran Ikan ini
3. Manajemen pengadaan benih Lele, supaya benih yang dibutuhkan dalam kegiatan pembesaran ini selalu tersedia dan mudah mendapatkannya.
4. Untuk kedepannya teknologi bioflok perlu dipelajari lagi guna untuk pengembangan lebih dalam lagi, sehingga manfaat dan keuntungan bisa dimaksimalkan. Sekarang untuk padat tebar teknologi bioflok yang digunakan dikelompok ini masih standart dan belum dimaksimumkan serta intensivitas pembesaran perlu ditingkatkan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adi, V. A., dan Spto. 2011. Analisa Usaha Budidaya. Pusat penyuluhan Kelautan dan Perikanan. Jakarta.
- Arianto, C. K., dan Yusuf. 2011. Rahasia Dapat Modal dan Fasilitas dengan Cepat. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Avnimelech *dalam* Riani, H. 2012. Efek Pengaruh Pakan Terhadap Pertumbuhan udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) PL-12 yang diberi Bioflok. *Jurnal Perikanan dan Kelautan*. **3** (3): 207-211.
- Azim. 2007 *dalam* Ekasari, J. 2009. Teknologi Bioflok: Teori dan Aplikasi dalam Perikanan Budidaya Sistem Intensif. Departemen Budidaya Perairan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Institut Pertanian Bogor. *Jurnal Akuakultur Indonesia* **8** (2): 117-126.
- Budianto, H. 2012. Budidaya Unggul Lele Phytton Varietas Baru, Panen 25 Hari. Pustaka Baru Press: Yogyakarta.
- David, F. R. 2004. Manajemen Strategis Konsep-Konsep. Terjemahan. PT. Indeks Kelompok Gramedia. Jakarta.
- Denny, J., Komar, S., dan Nora H. 2014. *Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (Clarias sp.) di Lahan Kering di Kabupaten Gunungkidul, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta*. *Jurnal Institut Pertanian Bogor*.
- Dinas Perikanan dan Kelautan. 2013. Laporan Tahunan Statistik Budidaya Djawa Timur Tahun 2014. Dinas Perikanan dan Kelautan Provinsi Jawa Timur. Hal. 98.
- \_\_\_\_\_ . 2014. Laporan Tahunan Statistik Budidaya Djawa Timur Tahun 2014. Dinas Perikanan dan Kelautan Provinsi Jawa Timur. Hal. 116.
- Effendi, Irzal dan Oktariza, W. 2006. Manajemen Agribisnis Perikanan. Penebar Swadaya: Jakarta.
- Garrison, *et al.* 2008. Managerial Accounting. Penerjemah : Nur Hinduan. Salemba Empat: Jakarta.
- Gitosudarmo. 2012. Manajemen Strategis. BPFE: Yogyakarta.
- Hastuti, S., dan Subandiyono. 2014. Performa Produksi Ikan Lele Dumbo (*Clarias gariepinus*, Burch) yang Dipelihara Dengan Teknologi *Biofloc*. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan. Universitas Diponegoro. *Jurnal Sainstek Perikanan*. **10** (1): 37-42.
- Hunger, J., David, and Wheelen, L. T. 2003. Manajemen Strategis. Penerbit Andi. Yogyakarta.

- Husnan, S., dan Muhammad, S. 2000. Studi Kelayakan Proyek. Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN: Yogyakarta.
- Jaja, Suryani, A., dan Sumatadinata, K. 2013. *Usaha Pembesaran dan pemasaran Ikan Lele serta Strategi Pengembangannya di UD Sumber Rezeki Parung, Jawa Barat. Jurnal Magister Profesional Industri Kecil Menengah.*
- Kasmir dan Jakfar. 2003. Studi Kelayakan Bisnis. Prenada Media-Kencana: Bogor.
- \_\_\_\_\_ dan Jakfar. 2004. Studi Kelayakan Bisnis. Kencana: Jakarta.
- KKP dalam Iswanto, B. 2014. Perakitan Strain Ikan Lele *Clarias Gariepinus* (Burchell, 1822) Tumbuh Cepat Melalui Seleksi Individu: Pembentukan Populasi Generasi Pertama. *J. Ris. Akuakultur* **9** (3): 343-352.
- Komariyah. 2004. Formulasi Strategi Usaha Pengolahan Hasil Perikanan Laut Secara Tradisional di Kota Pekalongan. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Kotler, P., Keller, and Lane, K. 2008. Manajemen Pemasaran. Edisi 13 Jilid 1. Erlangga: Jakarta.
- Mahyuddin, K. 2008. Panduan lengkap Agribisnis Lele. Penebar Swadaya. Depok.
- Maskur. 2015. Akuakultur Indonesia, Peningkatan Produksi Perikanan Budidaya. Sekretariat Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya. Jakarta. Edisi 16 (3): 3-16
- Narbuko, A. 2013. Metodologi Penelitian. Cetakan Ketiga Belas. Bumi Aksara: Jakarta.
- Natusion, S. 2012. Metode Research (Penelitian Ilmiah). Cetakan Ketiga Belas. Bumi Aksara: Jakarta.
- Negara, I. K., Marsoedi dan Susilo, E. 2015. *Strategi Pengembangan Budidaya Lele Dumbo Clarias sp. Melalui Program Pengembangan Usaha Mina Pedesaan Perikanan Budidaya di Kabupaten Buleleng.* Universitas Brawijaya. *Jurnal Magister Manusia dan lingkungan* **22** (3) 365-371.
- Nurdin, H. S. 2010. Analisis Penerimaan Bersih Usaha Tanaman pada Petani Nenas di Desa Palaran Samarinda. Politeknik Negeri Samarinda. *Jurnal Eksis* **3** (1): 1267-1266.
- Purhantara, W. 2010. Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Bisnis. Graha Ilmu: Yogyakarta.
- Pusat Data, Statistik dan Informasi. 2013. Profil Kelautan Dan Perikanan Provinsi Jawa Timur Untuk Mendukung Industrialisasi KP. Pusat Data Statistik dan

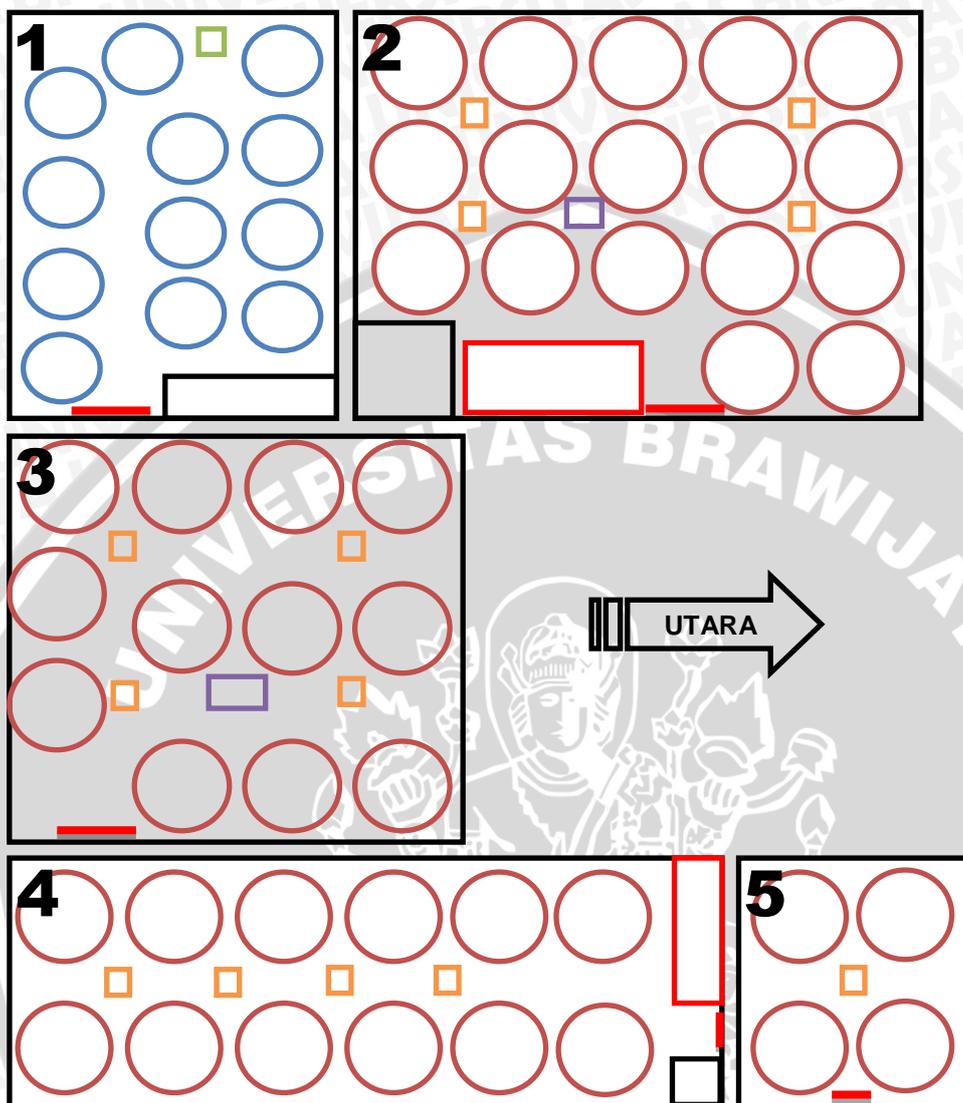
- Informasi Sekretariat Jenderal Kementerian Kelautan dan Perikanan. Hal. 400.
- Rahayu, H. 2014. Trobos Aqua Media Agribisnis Kelautan Dan Perikanan Penerapan Teknologi Ramah Lingkungan. Edisi 32/15 Jan 2014 – 14 Feb 2014.
- Rangkuti, F. 1997. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Cetakan Pertama. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- \_\_\_\_\_, F. 2002. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Cetakan Kesembilan. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta.
- \_\_\_\_\_, F. 2004. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Cetakan Kesebelas. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta. Hal. 188.
- Riska, F. F., Primyastanto, M., dan Abidin, Z. 2015. Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (*Clarias sp.*) Pada Usaha Perseorangan “Toni Makmur” Dikawasan Agropolitan Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang Jawa Timur. Universitas Brawijaya Malang. *Jurnal ECSOFiM* 3 (1): 48-54.
- Riyanto, B. 1995. Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. BPFE. Yogyakarta.
- \_\_\_\_\_, B. 2010. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan. Yayasan Badan Penerbit Universitas Yogyakarta. Yogyakarta.
- Soekartawi. 2006. Analisis Usahatani. UI-Press: Jakarta.
- Sofyan, I. 2003. Study Kelayakan Bisnis. Edisi Pertama. Graha Ilmu: Yogyakarta.
- Sugiyono. 2014. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Cetakan Kedua Puluh. Alfabeta: Bandung.
- Sukadi. 2002. Peningkatani Teknologi Budidaya Perikanan. Direktur jenderal perikanan budidaya. departemen kelautan dan perikanan.
- Suliyanto. 2010. Studi Kelayakan Bisnis. Andi: Yogyakarta.
- Susilowati, Indah. 2012. Menuju Pengelolaan Sumberdaya Perikanan Berkelanjutan Yang Berbasis Pada Ekosistem: Studi Empiris di Karimunjawa, Jawa Tengah. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Tajerin. 2008. Efisiensi Teknis Budidaya Pembesaran Lele di Kolam. *Jurnal Ekonomi Pembngun, Kajian Ekonomi Negara Berkembang*. Hal 37-38.
- Thoifah, I. 2015. Statistika pendidikan dan Metode Penelitian Kuantitatif. Penerbit Madani. Malang.
- Waluya, B. 2007. *Sosiologi : Menyelami Fenomena Sosial di Masyarakat*. Setia Purna Inves. Bandung.

Widanarmi dan Bugri. 2006. Pengaruh padat penebaran terhadap kelangsungan hidup dan pertumbuhan benih Ikan gurami (*Osphoronemus gouramy*) lac. Ukuran 2 cm. Institut Pertanian Bogor. Kampus darmaga. Bogor. **5** (2): 127-135.





Lampiran 2. Lay Out Kolam Pembesaran



- Keterangan:**
-  = Kolam Bulat diameter 3m
  -  = Kolam Bulat diameter 2m
  -  = Olet saluran pembuangan air kolam
  -  = Gubuk tempat istirahat dan musyawarah
  -  = Tempat Blower dan instalai listrik
  -  = Tempat peralatan dan bahan penunjang pembesaran
  -  = Sumber air (sumur)
  -  = Pintu Masuk

### Lampiran 3. Analisis Finansial Jangka Pendek Usaha Pembesaran Ikan Lele di Kelompok Pembudidaya Ikan Sumber Lancar

#### a. Rincian Modal Tetap Pertahun

No	Modal Tetap	Jumlah (Satuan)	Harga (Rp/Satuan)	Harga total (Rp)	Umur Teknis (Tahun)	Penyusutan (Rp/tahun)
1	Bangunan Kumbung					
	a. Pertama	1	7,000,000	7,000,000	7	1,000,000
	b. Kedua	1	10,000,000	10,000,000	7	1,428,571
	c. Ketiga	1	15,000,000	15,000,000	7	2,142,857
	d. Keempat	1	15,000,000	15,000,000	7	2,142,857
2	Sewa lahan	1	43,750,000	43,750,000	5	8,750,000
3	Kolam bulat					
	a. Diameter 2	12	800,000	9,600,000	5	1,920,000
	b. Diameter 3	45	1,600,000	72,000,000	5	14,400,000
4	Pompa air	2	400,000	800,000	5	160,000
5	Pompa penyedod	1	1,500,000	1,500,000	5	300,000
6	Blower	4	1,600,000	6,400,000	5	1,280,000
7	Ember	2	20,000	40,000	3	13,333
8	Bak seleksi	3	28,000	84,000	3	28,000
9	Bak Plastik	3	25,000	75,000	3	25,000
10	Keranjang	2	45,000	90,000	4	22,500
11	Seser Ikan	2	30,000	60,000	2	30,000
<b>Total</b>				<b>181,399,000</b>		<b>33,643,119</b>

1. Total Modal Tetap = Rp. 181,399,000,-

2. Total Penyusutan = Rp. 33,643,119,-

#### b. Modal Lancar Pertahun

No	Modal Lancar	Jumlah (unit)	Satuan	Harga/satuan (Rp)	Total pertahun
1	Upah tenaga kerja	54,270	kg	300	16,281,000
2	Biaya pakan Lp	1,530	karung	285,000	436,050,000
3	Biaya pakan PF1000	306	karung	140,000	42,840,000
4	Molase	92	liter	4,600	423,200
5	Probiotik	171	liter	25,000	4,275,000
6	Dolomit	228	kg	460	104,880
7	Garam kasar	570	kg	1,200	684,000
<b>Total</b>					<b>500,658,080</b>

## c. Modal Kerja Pertahun

No	Modal kerja	Jumlah (unit)	Satuan	Harga (Rp/unit/)	Pertahun
1	Penyusutan	1	-	33,643,119	33,643,119
2	Perawatan kolam	57	buah	10,000	570,000
3	Biaya sewa lahan	1	buah	8,750,000	8,750,000
4	Gaji tenaga kerja	24	bulan	2,099,000	50,376,000
5	Biaya benih	612,000	ekor	180	110,160,000
6	Biaya pakan Lp	1,530	karung	285,000	436,050,000
7	Biaya pakan PF1000	306	karung	140,000	42,840,000
8	Probiotik	171	liter	25,000	4,275,000
9	Gram kasar	570	kg	1,200	684,000
10	Molase	92	liter	4,600	423,200
11	Biaya tenaga kerja waktu panen	54,270	kg	300	16,281,000
12	Biaya listrik	12	bulan	300,000	3,600,000
<b>Total</b>					<b>707,652,319</b>

d. Biaya Tetap (*Fixed Cost*) Pertahun

No	Komponen biaya tetap	Biaya Tetap/Tahun
1	Penyusutan	33,643,119
2	Perawatan kolam	570,000
3	Biaya sewa lahan	8,750,000
4	Gaji tenaga kerja	50,376,000
<b>Total</b>		<b>93,339,119</b>

e. Biaya Variabel (*Variabel Cost*) Pertahun

No	Biaya Variabel	Biaya Variabel/Tahun
1	Biaya benih	110,160,000
2	Biaya pakan Lp	436,050,000
3	Biaya pakan PF1000	42,840,000
4	Probiotik	4,275,000
5	Gram kasar	684,000
6	Molase	423,200
7	Biaya tenaga kerja waktu panen	16,281,000
8	Biaya listrik	3,600,000
<b>Total</b>		<b>614,313,200</b>

f. Total Biaya (*Total Cost*) Pertahun

No.	Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
1.	Biaya Tetap	93,339,119
2.	Biaya Variabel	614,313,200
	<b>Total</b>	<b>707,652,319</b>

## g. Rincian Aspek Finansil pada Usaha Pembesaran Ikan Lele

Analisis Jangka Pendek		
NO	Usaha Pembesaran Ikan Lele	Hasil Analisis
1	Modal Tetap	181,399,000
2	Modal Lancar	500,658,080
3	Modal Kerja	707,652,319
4	Penyusutan per Tahun	33,643,119
5	Biaya Tetap (FC)	93,339,119
6	Biaya Variabel (VC)	614,313,200
7	Total Biaya (TC)	707,652,319
8	Total Penerimaan (TR)	868,320,000

## h. Modal Kerja

$$\begin{aligned}
 \text{Modal Kerja} &= \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel} \\
 &= \text{Rp. } 93,339,119,- + \text{Rp. } 614,313,200,- \\
 &= \text{Rp. } 707,652,319,-
 \end{aligned}$$

## i. Modal Usaha

$$\begin{aligned}
 \text{Modal Usaha} &= \text{Modal Kerja} + \text{Modal Investasi} \\
 &= \text{Rp. } 707,652,319,- + \text{Rp. } 181,399,000,- \\
 &= \text{Rp. } 1,321,965,519,-
 \end{aligned}$$

j. Biaya Total (*Total Cost*)

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya Total (TC)} &= \text{Biaya Tetap (FC)} + \text{Biaya Variabel (VC)} \\
 &= \text{Rp. } 93,339,119,- + \text{Rp. } 614,313,200,- \\
 &= \text{Rp. } 707,652,319,-
 \end{aligned}$$

k. Total Penerimaan (*Total Revenue*)

Jenis produk	Jumlah/siklus (Kg)	Jumlah/tahun (x3 siklus) (Kg)	Harga jual (Rp/Kg)	Penerimaan (Rp)
Ikan Lele Masamo (8-12 ekor/kg)	18,090	54,270	16,000	<b>868,320,000</b>

Total penerimaan = Rp. 868,320,000,-

l. Revenue Cost *Ratio* (*RC Ratio*)

$$\begin{aligned}
 RC \text{ Ratio} &= \frac{\text{total penerimaan (TR)}}{\text{total biaya (TC)}} \\
 &= \frac{868,320,000}{707,652,319} \\
 &= 1.227
 \end{aligned}$$

## m. Keuntungan

$$\begin{aligned}
 \text{Total Keuntungan } (\pi) &= \text{Total Penerimaan (TR)} - \text{Total Biaya (TC)} \\
 &= \text{Rp. 868,320,000,-} - \text{Rp 707,652,319,-} \\
 &= \text{Rp. 160,667,681,-}
 \end{aligned}$$

## n. BEP Unit Masing Produk dalam satu Tahun

$$\begin{aligned}
 \text{BEP Unit} &= \frac{FC}{p-VC} \\
 &= \frac{\text{Rp. 93,339,119}}{\text{Rp. 16.000} - \text{Rp. 13,039}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 93,339,119}}{\text{Rp. 2,961}} \\
 &= 31,522 \text{ kg}
 \end{aligned}$$

o. BEP Atas Dasar Sales dalam satu siklus (4 bulan)

$$\begin{aligned} \text{BEP Total} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{\text{Rp. 93,339,119}}{1 - \frac{\text{Rp. 614,313,200}}{\text{Rp. 868,320,000}}} \\ &= \text{Rp. 319,078,953,-} \end{aligned}$$

p. Rentabilitas

$$\begin{aligned} \text{Rentabilitas} &= \frac{L}{M} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp. 160,667,681,-}}{\text{Rp. 707,652,319,-}} \times 100\% \\ &= 22,70\% \end{aligned}$$



## Lampiran 4. Analisis Penambahan Investasi (Re-Investasi) Usaha Pembesaran Ikan Lele

NO	Modal Investasi	Harga Total (Rp)	Umur Teknis	Nilai Kenaikan	Re- Investasi Tahun Ke- (Rp)										Sisa Umur tahun	Nilai Sisa (Rp)	
					0	1	2	3	4	5	6	7	8	9			10
1	Bangunan Kumbung	100%		1%													
	a. Pertama	7,000,000	7	70,000							7,490,000					4	4,280,000
	b. Kedua	10,000,000	7	100,000							10,700,000					4	6,114,286
	c. Ketiga	15,000,000	7	150,000							16,050,000					4	9,171,429
	d. Keempat	15,000,000	7	150,000							16,050,000					4	9,171,429
2	Sewa lahan	43,750,000	5	437,500				45,937,500						48,125,000		4	38,500,000
3	Kolam bulat																
	a. Diameter 2	9,600,000	5	96,000				10,080,000					10,560,000			4	8,448,000
	b. Diameter 3	72,000,000	5	720,000				75,600,000					79,200,000			4	63,360,000
4	Pompa air	800,000	5	8,000				840,000					880,000			4	704,000
5	Pompa penyedod	1,500,000	5	15,000				1,575,000					1,650,000			4	1,320,000
6	Blower	6,400,000	5	64,000				6,720,000					7,040,000			4	5,632,000
7	Ember	40,000	3	400			41,200		42,400			43,600				1	14,533
8	Bak seleksi	84,000	3	840			86,520		89,040			91,560				1	30,520
9	Bak Plastik	75,000	3	750			77,250		79,500			81,750				1	27,250
10	Keranjang	90,000	4	900				93,600				97,200				1	24,300
11	Seser Ikan	60,000	2	600		61,200		62,400		63,600		64,800		66,000		1	33,000
		<b>181,399,000</b>			0	61,200	204,970	156,000	140,752,500	274,540	50,290,000	162,000	216,910	147,521,000			<b>146,830,746</b>
														<b>339,639,120</b>			

## Lampiran 5. Analisis Jangka Panjang Usaha Pembesaran Ikan Lele dalam Keadaan Normal

NORMAL												
NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0.0675	Df (6,75%)	1.00	0.94	0.88	0.82	0.77	0.72	0.68	0.63	0.59	0.56	0.52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		868,320,000	868,320,000	868,320,000	868,320,000	868,320,000	868,320,000	868,320,000	868,320,000	868,320,000	868,320,000
	Nilai Sisa											146,830,746
	Gross Benefit(A)		868,320,000	868,320,000	868,320,000	868,320,000	868,320,000	868,320,000	868,320,000	868,320,000	868,320,000	1,015,150,746
	PVGB		813,414,520	761,980,815	713,799,358	668,664,504	626,383,610	586,776,216	549,673,270	514,916,412	482,357,295	528,264,834
	Jumlah PVGB											6,246,230,835
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	181,399,000										
	Penambahan Investasi		0	61,200	204,970	156,000	140,752,500	274,540	50,290,000	162,000	216,910	147,521,000
	Biaya Operasional		707,652,319	707,652,319	707,652,319	707,652,319	707,652,319	707,652,319	707,652,319	707,652,319	707,652,319	707,652,319
	Gross Cost (B)	181,399,000	707,652,319	707,713,519	707,857,289	707,808,319	848,404,819	707,926,859	757,942,319	707,814,319	707,869,229	855,173,319
	PVGC	181,399,000	662,906,154	621,043,076	581,891,559	545,059,769	612,017,314	478,388,893	479,800,803	419,736,053	393,225,869	445,015,672
	Jumlah PVGC											5,420,484,162
	Net Benefit (A-B)	-181,399,000	160,667,681	160,606,481	160,462,711	160,511,681	19,915,181	160,393,141	110,377,681	160,505,681	160,450,771	159,977,427
	PVNB	-181,399,000	150,508,366	140,937,739	131,907,799	123,604,735	14,366,297	108,387,323	69,872,467	95,180,359	89,131,426	83,249,162
iii	NPV	825,746,673.50	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	5.55	> 1 (layak)									
v	IRR	85%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	1.13	lama waktu pengembalian Investasi									

Lampiran 6. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 9,00% dan Benefit Turun 16,12% Usaha Pembesaran Ikan Lele

Biaya Naik		Dari	707.652.319	Menjadi	771.341.028							
Benefit Turun		Dari	868.320.000	Menjadi	815.178.816							
						9.00%						
						6.12%						
NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0.0675	Df (6,75%)	1.00	0.94	0.88	0.82	0.77	0.72	0.68	0.63	0.59	0.56	0.52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		815.178.816	815.178.816	815.178.816	815.178.816	815.178.816	815.178.816	815.178.816	815.178.816	815.178.816	815.178.816
	Nilai Sisa											152.342.857
	Gross Benefit(A)		815.178.816	815.178.816	815.178.816	815.178.816	815.178.816	815.178.816	815.178.816	815.178.816	815.178.816	967.521.673
	PVGB		763.633.551	715.347.589	670.114.837	627.742.237	588.048.934	550.865.511	516.033.266	483.403.528	452.837.028	503.479.585
	Jumlah PVGB											5.871.506.067
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	181.399.000										
	Penambahan Investasi		0	61.200	204.970	156.000	140.752.500	274.540	50.290.000	162.000	216.910	147.521.000
	Biaya Operasional		771.341.028	771.341.028	771.341.028	771.341.028	771.341.028	771.341.028	771.341.028	771.341.028	771.341.028	771.341.028
	Gross Cost (B)	181.399.000	771.341.028	771.402.228	771.545.998	771.497.028	912.093.528	771.615.568	821.631.028	771.503.028	771.557.938	918.862.028
	PVGC	181.399.000	722.567.708	676.932.120	634.246.635	594.104.337	657.960.702	521.427.196	520.117.715	457.503.652	428.605.353	478.158.045
	Jumlah PVGC											5.873.022.462
	Net Benefit (A-B)	-181.399.000	43.837.788	43.776.588	43.632.818	43.681.788	-96.914.712	43.563.248	-6.452.212	43.675.788	43.620.878	48.659.645
	PVNB	-181.399.000	41.065.844	38.415.469	35.868.203	33.637.900	-69.911.769	29.438.315	-4.084.449	25.899.876	24.231.676	25.321.539
iii	NPV	-1.516.395.272620080	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0.99	> 1 (layak)									
v	IRR	6.6%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	4.42	lama waktu pengembalian Investasi									

Keterangan: Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 9.00% dari Rp. 707.652.319,- menjadi Rp. 771.341.028,- dan Benefit Turun 6.12% dari Rp. 868.320.000,- menjadi Rp. 815.178.816,-.

## Lampiran 7. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 5,00% dan Benefit Turun 9,37% Usaha Pembesaran Ikan Lele

Biaya Naik		Dari	707,652,319	Menjadi	743,034,935	5.00%							
Benefit Turun		Dari	868,320,000	Menjadi	786,958,416	9.37%							
NO	URAIAN	TAHUN KE											
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
0.0675	Df (6,75%)	1.00	0.94	0.88	0.82	0.77	0.72	0.68	0.63	0.59	0.56	0.52	
i	Inflow (Benefit)												
	Hasil Penjualan		786,958,416	786,958,416	786,958,416	786,958,416	786,958,416	786,958,416	786,958,416	786,958,416	786,958,416	786,958,416	
	Nilai Sisa											152,342,857	
	Gross Benefit(A)		786,958,416	786,958,416	786,958,416	786,958,416	786,958,416	786,958,416	786,958,416	786,958,416	786,958,416	939,301,273	
	PVGB		737,197,579	690,583,213	646,916,358	606,010,640	567,691,466	531,795,284	498,168,885	466,668,745	437,160,416	488,794,234	
	Jumlah PVGB											5,670,986,821	
ii	Outflow(Cost)												
	Investasi Awal	181,399,000											
	Penambahan Investasi		0	61,200	204,970	156,000	140,752,500	274,540	50,290,000	162,000	216,910	147,521,000	
	Biaya Operasional		743,034,935	743,034,935	743,034,935	743,034,935	743,034,935	743,034,935	743,034,935	743,034,935	743,034,935	743,034,935	
	Gross Cost (B)	181,399,000	743,034,935	743,096,135	743,239,905	743,190,935	883,787,435	743,309,475	793,324,935	743,196,935	743,251,845	890,555,935	
	PVGC	181,399,000	696,051,461	652,092,545	610,977,712	572,306,751	637,541,418	502,299,061	502,199,087	440,718,053	412,881,138	463,428,102	
	Jumlah PVGC											5,671,894,328	
	Net Benefit (A-B)	-181,399,000	43,923,481	43,862,281	43,718,511	43,767,481	-96,829,019	43,648,941	-6,366,519	43,761,481	43,706,571	48,745,338	
	PVNB	-181,399,000	41,146,118	38,490,668	35,938,646	33,703,889	-69,849,952	29,496,223	-4,030,202	25,950,692	24,279,279	25,366,132	
iii	NPV	-907,507.80	> 0 (layak)										
iv	Net B/C	0.99	> 1 (layak)										
v	IRR	6.64%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)										
vi	PP	4.41	lama waktu pengembalian Investasi										

Keterangan: Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 5,00% dari Rp. 707.652.319,- menjadi Rp. 743.034.935,- dan Benefit Turun 9,37% dari Rp. 868.320.000,- menjadi Rp. 786.958.416,-.

## Lampiran 8. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 17,00% dan Benefit Tetap Usaha Pembesaran Ikan Lele

Biaya Naik		Dari	707.652.319	Menjadi	824.414.951.690	17%						
NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0.0675	Df (6,75%)	1.00	0.94	0.88	0.82	0.77	0.72	0.68	0.63	0.59	0.56	0.52
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		868.320.000	868.320.000	868.320.000	868.320.000	868.320.000	868.320.000	868.320.000	868.320.000	868.320.000	868.320.000
	Nilai Sisa											152.342.857
	Gross Benefit(A)		868.320.000	868.320.000	868.320.000	868.320.000	868.320.000	868.320.000	868.320.000	868.320.000	868.320.000	1.020.662.857
	PVGB		813.414.520	761.980.815	713.799.358	668.664.504	626.383.610	586.776.216	549.673.270	514.916.412	482.357.295	531.133.230
	Jumlah PVGB											6.249.099.231
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	181.399.000										
	Penambahan Investasi		0	61.200	204.970	156.000	140.752.500	274.540	50.290.000	162.000	216.910	147.521.000
	Biaya Operasional		824.414.952	824.414.952	824.414.952	824.414.952	824.414.952	824.414.952	824.414.952	824.414.952	824.414.952	824.414.952
	Gross Cost (B)	181.399.000	824.414.952	824.476.152	824.619.922	824.570.952	965.167.452	824.689.492	874.704.952	824.576.952	824.631.862	971.935.952
	PVGC	181.399.000	772.285.669	723.506.322	677.875.865	634.974.809	696.246.860	557.292.449	553.715.141	488.976.651	458.088.256	505.776.690
	Jumlah PVGC											6.250.137.712
	Net Benefit (A-B)	-181.399.000	43.905.048	43.843.848	43.700.078	43.749.048	-96.847.452	43.630.508	-6.384.952	43.743.048	43.688.138	48.726.905
	PVNB	-181.399.000	41.128.851	38.474.492	35.923.493	33.689.695	-69.863.249	29.483.767	-4.041.871	25.939.761	24.269.039	25.356.540
iii	NPV	-1.038.480.76	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0.99	> 1 (layak)									
v	IRR	6.6%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	4.41	lama waktu pengembalian Investasi									

Keterangan: Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Naik 17,00% dari Rp. 707.652.319,- menjadi Rp. 824.414.951,- dan Benefit Tetap Rp. 868.320.000,-.

## Lampiran 9. Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya tetap dan Benefit turun 86,55% Usaha Pembesaran Ikan Lele

Benefit Turun		Dari	868,320,000	Menjadi	751,530,960.000								-13.45%
NO	URAIAN	TAHUN KE											
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
0.0675	Df (6,75%)	1.00	0.94	0.88	0.82	0.77	0.72	0.68	0.63	0.59	0.56	0.52	
i	Inflow (Benefit)												
	Hasil Penjualan		751,530,960	751,530,960	751,530,960	751,530,960	751,530,960	751,530,960	751,530,960	751,530,960	751,530,960	751,530,960	
	Nilai Sisa											152,342,857	
	Gross Benefit(A)		751,530,960	751,530,960	751,530,960	751,530,960	751,530,960	751,530,960	751,530,960	751,530,960	751,530,960	903,873,817	
	PVGB		704,010,267	659,494,395	617,793,345	578,729,128	542,135,015	507,854,815	475,742,215	445,660,155	417,480,239	470,358,470	
	Jumlah PVGB											5,419,258,044	
ii	Outflow(Cost)												
	Investasi Awal	181,399,000											
	Penambahan Investasi		0	61,200	204,970	156,000	140,752,500	274,540	50,290,000	162,000	216,910	147,521,000	
	Biaya Operasional		707,652,319	707,652,319	707,652,319	707,652,319	707,652,319	707,652,319	707,652,319	707,652,319	707,652,319	707,652,319	
	Gross Cost (B)	181,399,000	707,652,319	707,713,519	707,857,289	707,808,319	848,404,819	707,926,859	757,942,319	707,814,319	707,869,229	855,173,319	
	PVGC	181,399,000	662,906,154	621,043,076	581,891,559	545,059,769	612,017,314	478,388,893	479,800,803	419,736,053	393,225,869	445,015,672	
	Jumlah PVGC											5,420,484,162	
	Net Benefit (A-B)	-181,399,000	43,878,641	43,817,441	43,673,671	43,722,641	-96,873,859	43,604,101	-6,411,359	43,716,641	43,661,731	48,700,498	
	PVNB	-181,399,000	41,104,113	38,451,319	35,901,785	33,669,359	-69,882,299	29,465,922	-4,058,587	25,924,102	24,254,370	25,342,798	
iii	NPV	-1,226,117.48	> 0 (layak)										
iv	Net B/C	0.99	> 1 (layak)										
v	IRR	6.59%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)										
vi	PP	4.41	lama waktu pengembalian Investasi										

Keterangan: Analisis Sensitivitas dengan Asumsi Biaya Tetap Rp. 707.652.319,- dan Benefit Turun 86,55% dari Rp. 868.320.000,- menjadi Rp. 751.530.960,-.