

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN LELE DUMBO
(*Clarias glariepinus*) DI UNIT PELAKSANA TEKNIS DINAS KELAUTAN DAN
PERIKANAN BALAI BENIH IKAN, DESA PENATAAN, KECAMATAN
WINONGAN, KABUPATEN PASURUAN, JAWA TIMUR**

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

Oleh :
BUSTAMI IQBAL ASHSHIDDIQI
NIM. 115080400111004



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

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN LELE DUMBO
(*Clarias glariepinus*) DI UNIT PELAKSANA TEKNIS DINAS KELAUTAN DAN
PERIKANAN BALAI BENIH IKAN DESA PENATAAN, KECAMATAN
WINONGAN, KABUPATEN PASURUAN, JAWA TIMUR**

**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 :
BUSTAMI IQBAL ASHSHIDDIQI
NIM. 115080400111004**



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

SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN LELE DUMBO
(*Clarias glariepinus*) DI UNIT PELAKSANA TEKNIS DINAS KELAUTAN DAN
PERIKANAN BALAI BENIH IKAN, DESA PENATAAN, KECAMATAN
WINONGAN, KABUPATEN PASURUAN, JAWA TIMUR

Oleh :
BUSTAMI IQBAL ASHSHIDDIQI
NIM. 115080400111004
Telah dipertahankan didepan dosen penguji
Pada tanggal :
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Menyetujui,
Dosen Penguji I



Dr. Ir. Edi Susilo, MS
NIP. 19591205 198503 1 003
Tanggal: 14 JAN 2016

Dosen Pembimbing I



Dr. Ir. MIMIT PRIMYASTANTO, MP
NIP. 19630511 198802 1 001
Tanggal: 14 JAN 2016

Dosen Penguji II



Dr. Ir. Harsuko Riniwati, MP
NIP. 19660604 199002 2 002
Tanggal: 14 JAN 2016

Dosen Pembimbing II



ZAINAL ABIDIN, S.Pi, MP, M.BA
NIP. 19770221 200212 1 008
Tanggal: 14 JAN 2016

Mengetahui,
Ketua Jurusan



Dr. Ir. NUDDIN HARAHAH, MP
NIP. 19610417 199003 1 001
Tanggal: 14 JAN 2016

PERNYATAAN ORISINILITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi yang saya tulis benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat orang lain kecuali yang tertulis dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kemudian terbukti atau dapat dibuktikan terdapat hasil penjiplakan (plagiasi), maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut, sesuai hukum yang berlaku di Indonesia.

Malang, 6 Januari 2016

BUSTAMI IQBAL ASHSHIDDIQI



UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih atas bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini peneliti mengucapkan terima kasih:

1. Kepada Allah SWT, yang selalu memberikan rahmat, hidayah, dan kekuatan kepada peneliti dalam menghadapi segala kesulitan dalam proses dari awal hingga akhir.
2. Kepada Bapak Achmad Rodli dan Ibu Nurul Abadiyah selaku orang tua saya, Khilmiyah Millatul Izza selaku kakak saya, terima kasih banyak atas do'a motivasi dan segala dukungan moril maupun spiritual, tanpa kalian saya bukan siapa-siapa.
3. Kepada Bapak Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MP selaku Dosen Pembimbing I yang selalu bersedia memberikan waktunya untuk membimbing dan mengarahkan penyusunan Skripsi sehingga dapat terselesaikan.
4. Kepada Zainal Abidin, S.Pi, MP, M.BA. selaku Dosen Pembimbing II yang selalu bersedia memberikan waktunya untuk membimbing dan mengarahkan penyusunan Skripsi sehingga dapat terselesaikan.
5. Kepada Bapak Dr. Ir. Edi Susilo, MS selaku Dosen Penguji I yang telah ikhlas bersedia memberikan waktunya untuk menguji skripsi saya ini dan memberikan saran.
6. Ibu Dr. Ir. Harsuko Riniwati, MP selaku Dosen Penguji II yang telah ikhlas bersedia memberikan waktunya untuk menguji skripsi saya ini dan memberikan saran.

7. Kepada Pak Rendro kepala UPT. BBI Desa Penataan yang telah memberikan ijin, arahan serta bantuan selama pelaksanaan penelitian skripsi saya ini.
8. Kepada orang terdekat yang selalu memberi support, sahabat – sahabat terdekat saya yang selalu memotivasi Dewi Puspa, Erlangga Esa Buana, Ogi Hardiansyah, Dimas Adiansyah, Rania Afla, Maria Ulfa, Farid K, M. Iqbal Firmansyah, Halimatussa'diah, Wahyu Rizki Ragawan, Wimbo Kurnia, Jihan Setya Bella, Susanto, Radas Tarwoco, Nindy, M. Yusuf Haryo Kusuma, Aindira, Ayu Damanik, Lia Elisa, Syifa Deni, Achmad Murtadho, Rella Coveries, Brian, Nicho Ardianto, Abdul Wahid, Nur Ayu Handayani, Mar'atus Sholikhah, Sukri Yandi, Angga Dwi Cahyo, Achmad Fathoni, Pandu Wahyu Utama, Andi Sri Bintang, Abdul Latip, Barca, Andi Jevi Prasetyo, Reza, Alwi, Rahmad W, Wahyudi Prasetyo, serta teman – teman seangkatan SEPK 2011 maupun angkatan 2012, 2013, 2014. Tidak lupa teman – teman Komunitas Sahabat NOAH Malang Subhan, Nuno, Ferdi, Desi, Nizwa, Andresya, Seno, Bias, Faisal, Fauzul, Hafid, Irfan, Ila, Yollanda, Bambang Adiwijaya, Yuski, Putri, To'ar, Eboy, Didin, Doni, Ari, Isnhan, Candra, Irin, Iril, Arief, Isrok, Izza, Nadia, Yesi, Fitri, Johan, Gilang. Serta Kepada teman – teman karangtaruna Perumahan Papan Bestari 2, Allen, Bimo, Citra, Intan, Budi, Mentari, Satrio, Odi, Yudha, Faishal, Bagas, Rafi. Tidak lupa teman – teman satu kosan pak budi, Yudha, Jaya, Arief, Tebe, Keri, Widodo, Rio atas segala bantuannya, terima kasih banyak.

Malang, 14 Agustus 2015

Penulis

RINGKASAN

Bustami Iqbal Ashshiddiqi. 115080400111004. Skripsi tentang Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Lele Dumbo (*Clarias Glariepinus*) di Unit Pelaksana Teknis Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan, Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur, dibawah bimbingan **Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MP** dan **Zainal Abidin, S.Pi, MP, M.BA.**

Di Kecamatan Winongan, Desa Penataan, terdapat Unit Pelaksana Teknis Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan yang merupakan salah satu tempat budidaya perikanan. Usaha ini mempunyai peluang yang besar untuk dikembangkan. Dari hal tersebut, maka perlu adanya pengembangan dalam budidaya ikan lele dumbo. Untuk mencapai sasaran tersebut perlu dilakukan perencanaan pengembangan dengan menganalisis pada aspek teknis, aspek pemasaran, aspek finansil, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek lingkungan dan aspek hukum.

Penelitian dilaksanakan di Unit Pelaksana Teknis Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan, Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur, pada bulan Oktober 2015. Tujuan dari penelitian ini adalah 1). Menganalisis kelayakan usaha pembesaran ikan lele dumbo jika dilihat dari aspek teknis, sosial ekonomi, lingkungan, hukum, finansial, manajemen, pemasaran di Balai Benih Ikan Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur, 2). Menganalisis strategi pengembangan usaha budidaya pembesaran ikan lele dumbo di Balai Benih Ikan Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur, 3). Menyusun perencanaan pengembangan usaha pembesaran ikan lele dumbo di Balai Benih Ikan Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode deskriptif. Pengumpulan data yang dilakukan dengan wawancara, observasi, kuesioner, dokumentasi, dan studi pustaka. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Analisis data yang digunakan yaitu analisis deskriptif kualitatif dan analisis deskriptif kuantitatif. Deskriptif kualitatif meliputi aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek sosial ekonomi, aspek lingkungan dan aspek hukum. Deskriptif kuantitatif meliputi aspek finansil dan analisis SWOT.

Aspek teknis pada usaha budidaya ikan lele dumbo meliputi faktor produksi yang antara lain sumber daya alam seperti sumber air yang melimpah, tersedianya lahan, serta lingkungan yang bersih. Sumber daya manusia seperti kemampuan yang dimiliki para pekerja dan tersedianya tenaga kerja. Sumber daya buatan yaitu tersedianya sarana dan prasarana yang digunakan seperti tersedianya lahan/kolam. Hingga untuk teknis budidaya yang dilakukan meliputi pembesihan dan pengeringan kolam, pengisian air kolam, penebaran benih ikan lele dumbo, pemeliharaan ikan seperti pemberian pakan, pergantian air dan pencegahan/penanggulangan penyakit dan tahap terakhir adalah pemanenan ikan lele dumbo. Pada output usaha ini menghasilkan ikan lele dumbo untuk kebutuhan konsumsi masyarakat.

Aspek pemasaran usaha budidaya ikan lele dumbo meliputi strategi pemasaran, yaitu untuk segmentasi pasar adalah untuk semua kalangan masyarakat. Pasar sasaran yaitu pasar lokal di Kecamatan Winongan maupun

diluar Kecamatan Winongan. Posisi produk yaitu di pasar tradisional. Sedangkan untuk saluran pemasaran produk ikan lele dumbo ini adalah dari produsen (BBI Desa Penataan) disalurkan ke pedagang pengepul kemudian disalurkan ke pedagang pengecer selanjutnya disalurkan lagi ke konsumen (rumah tangga/rumah makan). Untuk metode penentuan harga menetapkan harga ikan lele dumbo sesuai dengan harga yang berlaku di pasaran yang mencapai Rp. 15.700 – Rp. 16.000. Sedangkan untuk efisiensi pemasaran sebesar 4.180,5%.

Aspek manajemen yang dilakukan yaitu pada pergorganisasian sudah terbentuk struktur organisasinya sesuai dengan tugas masing – masing pekerja. Pengarahan yang diberikan oleh kepala BBI Desa Penataan adalah dengan memberikan pengarahan secara jelas dengan kata-kata yang baik saat karyawan melaksanakan tugasnya. Pengawasan yang dilakukan secara langsung oleh kepala BBI Desa Penataan untuk menilai bagaimana pekerjaan karyawan serta sebagai bahan evaluasi usahanya. Sedangkan untuk penyusunan personalia dilakukan langsung oleh kepala BBI Desa Penataan mulai dari merekrut, memilih, mempromosikan, memindahkan dan pengunduran diri dari para karyawan.

Pada aspek sosial ekonomi yaitu hasil yang didapatkan dari usaha budidaya ikan lele dumbo diberikan kepada Pendapatan Asli Daerah (PAD). Pada aspek lingkungan limbahnya masih bagus karena tidak terlalu mencemari lingkungan sekitar dan masih bisa dimanfaatkan. Aspek hukum dari usaha budidaya ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan dibawah kepemilikan Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan. Hal tersebut sudah lengkap dengan terdapat pada peraturan bupati Pasuruan, nomor 37 tahun 2011.

Analisis jangka pendek (operasional) selama setahun rata-rata diperoleh penerimaan sebesar Rp. 86.953.848. RC Ratio sebesar 1,3. Keuntungan sebesar Rp 15.462.056,-. Rentabilitas usaha sebesar 21%. BEP sales Rp.9.215.078,9,- dan BEP unit 586,5 kg/tahun.

Untuk strategi pengembangan pada usaha ikan lele dumbo dalam analisis matrik SWOT di dapatkan usaha pembesaran ikan lele dumbo ini terletak pada kuadran 1 (strategi agresif) karena kekuatan dan peluang lebih dominan. menggunakan strategi SO (*stenghts opportunity*), yaitu memanfaatkan peluang pasar dan sumber daya yang tersedia secara optimal dengan cara meningkatkan jumlah produksi ikan lele dumbo serta untuk memenuhi permintaan ikan lele dumbo. Memanfaatkan persaingan pasar yang masih sedikit dan sistem pemasaran sendiri untuk memperluas daerah pemasaran. Memanfaatkan aspek finansial yang layak serta aspek lingkungan dan aspek hukum yang mendukung hal tersebut bisa menjadi acuan untuk mengembangkan pembesaran ikan lele dumbo UPT. BBI Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Jawa Timur.

Untuk perencanaan pengembangan usaha budidaya ikan lele dumbo yang dilakukan UPT. BBI Desa Penataan adalah dengan analisis jangka panjang pada aspek finansial yaitu pada penambahan investasi hingga 10 tahun kedepan (tahun 2016-2025) biaya yang dikeluarkan Rp.6.375.000. Perhitungan NPV adalah Rp.132.153.855,2. Nilai Net B/C adalah 21,73. Nilai IRR adalah 269%. Nilai *Payback period* adalah 0,40 tahun. Saran yang diberikan peneliti bagi Bagi BBI Desa Penataan seharusnya memaksimalkan produksi budidaya ikan lele dumbo dengan sarana dan prasarana yang sudah lengkap untuk memenuhi permintaan pasar.

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT, atas limpahan rahmat dan hidayahnya penulis dapat menyajikan laporan skripsi yang berjudul Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Lele Dumbo (*Clarias Glariepinus*) di Unit Pelaksana Teknis Dinas Kelautan Dan Perikanan Balai Benih Ikan, Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur

Laporan Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Brawijaya, Malang. Adapun pokok bahasan dalam laporan ini meliputi aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek finansial usaha, aspek sosial ekonomi, aspek hukum dan strategi pengembangan usaha. Sangat disadari bahwa laporan ini masih jauh dari sempurna, untuk itu penulis mengarapkan kritik dan saran yang bersifat membangun agar laporan ini dapat bermanfaat.

Malang, 13 Januari 2016

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
UCAPAN TERIMA KASIH	iv
RINGKASAN	vi
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
 1. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan	6
1.4 Kegunaan	6
 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Penelitian Terdahulu	8
2.2 Ikan Lele Dumbo (<i>Clarias glariepinus</i>)	12
2.2.1 Klasifikasikan Lele Dumbo	12
2.2.2 Anatomi dan Morfologi Ikan Lele Dumbo	13
2.2.3 Habitat Ikan Lele Dumbo	15
2.3 Aspek Teknis Budidaya Pembesaran Ikan Lele Dumbo	15
2.3.1 Faktor Produksi	16
a. Sumber Daya Alam	16
b. Sumber Daya Manusia	17
c. Sumber Daya Buatan	17
2.3.2 Sarana dan Prasarana	18
2.3.3 Teknis Budidaya Ikan Lele Dumbo	19
a. Persiapan Kolam	19
b. Penebaran Benih	20
c. Pemeliharaan Ikan Lele Dumbo	20
2.3.4 Output	23
2.4 Aspek Pemasaran	23
2.4.1 Strategi Pemasaran	24
2.4.2 Saluran Pemasaran	25
2.4.3 Metode Penentuan Harga	26
2.4.4 Efisiensi Pemasaran	27

2.5 Aspek Manajemen	28
2.5.1 Perencanaan (<i>Planning</i>)	28
2.5.2 Pengorganisasian (<i>Organizing</i>)	29
2.5.3 Pergerakan (<i>Actuating</i>)	30
2.5.4 Pengawasan (<i>Controlling</i>)	30
2.5.5 Penyusunan Personalia (<i>Staffing</i>)	31
2.6 Aspek Finansial	32
2.6.1 Analisa Finansial Jangka Pendek	32
2.6.2 Analisa Finansial Jangka Panjang	36
2.7 Aspek Sosial Ekonomi	39
2.8 Aspek Lingkungan	40
2.9 Aspek Hukum	41
2.10 Analisa SWOT	41
2.11 Kerangka Pemikiran	50

3. METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	51
3.2 Jenis dan Metode Penelitian	51
3.3 Metode Penentuan Sampel	52
3.4 Jenis Sumber Data	52
3.4.1 Data Primer	52
3.4.2 Data Sekunder	53
3.5 Teknik Pengumpulan Data	54
A. Observasi	54
B. Wawancara	54
C. Dokumentasi	55
3.6 Analisa Data	55
3.6.1 Deskriptif Kualitatif	56
3.6.2 Deskriptif Kuantitatif	61

4. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Deskripsi Umum	75
4.2 Keadaan Penduduk	76
4.3 Sejarah Berdirinya BBI Desa Penataan	78

5. HASIL DAN PEMBAHASAN

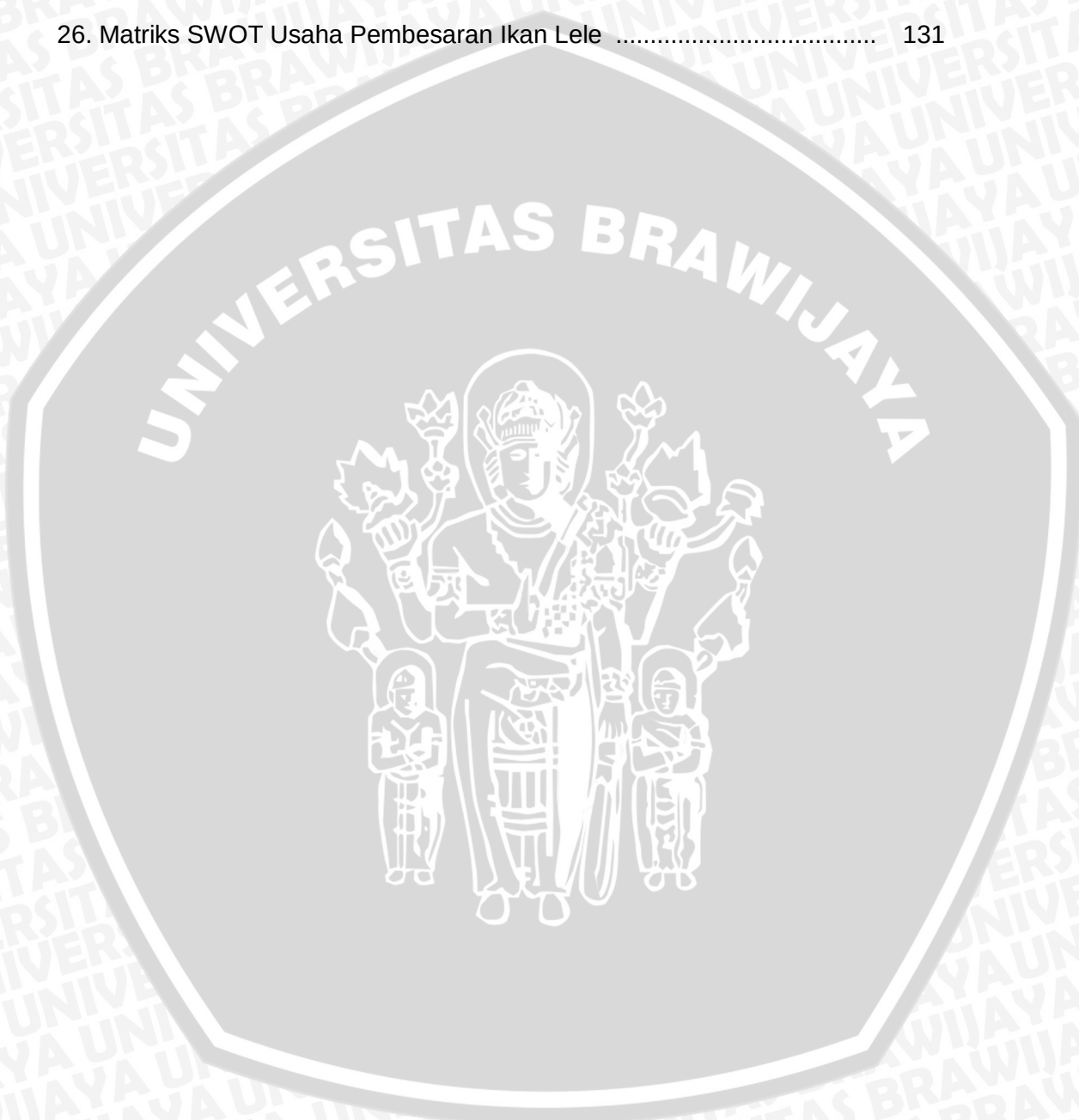
5.1 Aspek Teknis	80
5.1.1 Faktor Produksi	81
5.1.2 Sarana dan Prasarana	84
5.1.3 Teknis Budidaya Ikan Lele Dumbo	86
5.1.4 Output	92
5.2 Aspek Pemasaran	93
5.2.1 Strategi Pemasaran	93
5.2.2 Saluran Pemasaran	95
5.2.3 Metode Penentuan Harga	96
5.2.4 Efisiensi Pemasaran	97
5.3 Aspek Manajemen	99
a. Perencanaan (<i>planning</i>)	99
b. Pengorganisasian (<i>organizing</i>)	100

c. Pergerakan (<i>Actuating</i>)	103
d. Pengawasan (<i>controlling</i>)	104
e. Penyusunan Personalia (<i>Staffing</i>).....	104
5.4 Aspek Sosial Ekonomi	106
5.5 Aspek Lingkungan	107
5.6 Aspek Hukum	108
5.7 Aspek Finansial	109
5.7.1 Aspek Finansial Jangka Pendek	109
5.7.1.1 Permodalan	109
5.7.1.2 Biaya Produksi	109
5.7.1.3 Penerimaan	110
5.7.1.4 <i>Renvenue Cost Ratio (R/C Ratio)</i>	110
5.7.1.5 Keuntungan	111
5.7.1.6 Rentabilitas	111
5.7.1.7 <i>Break Event Point (BEP)</i>	112
5.7.2 Aspek Finansial Jangka Panjang	113
5.7.2.1 Penambahan Investasi (<i>Re-invest</i>)	114
5.7.2.2 <i>Net Present Value (NPV)</i>	114
5.7.2.3 <i>Profitability Index (PI)</i>	115
5.7.2.4 <i>Internal Rate of Return (IRR)</i>	115
5.7.2.5 <i>Payback Period (PP)</i>	116
5.7.2.6 Analisis Sensitivitas	116
5.8 Strategi Pengembangan Budidaya Ikan Lele Dumbo	119
5.8.1 Analisis Faktor Internal	119
a. Identifikasi Faktior Kekuatan (<i>strengths</i>)	119
b. Identifikasi Faktor Kelemahan (<i>weakness</i>)	123
5.8.2 Analisis Faktor Eksternal	125
a. Peluang (<i>opportunity</i>)	125
b. Ancaman (<i>threats</i>)	129
5.8.3 Matrik SWOT Usaha Pembesaran Ikan Lele Dumbo	132
5.8.4 Diagram SWOT Usaha Pembesaran Ikan Lele Dumbo	134
5.9 Strategi Pengembangan berdasarkan analisis SWOT	136
5.10 Implikasi Kebijakan Perencanaan Pengembangan usaha	137
6. KESIMPUN DAN SARAN	
6.1 Kesimpulan	139
6.2 Saran	141
DAFTAR PUSTAKA	142
LAMPIRAN	148

DAFTAR TABEL

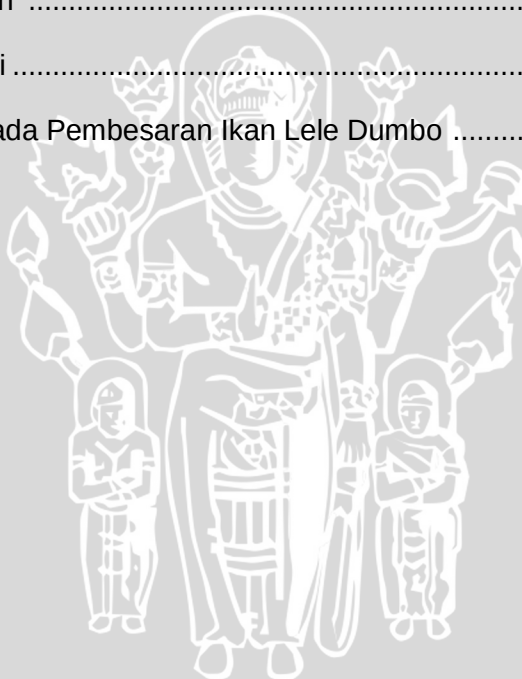
Tabel	Halaman
1. Matriks Faktor Strategi Internal	44
2. Matriks Faktor Strategi Eksternal	46
3. Matriks SWOT	48
4. Tabel analisis data yang digunakan	54
5. Tabel bantu aspek teknis	55
6. Tabel bantu aspek pemasaran	56
7. Tabel bantu aspek manajemen	57
8. Tabel bantu perhitungan aspek finansial jangka pendek	59
9. Tabel IFAS	70
10. Tabel EFAS	72
11. Luas lahan berdasarkan penggunaannya	75
12. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin	75
13. Data Penduduk Berdasarkan Tingkat Usia	76
14. Data Penduduk Berdasarkan Jenis Pekerjaannya	77
15. Peralatan yang digunakan	84
16. Hasil Analisis Aspek Teknis Dengan Tabel Bantu	91
17. Strategi Pemasaran	92
18. Hasil Analisis Aspek Pemasaran Dengan Tabel Bantu	97
19. Hasil Analisis Aspek Manajemen Dengan Tabel Bantu	104
20. Hasil Analisis Aspek Finansial Jangka Pendek Dengan Tabel Bantu ...	111
21. Asumsi Biaya Naik 5,5%	116
22. Asumsi Benefit Turun 8%	117

23. Asumsi Biaya naik 5,5% dan Benefit Turun 8%	117
24. Matriks IFAS Pada Pembesaran Ikan Lele Dumbo.....	124
25. Matriks EFAS Pada Pembesaran Ikan Lele Dumbo	130
26. Matriks SWOT Usaha Pembesaran Ikan Lele	131



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Ikan Lele Dumbo.....	13
2. <i>Matrik Grand Strategy</i>	43
3. Kerangka Pemikiran.....	50
4. Kolam Beton Ikan Lele Dumbo	83
5. Saluran Pemasaran	95
6. Struktur Organisasi	102
7. Diagram SWOT Pada Pembesaran Ikan Lele Dumbo	134



DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN	HALAMAN
1. Peta Lokasi Penelitian Skripsi	147
2. Tata Letak (<i>Layout</i>) BBI Desa Penataan	148
3. Modal Investasi	149
4. Biaya Produksi	149
5. Analisis Usaha Pembesaran Ikan Lele Dumbo	150
5.1. Biaya Produksi Pembesaran Ikan Lele Dumbo.....	150
5.2. Penerimaan Usaha Pembesaran Ikan Lele Dumbo.....	150
5.3. <i>Renvenue Cost Ratio (R/C)</i>	151
5.4. Keuntungan Usaha Pembesaran Ikan Lele Dumbo.....	151
5.5. Rentabilitas Usaha Pembesaran Ikan Lele	152
5.6. <i>Break Event Point (BEP)</i>	152
5.7. Analisis Penambahan Investasi.....	153
5.8. Analisis Finansial Jangka Panjang Keadaan Normal	154
5.9. Analisis Finansial Jangka Panjang Biaya Naik 5,5 %	155
5.10. Analisis Finansial Jangka Panjang Benefit Turun 8%.....	156
5.11. Analisis Finansial Jangka Panjang Biaya Naik 5,5% dan Benefit Turun 8%	157
6. Peraturan Bupati Pasuruan Nomor 47 Tahun 2011.....	158

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kecelakaan besarlah bagi orang – orang yang curang (yaitu) orang – orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. Tidaklah orang – orang itu menyangka, bahwa sesungguhnya mereka akan dibangkitkan, pada suatu hari yang besar, (yaitu) hari (ketika) manusia berdiri menghadap tuhan semesta alam? Sekali – kali jangan curang, karena sesungguhnya kitab orang yang durhaka tersimpan dalam sijjin. Taukah kamu apakah sijjin itu? (Ialah) kitab yang bertulis. Kecelakaan yang besarlah pada hari itu bagi orang – orang yang mendustakan, (yaitu) orang – orang yang mendustakan hari pembalasan (Q.S.AL-Mutaffifin: 83) (Al-Qur'an, 2014).

Sektor perikanan pada dasarnya dibagi menjadi dua yaitu perikanan tangkap dan perikanan budidaya. Potensi sektor perikanan tangkap Indonesia diperkirakan mencapai 6,4 juta ton per tahun dengan tingkat pemanfaatan saat ini sebesar 4,4 juta ton per tahun atau sebesar 70 persen. Sementara itu, potensi Indonesia di sektor perikanan budidaya sebesar 15,95 juta hektar. Potensi budidaya ini terdiri atas potensi budidaya air tawar sebesar 2,23 juta hektar, budidaya air payau 1,22 juta hektar, dan potensi budidaya laut sebesar 12,44 juta hektar. Pemanfaatan potensi sumberdaya perikanan budidaya, untuk saat ini baru sekitar 10,1 persen untuk budidaya air tawar, 40 persen untuk budidaya air payau, dan 0,01 persen untuk budidaya laut. Total produksi perikanan budidaya nasional saat ini baru mencapai 1,6 juta ton per tahun. Padahal kegiatan budidaya ikan di Indonesia dapat dilakukan sepanjang tahun dikarenakan kondisi

perairan di Indonesia beriklim tropis. Oleh karena itu, masih terdapat peluang untuk melakukan pemanfaatan sektor perikanan budidaya di Indonesia (Departemen Kelautan dan Perikanan, 2015).

Jawa timur merupakan salah satu produsen terbesar budidaya di Indonesia dengan produksi terus mengalami peningkatan tiap tahunnya, dari tahun 2010 sebesar 834.787 ton, tahun 2011 sebesar 1.055.835 ton, tahun 2012 sebesar 1.261.263 ton, tahun 2013 sebesar 1.345.438 ton dan yang terakhir tahun 2014 sebesar 1.436.687 ton. Volume produksi perikanan budidaya tersebut termasuk komoditas udang windu, udang vaname, udang lainnya, kerapu, rumput laut, ikan nila, ikan mas, ikan bandeng, ikan kakap, ikan patin, ikan lele, ikan gurami, kerang, kepiting dan lainnya. Pemerintah sangat mendukung adanya peningkatan budidaya tiap tahunnya dengan adanya 3 kebijakan peningkatan produksi perikanan budidaya, yakni: 1. Program percepatan peningkatan produksi perikanan budidaya untuk ekspor (PROPEKAN), 2. Program percepatan peningkatan produksi perikanan budidaya untuk konsumsi ikan masyarakat (PROKSIMAS), 3. Program perlindungan dan rehabilitasi sumberdaya perikanan budidaya (PROLINDA) (Dinas Perikanan dan Kelautan Provinsi Jawa Timur, 2015)

Budidaya di air tawar atau kolam terus berkembang dan luas kolam telah mencapai kurang lebih 34,5 Ha yang tersebar di 19 kecamatan di Kabupaten Pasuruan. Jenis ikan yang dominan dibudidayakan adalah lele, nila, tombro, gurame, patin, bawal, mujaer dan udang galah dengan total jumlah produksi perikanan tawar mencapai 195,1 ton. Sentra pembudidaya komoditi ikan air tawar yang dipetakan berdasarkan Kecamatan yaitu lele di Kecamatan Beji, bawal di Kecamatan Gempol, patin di Kecamatan Grati dan Beji, Nila dan mujaer di Kecamatan Grati dan Winongan; Gurame di Kecamatan Lekok, Rejoso dan Rembang, Udang Galah di Kecamatan Pandaan. Sedangkan jika untuk

komoditas ikan lele di Pasuruan tiap tahunnya mengalami peningkatan dengan total produksi pada tahun 2010 sebesar 378 ton, tahun 2011 memproduksi sebesar 441 ton, tahun 2012 sebesar 453 ton, tahun 2013 memproduksi sebesar 540 ton dan yang terakhir pada tahun tahun 2014 memproduksi sebesar 730 ton (Dinas Kominfo Kabupaten Pasuruan, 2014).

Menurut KKP (2015), dari segi ekonomi permintaan ikan lele dari tahun ke tahun terus meningkat maka dari itu kebutuhan ikan lele sampai saat ini masih tinggi. Di Jakarta misalnya, dari kebutuhan sekitar 80 ton/hari, hanya terpenuhi sekitar 62,5% atau sekitar 50 ton. Sedangkan di Jawa Timur tidak jauh berbeda, dengan produksi 44.928 ton/tahun sangat tidak mencukupi kebutuhan ikan lele yang bisa mencapai 123.996 ton pertahun. Dengan adanya permintaan yang tinggi maka tidak salah jika budidaya ikan lele dumbo banyak digemari masyarakat.

Dahulu ikan lele dipandang ikan murahan dan hanya dikonsumsi oleh keluarga petani, sekarang ternyata ikan lele merupakan komoditas yang sangat disukai oleh masyarakat luas (Sukardono *et al*, 2013). Selain itu rasa daging yang khas, serta cara memasak dan menghidangkan secara tradisional, bahkan banyak yang mengembangkan menu masakannya serta banyak macam olahannya menjadikan menu sajian ikan lele digemari masyarakat luas. Bahkan banyak pula restoran besar yang menghidangkannya. Oleh karena itu harga lele meningkat. Hal itu telah menjadi latar belakang niatan bagi petani ikan untuk membudidayakan ikan lele secara intensif atau lebih banyak (Jaja *et al*, 2013).

Pada jenis ikan lele dumbo ukurannya leboh besar dari lele lokal, lebih tahan terhadap penyakit, lebih cepat pertumbuhannya dan mudah dikembangbiakkan walaupun dengan campur tangan manusia. Sehingga kehadiran lele dumbo dapat dilihat sebagai peluang usaha oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan sehari – hari. Dalam perkembangannya, permintaan

ikan lele dumbo sangat luar biasa. Sebagai contoh untuk kebutuhan lele dumbo konsumsi wilayah Jabodetabek setiap hari kurang lebih 70 ton. Sedangkan jumlah lele di wilayah tersebut masih sangat kurang sehingga harus mendatangkan pasokan lele dari Jawa Tengah dan Jawa Timur (Andre, 2012).

Salah satu daerah penghasil ikan lele dumbo di Kabupaten Pasuruan adalah Kecamatan Winongan. Dilihat dari potensi perikanan di daerah ini terkenal dengan banyaknya produksi ikan nila, masih sedikit pembudidaya ikan lele dumbo dan sangat disayangkan pengembangan untuk pembesaran ikan lele belum berjalan dengan baik, karena masyarakat di daerah ini masih sedikit yang melakukan usaha pembesaran ikan lele dumbo. Padahal potensi pembesaran ikan lele dumbo cukup besar seharusnya masyarakat di daerah ini dapat melakukannya, berupa mengembangkan usaha pembesaran ikan lele dumbo untuk meningkatkan nilai pendapatan masyarakat. Alasan masyarakat di daerah ini masih jarang melakukan usaha pembesaran ikan lele adalah keterbatasan modal yang dimiliki oleh pembudidaya karena usaha pembesaran ikan lele membutuhkan modal yang cukup besar dan masyarakat belum mengerti cara pengembangbiakan ikan lele dumbo secara benar, sehingga hal ini menjadi kendala masyarakat di Kecamatan Winongan untuk melakukan usaha pembesaran ikan lele.

Dengan adanya hal tersebut maka Balai Benih Ikan di desa Penataan, Kecamatan Winongan Kabupaten Pasuruan selain menyediakan benih - benih ikan yang unggul dan berkualitas, Balai Benih Ikan di Desa Penataan juga membudidayakan ikan lele dumbo. Tujuan utamanya yaitu supaya masyarakat mengerti sistem budidaya ikan lele dumbo dan bisa mengembangbiakan ikan lele dumbo sendiri.

Ikan lele dumbo merupakan komoditi perikanan darat yang memiliki potensi bagus untuk dikembangkan di daerah ini, karena didukung dengan

potensi pasar yang besar dan karena banyaknya permintaan ikan lele dumbo konsumsi bagi masyarakat. Adanya pengembangan usaha pembesaran ikan lele dumbo akan memberikan dampak positif terhadap perekonomian di daerah ini, selain itu dapat membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat sekitar sehingga dapat menyerap tenaga kerja pada masyarakat sekitar. Maka dengan adanya pengembangan usaha pembesaran ikan lele ini akan meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat di Kecamatan Winongan. Untuk itu perlu dilakukannya penelitian tentang “Analisis Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Lele Dumbo (*Clarias glariepinus*) di Unit Pelaksana Teknis Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan di desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur”.

1.2 Rumusan Masalah

Masalah dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

- a. Bagaimana kelayakan usaha pembesaran ikan lele dumbo jika dilihat dari aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek lingkungan, aspek hukum, aspek finansial di Balai Benih Ikan di Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur?
- b. Bagaimana strategi pengembangan usaha pembesaran ikan lele dumbo di Balai Benih Ikan di Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur?
- c. Bagaimana perencanaan pengembangan usaha pembesaran ikan lele dumbo yang baik di Balai Benih Ikan di Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur?

1.3 Tujuan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk :

- a. Menganalisis kelayakan usaha pembesaran ikan lele dumbo jika dilihat dari aspek teknis, sosial ekonomi, lingkungan, hukum, finansial, manajemen, pemasaran di Balai Benih Ikan Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur.
- b. Menganalisis strategi pengembangan usaha budidaya pembesaran ikan lele dumbo di Balai Benih Ikan Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur.
- c. Menyusun perencanaan pengembangan usaha pembesaran ikan lele dumbo di Balai Benih Ikan Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur.

1.4 Kegunaan

Hasi dari penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi :

- a. Bagi Pemerintah dan BBI
 - ❖ Bagi Pemerintah, sebagai bahan pertimbangan dalam merumuskan dan membuat kebijakan dalam rangka pengembangan usaha pembesaran ikan lele dumbo di desa Penataan Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur.
 - ❖ Bagi UPT. BBI, sebagai bahan untuk mengembangkan usaha pembesaran ikan lele dumbo di desa Penataan Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur.
- b. Lembaga Akademis (Mahasiswa dan perguruan tinggi)

Sebagai informasi keilmuan, pengetahuan, dan pengalaman untuk pengembangan penelitian lebih lanjut tentang pengembangan usaha pembesaran ikan lele dumbo.

c. Pembudidaya

Sebagai bahan informasi evaluasi usaha untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha pembesaran ikan lele dumbo.

d. Masyarakat

Sebagai pengetahuan dan bahan pertimbangan untuk bagaimana cara membuka usaha dibidang perikanan, khususnya pada usaha pembesaran ikan lele dumbo.

UNIVERSITAS BRAWIJAYA



2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelitian Mimit Primyastanto (2013), yang berjudul Aplikasi Evaluasi Proyek Pada Usaha Pembenihan Lobster Air Tawar (*Cherax quadricarinatus*) Pada Kutisari Farm Kelurahan Jatimulyo Kecamatan Lowokwaru Kota Malang Provinsi Jawa Timur. Hasil penelitian yang diperoleh dalam usaha pembenihan lobster air tawar dan yaitu adanya pelaksanaan usaha yang meliputi kegiatan persiapan sarana dan prasarana. Potensi pasar didapatkan pada tahun 2007 – 2016 sebesar 3.663,9756 ton/tahun sehingga rata-rata peluang pasar yaitu sebesar 4,926 ton dengan kontribusi 0,00447 %. Distribusi yang ada yaitu sistem penyaluran langsung dan tidak langsung. Untuk penentuan harga adalah tetap dan sistem pembayaran secara tunai. Total modal investasi sebesar Rp 24.695.000,- sedangkan modal kerja selama satu tahun adalah Rp 14.611.950,- Total penerimaan Rp 126.000.000,- Keuntungan bersih (EAZ) sebesar Rp 105.818.647,5,- Nilai R/C ratio adalah 8,623, nilai REC per tahun yaitu 592,79. Nilai DF yang digunakan adalah 16%, NPV Rp 553.155.322,09 (> 0); IRR 464,5 % ($> \text{IRR estimate}$); net B/C 22,399 (> 1) PP 0,975 tahun dan PP maksimal 6 tahun.

Menurut Penelitian Akbar (2014), dengan judul Strategi dan Dampak Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan menengah (UMKM) Berbasis Minapolitan (Studi Pada Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Banyuwangi), didapatkan hasil untuk pengembangan Balai Benih Ikan (BBI) melalui Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Banyuwangi berupaya memfasilitasi UMKM dalam berbagai aspek, termasuk meningkatkan mutu, kualitas dan kapasitas BBI, serta penyediaan sarana dan prasarana pendukung pengembangan usaha budidaya perikanan, dalam upaya penyediaannya sudah dirasa cukup walaupun

belum optimal. Untuk pengembangan Balai Benih Ikan (BBI) diharapkan bisa mencapai tujuannya, yakni untuk memproduksi benih – benih unggulan terus meningkat sehingga mampu memenuhi kebutuhan UMKM budidaya perikanan yang jumlahnya dari tahun – tahun terus meningkat.

Dari hasil penelitian Sulastri (2010), yang berjudul Analisis Kelayakan Usaha Budidaya Ikan Koi (*Cyprinus carpio sp*) dan *Busines Plan* Usaha Pembesaran Ikan Koi (Studi di Kecamatan Selopuro Kabupaten Blitar, Jawa Timur) menyatakan bahwa aspek manajemen khususnya pada fungsi pengawasan belum dijalankan dengan baik sehingga sering terjadi kematian secara tiba – tiba pada ikan koi terutama pada malam hari dimana pengawasan tersebut tidak ada dan pada aspek yang lain sudah sesuai dengan syarat kelayakan usaha. Pada perencanaan bisnisnya dirancang dengan pola pembesaran yang memberikan keuntungan bersifat berkelanjutan yang dapat menghasilkan penerimaan Rp. 120.000.000 per tahun. Keuntungan yang akan diperoleh Rp. 61.036.800 per tahun atau Rp. 5.129.858 per bulan.

Berdasarkan penelitian Rino (2013), tentang Analisis Kelayakan Usaha Pembesaran Ikan Lele Dumbo Kelompok Tani Pembudidaya Ikan Lele Desa Lenggang, Kecamatan Gantung, Kabupaten Bangka Belitung. Pada usaha pembesaran ikan lele dumbo aspek teknis belum layak dijalankan karena dilihat dari survival rate yang rendah yaitu 64% dan jumlah benih yang ditebar. Berdasarkan aspek manajemen usaha pembesaran ikan lele dumbo ini struksur organisasi masih sederhana dan pembagian tugas sudah berjalan dengan baik. Sedangkan untuk aspek sosial, budaya dan ekonomi usaha ini berdampak positif bagi masyarakat sekitar karena menjadi alternatif mata pencaharian baru, selain itu kegiatan usaha ini tidak bertentangan dengan kebudayaan setempat. Hasil analisis finansial terhadap usaha pembesaran ikan lele dumbo ini layak untuk

dijalankan karena diperoleh nilai NPV sebesar Rp.87.191.719,00, Net B/C Ratio sebesar 2,47, IRR sebesar 26%.

Hasil penelitian Yudha (2014), tentang analisis pengembangan usaha pembesaran ikan lele (*Clarias sp*) di Kecamatan Badas Kabupaten Kediri, Jawa Timur. Hasil penelitian diketahui bahwa kekuatan utama dalam mengembangkan usaha pembesaran ikan lele yakni pada peluang utama dalam pengembangan usaha pembesaran ikan lele adalah pada kekuatan dan peluang lebih dominan. Pada kekuatan yaitu: sumber daya yang mendukung, kelayakan usaha secara finansial, tersedianya lahan, lokasi usaha yang strategis dan pada peluang yaitu: permintaan ikan lele yang cenderung meningkat, pemasaran ikan lele yang cukup mudah, lingkungan yang masih bersih dan terjaga dan yang terakhir persaingan yang tidak terlalu besar. Tetapi terdapat ancamannya seperti serangan penyakit, perubahan cuaca dan kenaikan harga pakan. Untuk strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usaha adalah memanfaatkan peluang pasar dengan meningkatkan jumlah produksi ikan lele, memperluas daerah pemasaran, memanfaatkan sumber daya yang tersedia secara optimal dalam rangka mengembangkan usaha pembesaran ikan lele.

Pada penelitian Yeni (2014), yang berjudul Studi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele Dumbo (*Clarias gariepinus*) Dengan Sistem Boster Center PT. Indosco Dwi Jaya Sakti, Kecamatan Gedang, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur, usaha ini bisa dikatakan layak karena didapatkan hasil ditinjau dari aspek finansial menghasilkan keuntungan sebesar Rp. 206.525.667,- sedangkan dari aspek manajemen sudah meliputi pembenihan, pembesaran, pengolahan, pemberian pakan dan pemasaran. Hasil analisis faktor internal menunjukkan banyaknya kekuatan dan hasil analisis faktor eksternal menunjukkan banyaknya peluang. Hasil penggabungan matriks IFAS dan EFAS dalam matriks SWOT menghasilkan alternatif strategi yaitu sebagai berikut: 1) Memanfaatkan pangsa

pasar yang masih terbuka dan memperluas daerah pemasaran, 2) Meningkatkan promosi melalui jejaring sosial atau teknologi komunikasi, 3) Mengoptimalkan sumberdaya sumberdaya untuk meraih pasar dan pengembangan mitra usaha, 4) Menargetkan pasar Internasional (ekspor).

Pada penelitian John Kengere Okechi (2004), yang berjudul *Profitability Assessment: A Case Study Of African Catfish (Clarias Gariepinus) Farming In The Lake Victoria Basin, Kenya*. Untuk mengevaluasi profitabilitas usaha, indikator hasil investasi ditentukan seperti *Net Present Value* (NPV) dan *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Period* dan *Revenue Cost Ratio*. Analisis sensitivitas pada kepadatan tebar, tingkat kelangsungan hidup, biaya pakan, biaya bibit dan penjualan harga juga dilakukan. Pada analisis menunjukkan bahwa budidaya ikan lele adalah layak secara finansial. Hasil yang diperoleh menunjukkan NPV positif dan IRR dapat diterima dan membayar kembali jangka waktu lima tahun. Rasio debt service coverage lebih dari 1,5 diperoleh yang mengindikasikan bahwa arus kas memadai. Analisis sensitivitas pada harga, penjualan dan investasi yang diperoleh menunjukkan bahwa perusahaan sangat sensitif terhadap jumlah kepadatan, tingkat kelangsungan hidup dan harga jual tetapi kurang sensitif terhadap biaya bibit dan biaya pakan yang digunakan dalam produksi. Hal ini juga lebih ekonomis untuk beroperasi 12 kolam dari satu tambak karena untuk keuntungan dari skala ekonomi.

Berdasarkan penelitian E.N. Ogamba dan J.F.N. Abowei (2012), tentang *Fish Culture Economics and Extension*. Sebuah studi kelayakan menunjukkan kelayakan dan kesuksesan proyek. Investasi dalam budidaya ikan bisa dari satu item ke item yang terintegrasi seperti: kolam ikan atau kandang, Hatchery, Pakan, Ice, penyimpanan ice, pengolahan, pasar termasuk seluruh penjualan dan eceran, jasa pendukung lainnya seperti penelitian, pelatihan, penyuluhan, fasilitas kredit dan informasi. Tiga aspek yang luas dari studi kelayakan di ikan

venture budaya meliputi: Lokasi atau letak kelayakan, kelayakan Bio-teknis, kelayakan ekonomi. Dalam usaha budidaya ikan, lokasi kelayakan melibatkan studi tentang topografi, sumber air dan lingkungan fisik, kelayakan biotechnical melibatkan studi tentang biologi spesies yang dipilih, desain teknik dan aspek teknis lainnya. Kelayakan ekonomi berkaitan dengan *available capital, projected income, pay back and market surveys*.

2.2 Ikan Lele Dumbo (*Clarias glariepinus*)

Ikan lele dumbo adalah ikan yang hidup di perairan tawar dan senang hidup dalam air yang tenang atau pada aliran air yang tidak deras. Secara alamiah ikan lele menyukai tempat yang gelap dan aktif pada malam hari. Ikan lele memiliki ciri khusus yakni mempunyai 4 pasang kumis sebagai alat peraba untuk mencari makanannya, berduri tajam sebagai senjata untuk melukai musuhnya dan mempunyai alat pernapasan tambahan. Berikut ini merupakan beberapa penjelasan ikan lele dumbo adalah:

2.2.1 Klasifikasi Ikan Lele Dumbo

Menurut Mahyuddin (2010), lele atau bahasa ilmiahnya disebut *Clarias Brachurs, L* dan nama dalam perdagangan adalah *cattfish*, pada klasifikasinya ikan lele termasuk dalam "*family Claariidae*", yaitu jenis ikan yang mempunyai bentuk kepala gepeng dan mempunyai alat pernapasan tambahan. Berdasarkan bentuk tubuhnya dan sifatnya ikan lele diklasifikasikan dalam suatu tata nama untuk mempermudah dalam identifikasi. Berikut ini adalah klasifikasi ikan lele dumbo, yaitu:

- Filum : *Chordata*
- Kelas : *Pisces*
- Subkelas : *Teleostei*
- Ordo : *Ostariophysi*
- Sub Ordo : *Siluroidea*
- Famili : *Clariidae*
- Genus : *Clarias*
- Spesies : *Clarias gerepinus*



Gambar 1. Ikan Lele Dumbo

2.2.2 Anatomi dan Morfologi Ikan Lele Dumbo

Menurut Mahyuddin (2011), ikan lele pada umumnya memiliki tubuh yang licin, tidak besisik, berlendir dan berkumis. Secara anatomi dan morfologi lele dibagi menjadi 3 bagian yaitu:

- ❖ **Kepala (cepal).** Ikan lele berkepala panjang yang panjangnya hampir mencapai seperempat panjang tubuhnya. Kepala lele termasuk depessed yakni kepalanya pipih ke bawah. Tulang pelat menutupi bagian atas dan bawah kepalanya. Terdapat ruang rongga di atas insang yang dibentuk oleh tulang pelat. Pernafasan tambahan ikan lele berupa labirin berada di ruangan rongga tersebut. Pada ujung moncong (terminal) terdapat mulut ikan lele dihiasi 4 sungut (kumis). Terdapat gigi, gigi nyata atau hanya

berupa permukaan kasar pada mulut depan ikan lele. Terdapat sepasang sungut hidung, sepasang sungut hidung, sepasang sungut mandibular luar, sepasang sungut mandibular dalam dan sepasang sungut maxilar. Di dekat sungut terdapat alat olfaktori yang berfungsi sebagai perabaan dan penciuman serta penglihatan lele yang kurang berfungsi baik. Berbentuk kecil dengan tepi orbital yang bebas pada mata lele. Mata lele termasuk lateo-lateral atau di permukaan dorsal tubuh yang dapat mengenali warna. Untuk memfokuskan pandangan, lensa mata dapat bergerak masuk keluar-masuk. Pada bagian anterior terdapat sepasang lubang hidung (nostrils). Fungsi dari nostrils tersebut untuk mendeteksi bau yang sangat sensitif.

- ❖ **Badan (abdomen).** Bentuk badan ikan lele berbeda dengan ikan lainnya, seperti tawes, mas, ataupun gurami. Bentuk tubuh ikan lele memanjang, agak bulat dan tidak bersisik. Kelabu sampai hitam warna tubuhnya.
- ❖ **Ekor (caudal).** Sirip ekor lele membulat dan tidak bergabung dengan sirip anal maupun sirip punggung. Sirip ekor berfungsi untuk bergerak maju. Terdapat sepasang duri tajam yang disebut patil di sirip dada.

Perbedaan yang mencolok antara lele lokal dan lele dumbo terletak pada ukuran tubuh, warna dan sungutnya. Pada lele dumbo tubuhnya lebih panjang dan lebih gemuk, sedangkan lele lokal agak kurus dan pendek. Kepala lele dumbo berwarna hitam keabuan pada tengah sampai leher terdapat bercak – bercak putih kusam. Badan lele dumbo berwarna lele dumbo berwarna berwarna kehitaman dengan bercak – bercak agak putih kusam tidak beraturan seperti panu. Bercak tersebut semakin jelas jika lele dumbo mengalami stress, sehingga warna menjadi loreng. Sungut ikan lele dumbo cenderung lebih kekar dan panjang dibandingkan dengan lele lokal (Sri, 2003).

2.2.3 Habitat Ikan Lele Dumbo

Ikan lele dumbo hidup di lingkungan semua perairan tawar seperti di sungai yang airnya tidak terlalu deras atau perairan yang tenang seperti danau, waduk, telaga, rawa serta genangan – genangan kecil seperti kolam.

Terdapat insang tambahan pada ikan lele dumbo yang membuat lele bisa mengambil oksigen atau bernafas dari udara di luar air. Oleh sebab itu, ikan lele dumbo bisa tahan hidup di perairan yang sedikit oksigennya. Ikan lele dumbo juga bisa tahan pada perairan yang tercemar bahan – bahan organik seperti pada comberan yang kotor airnya. Jika suhu tempat tinggalnya terlalu dingin misalnya dibawah 20°C maka pertumbuhannya bisa lambat. Karena lele dumbo di perairan aslinya ikan lele menempati daerah dalam dan tidak menyukai tempat – tempat yang tertutup rapat bagian atasnya oleh tanaman air, tetapi ikan lele dumbo lebih menyukai tempat yang terbuka (Rachmatun, 2006)

2.3 Aspek Teknis Budidaya Pembesaran Ikan Lele Dumbo

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), aspek teknis juga dikenal sebagai aspek produksi. Hal – hal yang perlu diperhatikan dalam aspek teknis adalah masalah dalam penentuan produksi, tata letak (*lay out*), peralatan usaha dan produksinya termasuk pemilihan teknologi. Kelengkapan kajian aspek operasional sangat tergantung dari jenis usaha yang dijalankan, karena setiap jenis usaha memiliki prioritas sendiri.

Menurut Ibrahim (1998), aspek teknis produksi adalah aspek yang berhubungan dengan pembangunan dari proyek yang direncanakan, baik dilihat dari faktor lokasi, luas produksi, proses produksi, penggunaan teknologi (mesin/peralatan, maupun keadaan lingkungan yang berhubungan dengan proses produksi).

2.3.1 Faktor Produksi

a. Sumber Daya Alam

Sumber daya dan lingkungan merupakan modal dasar utama bagi usaha budidaya untuk dimanfaatkan atau diolah. Sumber daya alam dan lingkungan terkait erat dengan syarat tumbuh bagi tanaman untuk melakukan fotosintesis, faktor tersebut adalah: lahan, energi sinar dalam bentuk cahaya dan panas, iklim atau suhu udara. Persoalan seperti ketersediaan, kesesuaian, pemeliharaan, pelestarian dan perlindungan merupakan hal yang harus diperhatikan untuk menjaga keberlanjutan usaha budidaya (Khairuman, 2008).

Menurut Fauzi (2006), sumber daya alam adalah suatu sumber daya hayati maupun non hayati yang dimanfaatkan oleh manusia maupun makhluk hidup lainnya untuk bertahan hidup. Fungsi dari sumber daya alam adalah sebagai sumber pangan, bahan baku dan sumber energi. Sumber daya alam merupakan faktor produksi dari alam yang digunakan untuk memproduksi barang atau jasa untuk kegiatan ekonomi.

Sumberdaya perikanan dapat dipandang sebagai suatu komponen dari ekosistem perikanan berperan sebagai faktor produksi yang diperlukan untuk menghasilkan suatu output yang bernilai ekonomi masa kini maupun masa mendatang. Disisi lain, sumberdaya perikanan bersifat dinamis, baik dengan ataupun tanpa intervensi manusia. Ketersediaan terkait dengan hak kepemilikan, kesesuaian terkait dengan kelayakan, pemeliharaan terkait dengan perawatan, pelestarian terkait dengan penataan, perlindungan terkait dengan peraturan. Pembangunan system dan usaha agribisnis yang mendayagunakan keragaman sumberdaya alam (hayati) tidak akan berlanjut bila keanekaragaman hayati tidak dilestarikan. Oleh karena itu upaya pelestarian sumberdaya keragaman hayati perlu ditempatkan sebagai bagian dari pembangunan system dan usaha budidaya.

b. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan faktor yang sangat penting. Sumber daya manusia merupakan sumber daya yang berasal dari manusia sendiri, yaitu kemampuan manusia dalam mengelola segala sesuatu yang ada di alam untuk memenuhi kebutuhannya sendiri, seperti kemampuan dalam bekerja, kemampuan menciptakan sesuatu yang berguna dan lain sebagainya (Hariandja, 2002).

Menurut Umar (2003), sumber daya manusia merupakan bagian dari manajemen keorganisasian yang memfokuskan pada unsur sumber daya manusia tersebut. Manajemen tersebut memiliki fungsi untuk mengelola unsur manusia secara baik agar diperoleh suatu tenaga kerja yang berkualitas. Manajemen sumber daya manusia memiliki tugas memberikan fungsi terhadap manusia yaitu, fungsi manajerial dan fungsi operasional.

c. Sumber Daya Buatan

Sumber daya buatan adalah hasil alam yang telah diolah dan dimanfaatkan oleh manusia untuk kepentingan kehidupan manusia, seperti waduk, sungai, jalan dan lain sebagainya (UPI, 2007).

Menurut Arifin (2007), sumber daya buatan atau sumber daya modal merupakan sumber daya dari hasil ciptaan manusia yang digunakan untuk mempermudah terlaksananya suatu kegiatan manusia sendiri. Bentuk dari sumber daya buatan atau modal dapat berbentuk uang maupun bentuk fisik seperti gedung, peralatan, mesin dan bahan mentah.

2.3.2 Sarana dan Prasarana

Pada penelitian Yudha (2014), menyatakan bahwa pada usaha pembesaran ikan lele membutuhkan sarana seperti kolam yang terdiri dari kolam beton dan kolam terpal, perlengkapan terdiri dari peralatan seperti ember, terpal, pompa air, jarring seser, pipa paralon, motor/kendaraan, Sikat, jaring segitiga. Sedangkan untuk prasarananya membutuhkan sumber air, akses jalan yang bagus dan tersedianya pakan dan obat.

Pada setiap usaha yang menentukan berhasil tidaknya usaha tersebut yakni tergantung dari sarana dan prasarana. Dimulai dari pemilihan metode budidaya, lokasi budidaya, induk yang berkualitas, ketersediaan benih yang berkualitas, persiapan kolam, pengelolaan air, pemberian pakan dan pencegahan penyakit (Agromedia, 2008).

Lokasi merupakan strategi yang penting untuk sebuah usaha namun untuk budidaya ikan lele dumbo sebenarnya tidak membutuhkan suatu kondisi yang spesifik. Syarat utama yang harus dipenuhi suatu tempat untuk menjadi lokasi pembudidayaan ikan lele dumbo adalah adanya air, media ikan untuk hidup. Namun demikian, air sekarang bukan lagi kendala, karena bisa diusahakan baik dari sumber alam maupun buatan (Hendrik, 1989).

2.3.3 Teknis Budidaya Ikan Lele Dumbo

a. Persiapan kolam

Menurut Mahyuddin (2010), sebelum digunakan pada kegiatan pembesaran ikan lele dumbo, kolam perlu dipersiapkan terlebih dahulu. Persiapan kolam bertujuan untuk menyediakan lingkungan hidup yang optimal bagi ikan lele. Adapun beberapa jenis kolam yang digunakan dalam kegiatan pembesaran ikan lele secara intensif maupun tidak intensif, yaitu kolam semen, kolam tanah, dan kolam terpal. Beberapa hal yang perlu disiapkan dalam kegiatan pembesaran ikan lele adalah sebagai berikut.

- **Pembersihan dan Pengeringan Kolam**

Menurut Agromedia (2002), untuk menghindari pengaruh bau semen pada air kolam maka di kolam tembok perlu dilakukan pembilasan berulang-ulang. Sedangkan pada kolam tanah, perlu dibersihkannya lumpur dan bahan organik. Setelah tahap penyucian kolam perlu dikeringkan selama 3 – 7 hari hingga permukaan kolam tanah berbentuk pecah/retak. Langkah selanjutnya yaitu pemberian kapur agar pH yang sesuai dapat dipertahankan. Sebaiknya kolam perlu diberi filter agar dapat menghindari masuknya predator pemangsa ikan lele.

- **Pengisian Air Kolam**

Selanjutnya dilakukan pengisian air kolam yang dilakukan secara bertahap, tahap pertama pengisian air kolam adalah diisi hingga mencapai ketinggian 30 – 40 cm lalu diberi obat dan garam dan dibiarkan selama 3 hari, hal ini bertujuan agar perairan dapat ditumbuhi pakan alami dan membunuh bakteri merugikan di perairan kolam. Selanjutnya bisa diisi air secara penuh tergantung dari jumlah ikan yang akan ditebar.

b. Penebaran benih ikan lele dumbo

Penebaran benih adalah menempatkan ikan dalam tempat budidaya dengan padat penebaran tertentu. Ukuran benih yang ditebar juga dapat menentukan lama waktu produksi pembesaran ikan lele, semakin besar ukuran benih yang ditebar maka akan semakin cepat waktu pembesaran ikan lele dumbo. Dalam penebaran benih ikan lele waktu penebaran yang tepat adalah pada waktu gelap atau saat suhu udara tidak terlalu panas, yaitu pada pagi hari (pukul 07.00 – 08.30) atau sore hari (pukul 16.00 – 17.00). Hal ini bertujuan untuk menghindari agar ikan tidak stres atau mati pada saat ditebar, selain itu perlu diperhatikan cara penebarannya. Cara yang dilakukan adalah pertama ikan lele dumbo dimasukan kedalam perairan kolam dalam keadaan terbungkus dan dibiarkan selama 15 menit perlakuan ini disebut *aklimatisasi*, hal itu bertujuan untuk mengkondisikan ikan agar ikan dapat beradaptasi dengan lingkungan hidupnya yang baru. Setelah 15 menit baru ikan dikeluarkan dari wadah secara perlahan.

c. Pemeliharaan ikan lele dumbo

Pemeliharaan adalah kegiatan memelihara dan merawat ikan supaya ikan dapat hidup lebih lama. Pada usaha budidaya pembesaran ikan lele dumbo terdapat kegiatan pemeliharaan meliputi:

➤ **Pemberian pakan**

Pakan merupakan unsur penting dalam budidaya ikan. agar pertumbuhannya cepat, pakan yang diberikan harus memenuhi standar nutrisi (gizi) bagi ikan. Pakan yang baik memiliki komposisi gizi yang lengkap seperti lemak, karbohidrat, vitamin dan mineral.

Menurut Andre Krisnawan (2012), Ikan lele dumbo memerlukan pakan untuk hidup dan berkembangbiak. Jenis pakan dan jumlah pakan tergantung dari ukuran ikan lele dumbo yang dipelihara. Terdapat dua jenis pakan yang

disenangi ikan lele dumbo, yaitu pakan alami dan pakan buatan. Pakan alami yaitu mikroorganisme yang hidup di dalam air, seperti plankton, sedangkan pakan buatan adalah pakan yang dibuat oleh manusia atau pabrik pakan.

Ikan lele dumbo merupakan ikan karnivora oleh sebab itu pakan yang diberikan baik pakan alami maupun buatan harus mengandung protein yang tinggi tidak kurang dari 30%. Pada ikan lele dumbo yang berukuran lebih kecil dapat diberi pakan pellet, tapi dalam bentuk tepung atau *crumble* (butiran kecil seperti pasir). Sedangkan pada ikan berukuran agak besar pada ukuran 30 gram ke atas diberikan pakan buatan dalam bentuk pelet. Ukuran pakan buatan yang diberikan harus sesuai dengan bukaan mulut ikan lele dumbo.

Jumlah pemberian pakan pada ikan lele dumbo harus sesuai dengan kebutuhannya, untuk ikan yang masih kecil atau baru ditebar frekuensi pemberian pakan dapat diberikan sebanyak 4 - 5 kali dalam satu hari, sedangkan untuk ikan lele dumbo yang sudah besar bisa diberikan pakan sebanyak 3 kali dalam sehari. Disamping itu, waktu pemberian pakan ditetapkan dengan memperhatikan nafsu makan ikan lele dumbo. Pemberian pakan dapat dilakukan pada pagi hari, siang hari, sore hari maupun malam hari. Metode pemberian pakan yakni dengan menaburkan secara merata di setiap sisi kolam agar setiap ikan memiliki peluang untuk mendapatkan pakan yang sama, sehingga pertumbuhan ikan lele dumbo dapat merata atau memiliki ukuran yang sama.

➤ **Pengelolaan Air Kolam**

Cara untuk pergantian air pada kolam bisa dilakukan secara bertahap, yaitu air dikeluarkan sebanyak 1/3 air kolam melalui lubang pembuangan dengan menutup lubang pembuangan menggunakan jaring agar ikan tidak ikut terbawa keluar. Selanjutnya air kolam selesai dibuang dan bersih lalu diperairan diberi probiotik untuk membunuh bakteri pengganggu pada perairan kolam. Setelah itu, kolam dapat diisi kembali dengan air bersih sesuai ketinggian air semula.

Pengelolaan perairan kolam ini bertujuan untuk menyediakan lingkungan perairan yang optimal bagi ikan lele dumbo agar dapat hidup dan tumbuh secara optimal.

Menurut Agromedia (2002), pada musim kemarau tiba adalah kendala utama dalam budidaya lele dumbo. Oleh sebab itu, hal pertama sebelum budidaya ikan lele dumbo dilakukan, perlu pemilihan lokasi yang dekat dengan sumber air, contohnya sungai. Untuk saat ini, banyak petani ikan lele dumbo untuk memperoleh sumber air yang menggunakan pompa air. Pengelolaan air tetap diperlukan untuk menghasilkan ikan lele dumbo yang sehat dan berkualitas meskipun ikan lele dumbo dapat hidup dikondisi air yang jelek. Sebaiknya ikan lele dumbo hidup di kolam yang airnya mengalir untuk tetap terjaga kualitas airnya.

➤ **Pencegahan dan penanggulangan penyakit**

Sebaiknya dilakukan tindakan preventif sebelum penyakit muncul, yaitu menjaga kualitas air. Caranya yaitu dengan menggunakan system filter di kolam pemeliharaan, baik filter alami maupun buatan. Disamping itu, usahakan saluran pemasukan dan pembuangan berfungsi secara baik. Ikan lele dumbo akan terhindar dari penyakit yang merugikan dengan menjaga kualitas air (Agromedia, 2002).

➤ **Pemanenan**

Pemanenan adalah tahap terakhir setelah ukuran ikan lele dumbo sesuai dengan ukuran konsumsi atau permintaan pasar. Biasanya pemanenan ikan lele dumbo dilakukan setelah ikan lele dumbo berumur 3 bulan, dengan berat lele dumbo sudah mencapai 0,2 - 0,3 kg sehingga sangat tepat untuk ukuran konsumsi. Pemanenan sebaiknya dilakukan pagi hari supaya lele dumbo tidak terlalu kepanasan. Cara pemanen yang dilakukan adalah membuang air pada kolam melalui saluran pipa pembuangan dengan memberikan tutup jaring pada

lubang pembuangan air pada kolam agar ikan tidak keluar terbawa air. Setelah air tinggal sedikit kira-kira sekitar ± 10 cm, selanjutnya adalah melakukan penangkapan ikan lele dumbo dengan menggunakan seser halus, tangan, lambit, tangguh atau jarring. Usahakan jangan sampai ada lele dumbo yang rusak atau terluka pada saat penangkapan. Selanjutnya ikan lele dumbo ditimbang beratnya, lakukan penimbangan secepat mungkin dan jangan terlalu banyak, cukup satu kali penimbangan supaya daya tahannya tidak berkurang selama perjalanan.

2.3.4 Output

Hasil budidaya pembesaran Ikan lele dumbo adalah untuk keperluan konsumsi, biasanya dipelihara mulai dari ukuran 5 – 7 cm atau lebih besar, untuk hasil panen lebih cepat bisa diakukan dalam waktu 2 bulan dengan pemberian makanan yang ekstra dan optimal. Peluang usaha budidaya ikan lele dumbo untuk konsumsi ini relatif lebih mudah karena ukuran lele yang besar lebih tahan terhadap penyakit dan tingkat hidup lebih tinggi. Untuk mendapatkan ukuran lele dumbo yang lebih besar memerlukan waktu 3 sampai 4 bulan (Bayu, 2013).

2.4 Aspek Pemasaran

Pasar dan pemasaran merupakan dua sisi yang tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Pasar dan pemasaran memiliki tingkat ketergantungan yang tinggi dan saling mempengaruhi satu sama lainnya. Pasar tanpa pemasaran tidak akan ada artinya, demikian pula pemasaran tanpa pasar juga tidak berarti. Setiap ada kegiatan pasar selalu diikuti oleh pemasaran dan setiap kegiatan pemasaran adalah untuk mencari atau menciptakan pasar (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Menurut Cannon (2008), suatu aktivitas yang bertujuan untuk mencapai suatu sasaran dalam perusahaan, yang dilakukan dengan cara mengantisipasi apa yang dibutuhkan konsumen serta mengalirkan barang atau jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan konsumen merupakan pengertian dari pemasaran (*marketing*). Aspek pemasaran dalam penelitian ini meliputi:

2.4.1 Strategi pemasaran

Strategi pemasaran merupakan sekumpulan tindakan pemasaran yang terintegrasi dalam rangka memberikan nilai kepada konsumen dan menciptakan keunggulan bersaing dalam perusahaan. Strategi yang dimiliki perusahaan harus bersifat *distinctive* (artinya unik dan tidak mudah ditiru oleh pesaing) dan didukung oleh potensi yang dimiliki oleh perusahaan secara optimal (Rangkuti, 2006).

Dalam Kasmir dan Jakfar (2003), menyatakan agar investasi atau bisnis yang akan dijalankan dapat berjalan dengan baik, maka sebelumnya perlu melakukan strategi bersaing tepat. Unsur dalam persaingan tersebut adalah menentukan segmentasi pasar (*segmentation*), menetapkan pasar sasaran (*targeting*), dan menentukan posisi pasar (*positioning*).

a. Segmentasi Pasar

Menurut Rangkuti (2006) segmentasi pasar yaitu tindakan mengidentifikasi kelompok pembeli atau konsumen secara terpisah. Segmentasi konsumen ini memiliki karakteristik dan kebutuhan produk tersendiri.

Segmentasi adalah metode untuk melihat pasar dengan kreatif dan disebut sebagai strategi pemetaan (*mapping strategy*). Setelah pasar di dipetakan, dibagi menjadi kelompok pelanggan potensial dengan ciri – ciri perilaku yang serupa.

b. Pasar Sasaran/Target Pasar (*Targeting*)

Menurut Soegito (2009), penetapan pasar sasaran adalah kegiatan yang berisi memilih suatu pasar tertentu untuk dimasuki oleh perusahaan. Memilih pasar sasaran (target market) adalah memilih pelanggan secara spesifik, golongan atau segmen-segmen yang diinginkan perusahaan untuk memasarkan produknya.

Targeting merupakan pemilihan segmen dan dengan *Targeting* ini berarti upaya menempatkan sumberdaya perusahaan secara berdaya guna, oleh sebab itu, *targeting* juga disebut *fitting strategy* atau strategi ketepatan.

c. Posisi Produk (*Positioning*)

Menurut Simamora (2001), penentuan tempat produk adalah menentukan tempat dimana produk ini dipasarkan agar berbeda dan memiliki nilai lebih secara relatif dibandingkan produk pesaing didalam benak konsumen. Penentuan tempat produk diperlukan untuk memperkuat penerimaan produk pada segmen yang dipilihnya.

Perusahaan harus memastikan keberadaannya diingatan pelanggan dalam pasar sasaran. Karena itu, strategi ini disebut dengan *being strategy* atau strategi keberadaan.

2.4.2 Saluran Pemasaran

Menurut Primyastanto (2006), distribusi adalah salah satu kegiatan yang penting dalam pemasaran, untuk menyampaikan produk kepada konsumen secara tepat dan cepat. Hal tersebut berhubungan dengan kepercayaan dan kepuasan konsumen terhadap produsen. Dengan distribusi yang baik diharapkan konsumen akan lebih mudah memperoleh produk. Untuk mendukung kegiatan distribusi produk maka diperlukan suatu saluran distribusi agar pendistribusian produk dapat terjadi secara cepat dan tepat.

Saluran pemasaran adalah proses dalam pemasaran yang berkaitan dengan melalui pemasar siapa saja barang tersebut dari produsen hingga ke tangan konsumen. Saluran pemasaran bisa panjang atau pendek tergantung dari berapa pemasar yang berperan dalam pemasaran tersebut.

2.4.3 Metode Penentuan Harga

Menurut Kotler (1996), Harga yang diajukan oleh suatu usaha akan gagal bila berada terlalu tinggi untuk dapat menghasilkan permintaan dan bila terlalu rendah untuk menghasilkan keuntungan. Suatu usaha harus mempertimbangkan sejumlah faktor internal dan eksternal lainnya, termasuk strategi dan bauran pemasaran secara keseluruhan, kondisi pasar dan permintaan dan strategi serta harga dari para pesaing.

Ada beberapa metode yang dapat digunakan sebagai rancangan dan variasi, dalam penetapan harga menurut Marras (1999), harga dapat ditentukan atau dihitung :

- 1) Harga didasarkan pada biaya total ditambah laba yang diinginkan
- 2) Harga yang berdasarkan pada keseimbangan antara permintaan dan penawaran.
- 3) Penetapan harga pasar yang ditetapkan atas dasar kekuatan pasar.
- 4) Harga yang berdasarkan keseimbangan antara penawaran dan permintaan.
- 5) Penetapan harga atas dasar kekuatan pasar.

2.4.4 Efisiensi Pemasaran

Menurut Ratna Winandi Asmarantaka (2011), rasio efisiensi pemasaran (operasional) dapat dilihat dari peningkatan dalam dua cara yaitu:

- a) Pada perubahan sistem pemasaran dengan mengurangi biaya perlakuan pada fungsi-fungsi pemasaran tanpa mengubah manfaat/ kepuasan konsumen
- b) Meningkatkan kegunaan output dari proses pemasaran tanpa meningkatkan biaya pemasaran.

Kedua cara di atas mempunyai implikasi terjadi peningkatan efisiensi pemasaran. Faktanya, untuk mengetahui seberapa besar efisiensi pemasaran seringkali kali analisis margin pemasaran atau sebaran harga antara harga di tingkat produsen dengan harga di tingkat konsumen menjadi indikator.

Sedangkan menurut Mubyarto (1989), sistem pemasaran dianggap efisien apabila memenuhi dua syarat, yaitu:

- (1) Mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya serendah mungkin.
- (2) Mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen akhir kepada semua pihak yang telah ikut serta di dalam kegiatan produksi dan kegiatan pemasaran komoditas tersebut.

Terkait dengan pihak-pihak yang turut dalam kegiatan pemasaran, suatu sistem pemasaran dikatakan efisien apabila bagian pendapatan yang diperoleh produsen sebanding dengan biaya produksi yang dikeluarkan. Selain itu efisiensi pemasaran akan dicapai apabila lembaga pemasaran tidak mengambil keuntungan atas kegiatannya dengan jumlah yang sangat besar dan mampu memenuhi kebutuhan konsumen sesuai dengan yang diinginkan baik dari aspek kualitas, kuantitas dan kontinuitas. Pada pihak konsumen sendiri efisiensi

pemasaran tercapai apabila konsumen merasakan kepuasan atas kegiatan pemasaran yang dilakukan dengan disertai harga produk yang murah.

2.5 Aspek Manajemen

Aspek manajemen merupakan faktor yang penting untuk kegiatan usaha, pada aspek inilah ide pengembangan usaha akan menjadi kenyataan dibawah kepemimpinan team manajemen (Johan, 2011). Proses pemanfaatan sumberdaya yang dimiliki organisasi atau perusahaan tidak akan optimal apabila fungsi - fungsi manajemen tidak diterapkan secara konsisten, pada setiap kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian harus dijalankan secara berkesinambungan (Subagyo, 2007). Adapun fungsi – fungsi dalam aspek manajemen adalah sebagai berikut:

2.5.1 Perencanaan (*planning*)

Perencanaan merupakan usaha untuk menjawab pertanyaan sebelum pertanyaan itu benar-benar timbul, mengantisipasi sebanyak mungkin keputusan dengan meramalkan masalah-masalah yang mungkin timbul dan menerpkan aturan-aturan untuk memecahkannya (Mcmahon *et all*, 1999).

Proses kepada pemimpin / manajer sebelum mereka mengorganisasi, mengarahkan dan mengawasi, mereka harus menentukan arah yang akan ditempuh dan kegiatan – kegiatan yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Perencanaan yang baik sebaiknya dengan mempertimbangkan kondisi waktu yang akan datang, dimana perencanaan dan kegiatan yang diputuskan akan dilaksanakan. Dengan demikian, paling tidak perusahaan harus mempunyai rencana secara menyeluruh, kapan proyek tersebut harus bisa mulai beroperasi. Dengan demikian, dalam perencanaan itu perlu diatur tentang:

1. Apa saja yang perlu dilakukan dalam penyelesaian proyek; bagaimana melakukannya; siapa yang akan melakukannya dan kapan harus melakukan.

2. Fasilitas-fasilitas apa saja yang perlu disediakan untuk melaksanakan berbagai kegiatan tersebut agar tepat pada waktunya (seperti dana, personalia, logistik, dan sebagainya)
3. Pengawasan yang diperlukan, termasuk peninjauan secara periodik.

Perencanaan merupakan fungsi terpenting diantara fungsi-fungsi manajemen yang ada. Perencanaan juga menentukan apa yang harus dicapai, siapa yang bertanggung jawab dan mengapa hal itu harus dicapai. Perencanaan sangat diperlukan untuk mengikuti perkembangan di masa yang akan datang. Tanpa adanya suatu perencanaan yang matang maka suatu usaha tidak akan berjalan lancar. Perencanaan merupakan penentuan terlebih dahulu serangkaian tindakan untuk mencapai hasil yang diinginkan (Kasmir dan Jakfar, 2003).

2.5.2 Pengorganisasian (*organizing*)

Merupakan proses setelah seorang manajer menentukan tujuan dan rencana – rencana kedepan, maka perlu adanya suatu proses mengelompokkan kegiatan – kegiatan atau pekerjaan – pekerjaan dalam unit – unit. Hal tersebut untuk tertata dengan jelas antara tugasnya, wewenang, dan tanggungjawabnya serta hubungan kerja sebaik mungkin pada bidangnya masing – masing. Menurut Johan (2011), *Organizing* menyangkut pengorganisasian sumberdaya yang terarah sehingga tercipta sebuah organisasi yang harmonis guna mencapai tujuan yang diinginkan.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), tujuan dari pengorganisasian supaya tertata dengan jelas antara tugas, wewenang dan tanggung jawab serta hubungan kerja dengan sebaik mungkin dalam bidangnya masing-masing. Setelah para manajer menetapkan tujuan dan menyusun rencana untuk mencapainya, maka mereka perlu merancang dan mengembangkan suatu organisasi yang akan dapat melaksanakan berbagai program tersebut secara sukses. Pengorganisasian adalah 1) Penentuan sumber daya–sumber daya

dan kegiatan yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan organisasi 2) Perancangan dan pengembangan suatu organisasi atau kelompok kerja yang dapat membawa hal-hal tersebut ke arah tujuan 3) Penugasan tanggung jawab tertentu dan 4) pendelegasian wewenang yang diperlukan kepada individu untuk melaksanakan tugasnya.

2.5.3 Pergerakan (*Actuating*)

Menggerakkan atau melaksanakan adalah proses menjalankan kegiatan dalam organisasi. Dalam menjalankan organisasi para pemimpin atau manajer harus menggerakkan bawahan serta karyawan untuk mengerjakan pekerjaan yang telah ditentukan dengan cara memimpin, memberi perintah, memberi petunjuk dan motivasi (Primyastanto dan Istikharoh, 2006). Pada fungsi ini melibatkan kualitas, gaya dan kekuasaan pemimpin serta kegiatan pemimpin seperti komunikasi, motivasi, dan disiplin. Fungsi pengarahan atau *leading* sering disebut dengan istilah *actuating* (pelaksanaan / pergerakan).

Dalam menjalankan organisasi para pemimpin (manajer) harus menggerakkan bawahannya (para karyawan) untuk mengerjakan pekerjaan yang telah ditentukan dengan cara memimpin, memberi perintah, memberi petunjuk, dan memberi motivasi (Kasmir dan Jakfar, 2012).

2.5.4 Pengawasan (*controlling*)

Pengawasan adalah proses yang dilakukan untuk memastikan seluruh rangkaian yang telah direncanakan, diorganisasikan dan diimplementasikan dapat berjalan sesuai dengan target yang diharapkan sekalipun berbagai perubahan terjadi dalam lingkungan dunia bisnis (Nababan, 1988). Pada semua fungsi dalam kegiatan organisasi tidak akan efektif apabila tidak ada fungsi pengawasan atau pengendalian. Jika tidak sesuai atau menyimpangan maka seorang pemimpin atau manajer harus bisa mengendalikannya.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), pengawasan merupakan fungsi terakhir yang harus dilakukan dalam manajemen, sebab dengan pengawasan dapat diketahui hasil yang telah tercapai, sehingga dapat mengukur seberapa jauh hasil yang telah dicapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan.

2.5.5 Penyusunan Personalia (Staffing)

Penyusunan personalia atau staffing menurut Janet B. Parks (2007) adalah *Recruiting, selecting, orienting, training, developing and replacing employees to produce goods and services in the most effective and efficient manner*. Staffing merupakan salah satu fungsi manajemen berupa penyusunan personalia pada suatu organisasi sejak dari merekrut tenaga kerja, pengembangannya sampai dengan usaha agar setiap tenaga kerja memberikan daya guna yang maksimal bagi organisasi. Di dalam menyusun sebuah organisasi, perlu sekali pembagian tugas yang sebaik-baiknya dan memberi wewenang – wewenang yang tepat, namun demikian yang lebih penting lagi adalah menempatkan orang secara tepat pada tempat-tempat sesuai struktur organisasi yang telah ditetapkan. Perlu disadari bahwa manusia adalah unsur terpenting dalam keberhasilan suatu organisasi.

Susanto (1997) mengatakan bahwa aset organisasi yang paling penting dan harus diperhatikan oleh manajemen adalah manusia (sumber daya manusia atau *human resources*). Hal ini bermuara pada kenyataan bahwa manusia merupakan elemen yang selalu ada dalam setiap organisasi. Manusia membuat tujuan – tujuan, inovasi, dan mencapai tujuan organisasi. Manusia merupakan satu – satunya sumber daya yang dapat membuat sumber daya lainnya bekerja dan berdampak langsung terhadap kesejahteraan organisasi. Dan sumber daya manusia Indonesia (termasuk aparatur pemerintahan) yang dibutuhkan menurut Tangkilisan (2005) harus memiliki tiga kualifikasi, yaitu *pertama*, melekat sifat-sifat loyalitas, dedikasi, dan motivasi kerja dalam mengemban tugas – tugasnya.

Kedua, dimilikinya kemampuan dan keahlian profesional. Ketiga, dilaksanakannya sikap-sikap mental yang berorientasi pada etos kerja yang tertib, jujur, disiplin, produktif dan bekerja tanpa pamrih.

2.6 Aspek Finansial

Aspek finansial adalah aspek yang berhubungan dengan perhitungan finansial/keuangan perusahaan. Pada penelitian ini aspek finansial yang akan dianalisis adalah aspek finansial jangka pendek yang meliputi, permodalan, biaya, keuntungan, penerimaan, rentabilitas, *R/C Ratio* dan *Break Event Point* (BEP). Sedangkan aspek finansial jangka panjang meliputi, *Net Present Value* (NPV), *Net B/C Ratio*, *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Payback Period* (PP).

2.6.1 Analisa Finansial Jangka Pendek

2.6.1.1 Permodalan

Dengan perkembangan teknologi dan makin jauhnya spesialisasi dalam perusahaan, maka modal merupakan salah satu faktor produksi yang penting dalam suatu usaha. Modal didefinisikan sebagai jumlah uang atau barang yang dibeli dengan uang tersebut untuk produksi lain (Primyastanto dan Istikharoh, 2006). Menurut Riyanto (2009) modal secara umum dapat dibedakan atas modal aktif dan modal pasif. Modal aktif terdiri dari aktiva lancar dan aktiva tetap. Sedangkan modal pasif terdiri dari modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri atau sering disebut modal badan usaha adalah modal yang berasal dari perusahaan sendiri (cadangan, laba) atau berasal dari pengambil bagian, peserta, atau pemilik (modal saham, modal peserta, dan lain-lain). Sedangkan modal asing sering disebut modal kreditur, adalah modal yang berasal dari kreditur, yang merupakan utang perusahaan yang bersangkutan.

2.6.1.2 Biaya Produksi/Biaya Total

Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat saat ini atau dimasa yang akan datang (Hansen dan Monwen, 2005).

Sedangkan menurut Sugiarto (2007), biaya produksi dapat didefinisikan jumlah uang yang dikeluarkan untuk mendapatkan sejumlah input, yaitu secara akuntansi sama dengan jumlah uang keluar yang tercatat. Bila produksi merujuk kepada jumlah input yang dipakai dan jumlah yang dihasilkan, biaya produksi merujuk kepada biaya perolehan input tersebut (nilai uangnya) sehingga biaya produksi sangat penting peranannya bagi perusahaan dalam menentukan jumlah input.

2.7.1.3 Penerimaan

Menurut Nurdin (2010), penerimaan produksi total adalah penerimaan penjualan total dikurangi dengan biaya penjualan. Hal tersebut merupakan penjualan yang diberikan kepada bagian produksi dari perusahaan. *Revenue* yang berarti penerimaan adalah sejumlah yang diperoleh dari penjualan sejumlah output yang dihasilkan seorang produsen atau perusahaan. Penerimaan atau *revenue* adalah penghasilan dari penjualan barang – barang.

Total revenue adalah penerimaan total yang diterima oleh produsen dari penjualan output-nya. Dimana besar penerimaan tergantung pada jumlah harga dan penjualan produk. *Total revenue* didapat dari hasil kali antara harga satuan dan jumlah output (Rosyidi, 2005).

2.6.1.4 Revenue Cost Ratio (R/C)

Revenue Cost Ratio merupakan perbandingan antara penerimaan dengan biaya yang bertujuan untuk menyatakan apakah suatu usaha sudah menghasilkan keuntungan atau belum (Primyastanto, 2011).

Menurut Warisno (2010), parameter untuk mengukur tingkat efisiensi dan efektifitas pada kegiatan usaha adalah R/C ratio dengan analisis, sebagai berikut:

- Apabila nilai R/C ratio kurang dari 1, maka usaha tersebut tidak efisien atau tidak menguntungkan.
- Sebaliknya, apabila nilai R/C ratio lebih besar dari 1, berarti usaha tersebut efisien atau menguntungkan.

2.6.1.5 Keuntungan

Menurut Ristina (2006), keuntungan usaha merupakan perbedaan antara penghasilan total dan pembiayaan total dari operasi perusahaan. Keuntungan maksimal untuk tingkat hasil tertentu diperoleh dengan cara memaksimalkan selisih penghasilan total dengan biaya total tersebut atau dengan kata lain meminimumkan biaya untuk penghasilan.

Besarnya laba yang diperoleh sangat bergantung pada jumlah penjualan yang dimiliki, dalam hal tersebut volume penjualan. Laba merupakan elemen kunci dalam suatu sistem usaha (Samuelson dan Nordaus, 2003).

2.6.1.6 Rentabilitas

Menurut Riyanto (2009), rentabilitas adalah kemampuan perusahaan dengan modal yang bekerja di dalamnya untuk menghasilkan keuntungan. Rentabilitas menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut atau rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain apabila nilai rentabilitas sama

dengan bunga bank pada saat itu maka lebih baik modal yang digunakan untuk usaha ditabung di bank karena pendapatan yang didapatkan oleh seorang pengusaha dari menabung di bank sama dengan pendapatan usaha tersebut.

2.6.1.7 Break Event Point (BEP)

Menurut Riyanto (2009), analisis *Break Event Point* adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh karena analisis tersebut mempelajari hubungan antara biaya keuntungan - volume kegiatan, maka analisis tersebut sering pula disebut "*Cost-Profit-Volum-Analysis*" (*C.P.V. analysis*). Dalam perencanaan keuntungan, analisis *Break-Event-Point* yang mendasarkan pada hubungan antara biaya (*Cost*) dan penghasilan penjualan (*Revenue*).

Dalam menganalisa *break-even*, digunakan beberapa asumsi, yaitu:

- Biaya di dalam perusahaan terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap
- Besarnya biaya variabel secara totalitas berubah – ubah secara proposional dengan volume produksi/penjualan. Artinya, biaya variabel per unit adalah sama.
- Besarnya biaya tetap secara totalitas tidak berubah meskipun tidak ada perubahan volume produksi/penjualan. Artinya biaya tetap per unit berubah – ubah sesuai perubahan volume kegiatan.
- Harga jual per unit tidak berubah selama periode yang dianalisis.

2.6.2 Analisa Finansial Jangka Panjang

2.6.2.1 Net Present Value (NPV)

Net Present Value 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 dahulu tingkat suku bunga yang dianggap relevan. Apabila nilai sekarang penerimaan – penerimaan kas bersih di masa yang akan datang lebih besar daripada nilai sekarang investasi, maka proyek ini dikatakan menguntungkan sehingga diterima. Sedangkan apabila lebih kecil (NPV negatif), proyek ditolak karena tidak menguntungkan (Husnan dan Suwarsono, 1999).

Menurut Riyanto (2006), dalam metode ini pertama yang dihitung adalah nilai sekarang (*present value*) dari *proceeds* yang diharapkan atas dasar *discount rate* tertentu. Kemudian jumlah *present value* dari keseluruhan *proceeds* selama usianya dikurangi dengan *present value* dari jumlah investasinya (*initial investment*). Selisih antara *present value* dari keseluruhan *proceeds* dengan *present value* dari pengeluaran modal (*capital outlays* atau *initial investment*) dinamakan nilai sekarang neto (*net present value* /NPV). Apabila jumlah *present value* dari keseluruhan *proceeds* yang diharapkan lebih besar daripada *present value* dari investasinya maka usul investasi tersebut dapat diterima. Sebaliknya kalau jumlah *present value* dari keseluruhan *proceeds* lebih kecil daripada *present value* investasinya yang ini berarti bahwa NPVnya negative maka usul investasi tersebut seharusnya ditolak.

2.6.2.2 Internal Rate of Return (IRR)

Menurut Riyanto (2009), Internal Rate of Return 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 dan pengeluaran modal (*pv of capital outlays*).

Metode *Internal Rate of Return* (IRR) pada dasarnya merupakan metode yang digunakan untuk mencari tingkat bunga yang dipakai untuk mendiskonto aliran kas bersih yang akan diterima dimasa yang akan datang, sehingga jumlahnya sama dengan investasi awal. Jadi, selisih antara nilai sekarang aliran kas bersih dengan nilai sekarang investasi adalah nol atau NPV = 0. Nilai IRR diperoleh dengan cara coba – coba (*trial and eror*) (Umar, 1997).

2.6.2.3 Profitabilitas Index atau Benefit and Cost Ratio (Net B/C Ratio)

Menurut Husnan dan Suwarsono (1999), *Profitabilitas Index* atau *Benefit and Cost Ratio* (*Net B/C Ratio*) adalah metode menghitung perbandingan antara nilai sekarang dengan penerimaan – penerimaan kas bersih di masa dating dengan dengan nilai sekarang investasi.

Analisis *benefit/cost ratio* dimaksudkan untuk mengetahui perbandingan antara penerimaan kotor dengan total biaya yang digunakan. Cara ini banyak digunakan karena dengan menghitung B/C ratio akan diketahui dengan cepat berapa besar manfaat dari usaha tersebut. Apabila nilainya lebih besar dari satu maka manfaat dari usaha tersebut lebih besar dari biaya – biaya yang diperlukan. Ratio ini biasanya digunakan untuk manfaat yang diperoleh masyarakat (*social benefit*), menganalisis ekonomi dan menilai proyek. Untuk manghitung B/C ratio, harus menentukan besarnya tingkat bunga diskonto (Kadariah, 2001).

2.6.2.4 Payback Period (PP)

Menurut Suliyanto (2010), *Payback Period* merupakan metode yang digunakan untuk menghitung lama periode yang diperlukan untuk mengembalikan uang yang telah diinvestasikan dari aliran kas masuk (*proceeds*) tahunan yang dihasilkan oleh proyek investasi tersebut. Apabila *proceeds* setiap tahunnya jumlahnya sama maka *payback period* (PP) dari suatu investasi dapat dihitung dengan cara membagi jumlah investasi (*outlays*) dengan *proceeds* tahunan.

Metode ini mengukur seberapa cepat suatu investasi bisa kembali, maka dasar yang digunakan adalah aliran kas, bukan laba untuk itu kita hitung dulu aliran kas dari proyek tersebut. Problem utama dari metode ini adalah sulitnya menentukan periode *payback* maksimum yang diisyaratkan untuk digunakan sebagai angka pembanding. Secara normatif, memang tidak ada pedoman yang bisa dipakai untuk menentukan *payback* maksimum ini. Dalam prakteknya yang dipergunakan adalah *payback* umumnya dari perusahaan – perusahaan yang sejenis (Husnan dan Suwarsono, 1999).

2.6.2.5 Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas atau sering pula disebut analisa kepekaan sebenarnya bukanlah teknik untuk mengukur resiko, tetapi merupakan suatu teknik untuk menilai dampak berbagai perubahan dalam masing-masing variabel penting terhadap hasil yang mungkin terjadi (*possible outcomes*). Analisis sensitivitas merupakan suatu analisis simulasi yang dilakukan untuk mengetahui bagaimana dampak variabel yang berubah-ubah terhadap hasil yang diharapkan. Dengan analisis sensitivitas ini diharapkan perusahaan dapat mengetahui sampai seberapa jauh tingkat kepekaan terhadap arus kas yang dipengaruhi oleh berbagai perubahan dari masing-masing variabel penyebab (Riyanto, 2009).

Menurut Pudjosumarto (1994), yang perlu diketahui sebelumnya yaitu bahwa tujuan utama dari analisa sensitivitas ini adalah:

- Untuk memperbaiki cara pelaksanaan proyek yang sedang dilaksanakan.
- Untuk memperbaiki *design* daripada proyek, sehingga dapat meningkatkan NPV.
- Untuk mengurangi resiko kerugian dengan menunjukkan beberapa tindakan pencegahan yang harus diambil.

Kemudian prinsip dasar dari analisa ini adalah mengidentifikasi parameter – parameter atau setiap perubahan yang menyebabkan perubahan terbesar dari hasil akhir proyek (NPV, IRR atau yang lainnya). Analisis ini dianggap penting, karena di dalam analisa proyek didasarkan ada proyeksi – proyeksi yang mengandung ketidakpastian pada waktu yang akan datang.

2.7 Aspek Sosial Ekonomi

Menurut Kasmir dan Jakfar (2007). Dampak positif dari aspek sosial bagi masyarakat secara umum adalah tersedianya sarana dan prasarana yang dibutuhkan, seperti pembangunan jalan, jembatan, listrik dan sarana lainnya. Kemudian untuk pemerintah dampak negatif dari aspek sosial adalah perubahan demografi di suatu wilayah, perubahan budaya dan kesehatan masyarakat.

Terdapat investasi ditinjau dari aspek ekonomi yaitu akan memberikan peluang untuk meningkatkan pendapatannya. Sedangkan bagi pemerintah, dampak positif yang diperoleh dari aspek ekonomi adalah memberikan pemasukan berupa pendapatan, baik bagi pemerintah pusat maupun pemerintah daerah. Lebih dari itu, yang terpenting adalah ada yang mengelola dan yang mengatur sumber daya alam yang belum terjamah. Sebaliknya dampak negatif juga tidak akan terlepas dari aspek ekonomi, contohnya eksploitasi sumberdaya

alam yang terlalu banyak atau berlebihan serta masuknya pekerja dari luar daerah yang menyebabkan berkurangnya peluang dari masyarakat sekitarnya.

Dalam aspek sosial dan ekonomi yang perlu dipelajari apakah usaha atau proyek yang dijalankan akan memberikan manfaat secara sosial dan ekonomi kepada berbagai pihak atau sebaliknya. Maka aspek sosial dan ekonomi ini perlu dipertimbangkan karena dampak yang akan ditimbulkan nantinya sangat luas apabila salah dalam melakukan penilaian.

2.8 Aspek Lingkungan

Lingkungan hidup merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk dipelajari sebelum suatu investasi atau usaha dijalankan. Sudah tentu hal yang dilakukan untuk dapat mengetahui dampak yang ditimbulkan jika suatu investasi jadi dilakukan, baik dampak negatif maupun dampak positif. Dampak lingkungan hidup yang terjadi adalah berubahnya suatu lingkungan dari bentuk aslinya seperti perubahan fisik, kimia, biologi atau sosial. Perubahan lingkungan ini jika tidak diantisipasi dari awal akan merusak tatanan yang sudah ada, baik terhadap flora, fauna maupun manusia itu sendiri (Kasmir dan Jakfar, 2007).

Usaha yang layak, tidak menyebabkan kerusakan pada lingkungan alam sekitar lokasi usaha. Hal ini berkaitan dengan proses pembuangan limbah usaha budidaya ikan. Limbah usaha budidaya ikan ini dapat berupa limbah yang terkandung dalam air kolam dari sisa – sisa pakan dan kotoran ikan yang mengandung amoniak. Maka perlu adanya pengolahan limbah dengan baik agar lingkungan tetap terjaga kelestarian.

2.9 Aspek Hukum

Menurut Kasmir dan Jakfar (2007), tujuan dari aspek hukum yaitu untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan dan keaslian dari dokumen – dokumen yang dimiliki. Penelitian ini sangat penting mengingat sebelum usaha tersebut dijalankan maka segala prosedur yang berkaitan dengan aspek hukum seperti badan hukum perusahaan yang akan dipilih. Sedangkan bagi penilai studi kelayakan bisnis, dokumen yang perlu diteliti keabsahan, kesempurnaan dan keasliannya meliputi badan hukum, ijin – ijin yang dimiliki, sertifikat tanah atau dokumen lainnya yang mendukung kegiatan usaha tersebut.

Jenis badan hukum yang ada di Indonesia sangat beragam meliputi: Perusahaan Perseorangan, Firma (Fa), Perseroan Komanditer (CV), Perseroan Terbatas (PT), Perusahaan Negara (BUMN), Perusahaan daerah, Yayasan dan Koperasi. Masing – masing badan hukum memiliki kelebihan dan kelemahan masing – masing, dimana hal tersebut dapat dilihat dari luasnya bidang usaha yang akan dijalankan, modal yang dimiliki, batas tanggungjawab dan kewajiban masing – masing pemilik, serta pembagian keuntungan masing – masing badan usaha.

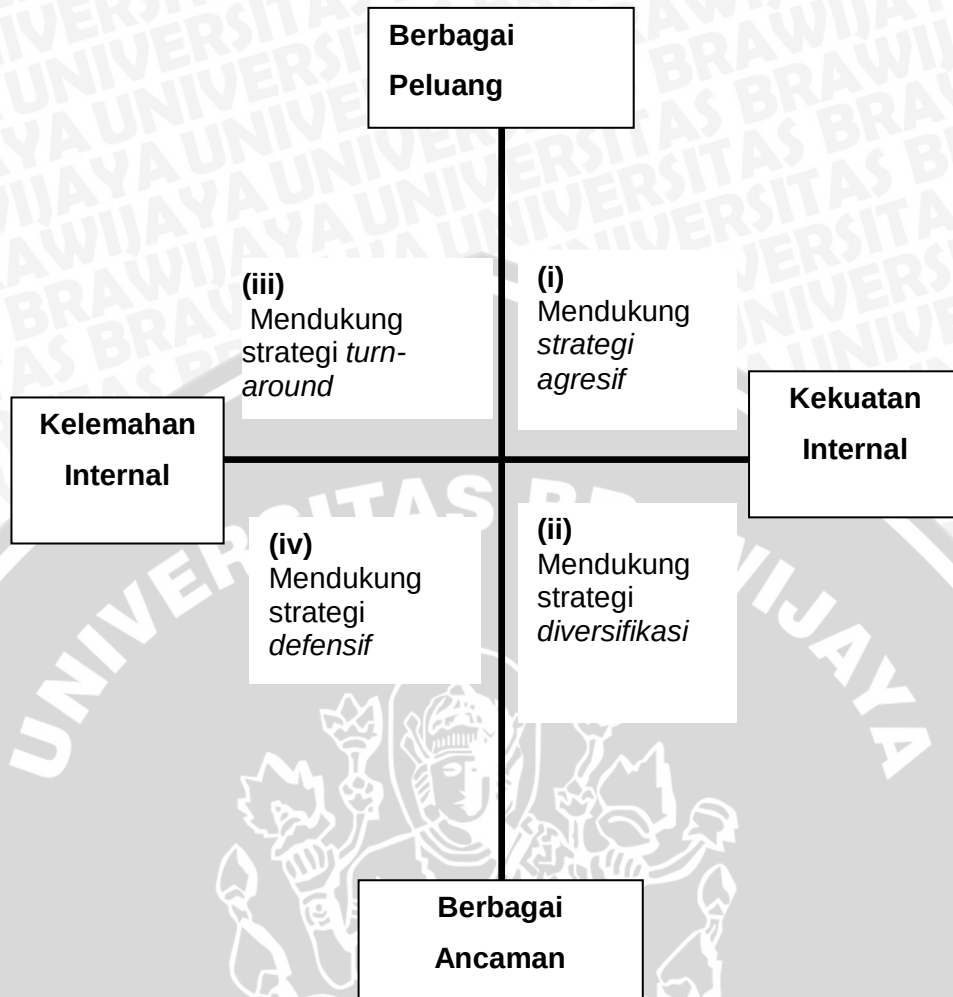
2.10 Analisa SWOT

Menurut Rangkuti (2006), Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*oportunities*), 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 tersebut disebut dengan analisis situasi. Analisis SWOT membandingkan antara faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) dengan faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threarts*).

Usaha untuk pengembangan bisnis pada awalnya ditentukan oleh kemampuan dalam mengidentifikasi faktor internal (kekuatan-kelemahan) dan faktor eksternal (peluang-ancaman). Hasil identifikasi ini kemudian digunakan sebagai landasan untuk memformulasikan kegiatan dan menentukan standar keberhasilan usaha. Teknik identifikasi ini disebut analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*). Analisis SWOT didasarkan dari logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang namun secara bersamaan meminimalkan kelemahan dan ancaman (Rangkuti, 2006). Diagram analisis SWOT menurut Rangkuti (2006), dapat dilihat pada Gambar 2.





Gambar 2. Matrik Grand Strategy

Pada Gambar 2 disebutkan adanya empat kuadran dalam analisis SWOT dan dijelaskan secara lebih rinci sebagai berikut:

Kuadran I:

Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan, karena perusahaan memiliki kekuatan dan peluang sehingga, dapat mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

Kuadran II :

Meskipun menghadapi berbagai ancaman, masih ada kekuatan internal yang dapat dimanfaatkan. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi *diversifikasi* (produk atau pasar).

Kuadran III :

Perusahaan menghadapi peluang yang sangat besar, tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi ini yaitu meminimalkan masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut pasar yang lebih baik (*turn around*).

Kuadran IV :

Merupakan kondisi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Fokus strategi yaitu melakukan tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar (*defensife*).

Analisis SWOT juga digunakan untuk mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh dan pemberian penilaian.

Tabel 1. Matriks Faktor Strategi Internal

Faktor-faktor Strategis Internal	Bobot	Rating	Skor Pembobotan (Bobot X Rating)	Komentar
Kekuatan (Strengths)				
1.				
2.				
Kelemahan (Weakness)				
1.				
2.				
Total				

(Rangkuti, 2006).

Adapun tahapan pemberian penilaian (skor) pada matrik faktor strategis internal menurut Rangkuti (2006) adalah sebagai berikut :

1. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
2. Beri bobot pada faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,0. (Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,0).
3. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik). Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya. Contohnya, jika kelemahan perusahaan besar sekali dibandingkan dengan rata-rata industri, nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan perusahaan di bawah rata-rata industri, nilainya adalah 4.
4. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
5. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih, dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
6. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini

menunjukkan bagaimana perusahaan bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya.

Tabel 2. Matrik Faktor Strategi Eksternal

Faktor-faktor Strategis Eksternal	Bobot	Rating	Skor Pembobotan (Bobot X Rating)	Komentar
Peluang (Opportunities)				
1.				
2.				
Ancaman (Threats)				
1.				
2.				
Total				

(Rangkuti, 2006)

Adapun tahapan pemberian penilaian (skor) pada matrik faktor strategis eksternal adalah sebagai berikut :

1. Tentukan faktor-faktor yang menjadi peluang serta ancaman perusahaan dalam kolom 1.
2. Beri bobot pada faktor-faktor yang menjadi peluang serta ancaman tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,0. (Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,0).
3. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk

kategori peluang) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik).

Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya. Contohnya, jika ancaman perusahaan besar sekali dibandingkan dengan rata-rata industri, nilainya adalah 1, sedangkan jika ancaman perusahaan sedikit, nilainya adalah 4.

4. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
5. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih, dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
6. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya.

Cara lain untuk menyusun strategi usaha adalah membandingkan faktor internal dan eksternal usaha dengan menggunakan matrik SWOT. Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki. Sehingga dapat menghasilkan strategi alternatif yang bisa digunakan.

Matrik SWOT bisa dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Matriks SWOT

Faktor Internal Faktor Eksternal	<i>Strengths (S)</i> Menentukan beberapa faktor kekuatan internal	<i>Weaknesses (W)</i> Menentukan beberapa kelemahan internal
	<i>Opportunities (O)</i> Menentukan beberapa faktor peluang eksternal	<i>Threats (T)</i> Menentukan beberapa faktor ancaman eksternal
	Strategi (SO) Menciptakan situasi yang menggunakan kekuatan, untuk memanfaatkan peluang	Strategi (WO) Meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
	Strategi (ST) Menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi (WT) Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

(Rangkuti, 2006).

Berdasarkan matriks SWOT menurut Rangkuti (2006), maka didapatkan empat langkah strategi yaitu sebagai berikut :

1. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal.

2. Strategi ST

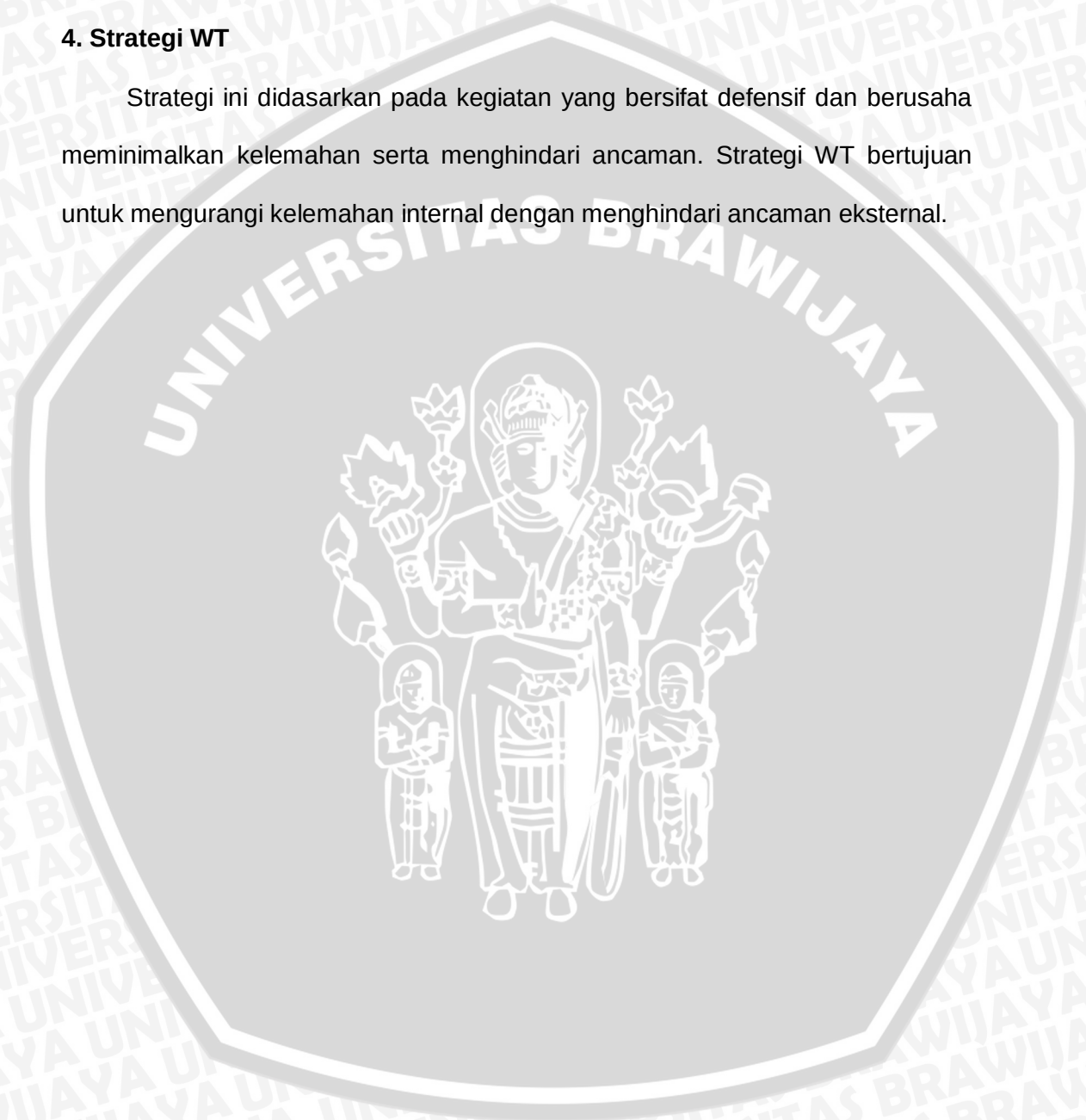
Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.

3. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.

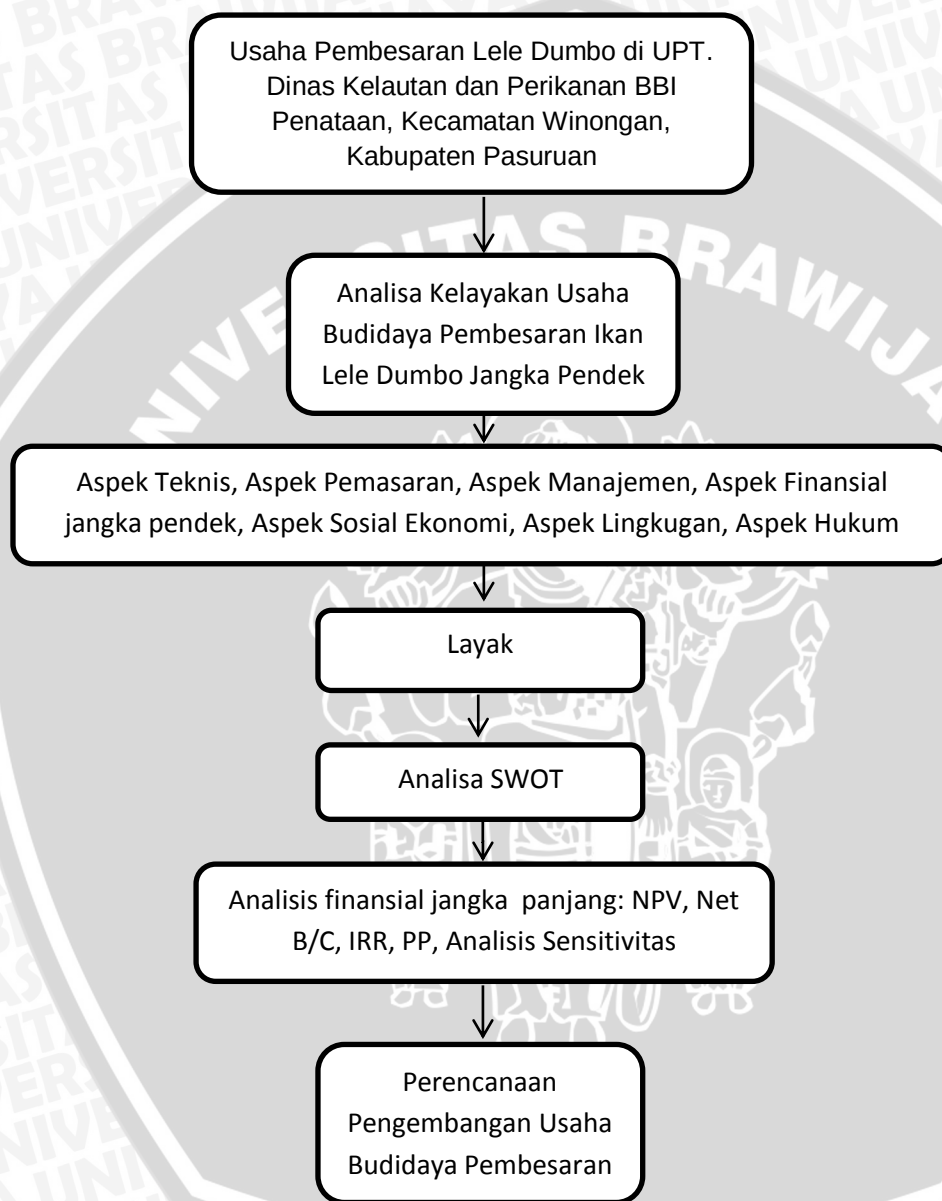
4. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman. Strategi WT bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal dengan menghindari ancaman eksternal.



2.11 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran dalam penelitian strategi pengembangan pada usaha budidaya ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 3. Kerangka Pemikiran

3. METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di BBI, Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan. Dilaksanakan pada bulan Oktober 2015.

3.2 Jenis dan Metode Penelitian

Menurut Hidayat Syah (2010), penelitian deskriptif merupakan metode penelitian yang digunakan untuk menemukan pengetahuan yang sekuas-luasnya terhadap objek penelitian pada suatu masa tertentu. Sedangkan menurut Punaji Setyosari (2010), penelitian deskriptif adalah penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan atau mendeskripsikan suatu keadaan, peristiwa, objek apakah orang atau segala sesuatu yang terkait dengan variabel - varibel yang bisa dijelaskan baik dengan angka-angka maupun kata - kata. Sehingga dengan menggunakan metode penelitian deskriptif ini dapat menggambarkan segala sesuatu yang ada di lapang secara faktual seperti keadaan umum usaha tersebut, aspek teknis usaha pembesaran ikan lele dumbo, kegiatan pemasaran ikan lele dumbo, strategi pengembangan usaha pembesaran ikan lele dumbo, dan aspek finansial pada usaha pembesaran ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Metode deskriptif bertujuan untuk menjawab pertanyaan untuk sesuatu dalam proses riset sedang berlangsung. Metode riset ini bisa digunakan dengan lebih banyak segi dan secara lebih luas dibandingkan metode yang lain, pada metode ini juga memberikan informasi yang mutakhir sehingga bermanfaat untuk perkembangan ilmu pengetahuan dan juga dapat diterapkan dalam berbagai jenis masalah (Umar, 1997).

3.3 Metode Penentuan Sampel

Menurut Nazir (2014), *sampling purposive* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Misalnya akan melakukan penelitian tentang kualitas makanan, maka sampel sumber datanya adalah orang yang ahli makanan, atau penelitian tentang kondisi politik di suatu daerah, maka sumber datanya adalah orang yang ahli politik. Sampel ini lebih cocok digunakan untuk penelitian kualitatif, atau penelitian-penelitian yang tidak melakukan generalisasi. Sampel yang akan diambil pada penelitian ini adalah kepala UPT. BBI Desa Penataan.

Menurut Umar (1997), metode *survei* digunakan untuk mengukur gejala-gejala tersebut ada tanpa penyelidikan mengapa gejala-gejala tersebut ada. Survei dapat memberikan manfaat untuk tujuan-tujuan yang bersifat deskriptif, membantu membandingkan kondisi-kondisi yang ada dengan kriteria yang telah ditentukan sebelumnya, dan membantu pelaksanaan evaluasi. Survei dapat dilakukan dengan cara sensus maupun *sampling* terhadap hal-hal yang nyata dan tidak nyata. Dalam penelitian ini survei yang dilakukan adalah tentang bagaimana keadaan umum lokasi usaha pembesaran ikan lele dengan datang langsung ke lokasi usaha pembesaran ikan lele di UPT. BBI Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur.

3.4 Jenis dan Sumber Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini meliputi data primer dan sekunder.

3.4.1 Data Primer

Menurut Dharman (2008), data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumber datanya. Untuk mendapatkan data primer, peneliti harus mengumpulkan data secara langsung.

Metode yang digunakan untuk mendapatkan data primer yaitu dengan melakukan observasi dan wawancara langsung kepada para pimpinan dan staf di BBI Penataan. Wawancara langsung kepada narasumber yaitu Pak Rendro sebagai kepala BBI Penataan bertujuan untuk mendapatkan data tentang aspek pemasaran dan strategi pengembangan usaha, kepada Bu Dewi sebagai kasubag tata usaha untuk mengetahui data tentang aspek manajemen dan aspek finansial, serta untuk mengetahui data tentang aspek teknis melakukan wawancara kepada Pak Heri sebagai staf pelaksana produksi, pak abdul munib sebagai staf pelaksana manajemen kualitas air dan hama penyakit, serta kepada 2 orang pekerja kontrak pada pembesaran ikan lele dumbo di BBI, Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur.

3.4.2 Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang pengumpulan, pencatatan dan penentuan spesifikasinya bukan oleh pemakai namun dari pihak lain (Soeharto, 1999). Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat pihak lain).

Data sekunder yang digunakan untuk penelitian skripsi ini adalah buku, laporan skripsi, jurnal ilmiah, buku profil Desa Penataan dalam angka di Kantor Kecamatan Winongan untuk mengetahui jumlah penduduk, keadaan geografis Desa Tambakrejo, keadaan umum daerah penelitian dan data perikanan dari Dinas Perikanan dan Kelautan, Kabupaten Pasuruan.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dokumentasi.

A. Observasi

Observasi adalah seluruh kegiatan pengamatan terhadap suatu objek atau orang lain (Gie, 2007). Menggunakan teknik observasi yang terpenting ialah mengandalkan pengamatan dan ingatan si peneliti. Observasi yang dilakukan adalah mencatat dan mengamati tentang kegiatan yang dilakukan. Observasi dalam penelitian mengenai pembesaran ikan lele dumbo yang dilakukan yaitu: pengamatan terhadap tempat maupun lingkungan sekitar pembesaran ikan lele dumbo serta pengamatan terhadap aspek teknis untuk menjawab tujuan penelitian yang pertama.

B. Wawancara

Wawancara adalah mendapatkan informasi dengan cara bertanya langsung pada responden. Wawancara merupakan suatu proses interaksi dan komunikasi. Dalam proses wawancara hasil ditentukan oleh beberapa faktor yang berinteraksi dan mempengaruhi arus informasi. Faktor-faktor tersebut adalah pewawancara, responden, topik penelitian yang tertuang dalam daftar pertanyaan dan situasi wawancara (Efendi dan Singarimbun, 1989).

Wawancara merupakan kegiatan tanya jawab terhadap narasumber untuk mencari informasi yang dibutuhkan. Dalam penelitian ini wawancara ditujukan kepada pimpinan, staf dan pekerja mengenai aspek teknis yaitu faktor produksi (sumber daya alam, sumber daya manusia dan sumber daya buatan), sarana dan prasarana, teknis budidaya ikan lele dumbo (persiapan kolam, penebaran benih dan pemeliharaan) dan output. Aspek pemasaran yaitu strategi pemasaran, saluran pemasaran, metode penentuan harga, efisiensi pemasaran. Aspek manajemen yaitu perencanaan, pengorganisasian, pergerakan dan

pengawasan. Aspek finansial yaitu analisis jangka pendek (permodalan, biaya produksi, penerimaan, keuntungan, *Revenue Cost Ratio*, Rentabilitas, BEP), analisa jangka panjang (NPV, IRR, Net B/C Ratio, PP, analisis sensitivitas) pada pembesaran ikan lele dumbo usaha pembesaran ikan lele dumbo di BBI desa Penataan Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur.

C. Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan metode mencari data yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, legger, agenda dan sebagainya (Arikunto, 2002). Sedangkan menurut Nawawi (2005), menyatakan bahwa studi dokumentasi yaitu cara pengumpulan data melalui peninggalan tertulis terutama berupa arsip-arsip dan termasuk juga buku mengenai pendapat, dalil yang berhubungan dengan masalah penyelidikan.

Dokumentasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah gambar-gambar yang kita kumpulkan sebagai bahan bukti yang fakta guna memperjelas penelitian. Dokumentasi yang dilakukan bisa menggunakan kamera digital yang bisa menghasilkan bentuk foto atau gambar untuk mengambil foto – foto atau gambar – gambar sarana prasarana dan peralatan yang digunakan dalam proses pembesaran ikan lele dumbo.

3.6 Analisis Data

Adapun analisis data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif, analisis data digunakan untuk menjawab tujuan yang ingin dicapai dalam permasalahan yang ada pada penelitian ini. Analisis data yang digunakan untuk mencapai tujuan penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Analisis Data yang Digunakan

No.	Tujuan Penelitian	Aspek yang diteliti	Metode Analisis Data
1.	Menganalisis kelayakan usaha pembesaran ikan lele dumbo jika dilihat dari aspek Teknis, Finansial, Manajemen, Pemasaran di Balai Benih Ikan di Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur.	• Teknis • Manajemen • Pemasaran • Sosial Ekonomi • Lingkungan • Hukum	Deskriptif Kualitatif
		• Finansial	Deskriptif Kuantitatif
2.	Menganalisis strategi pengembangan usaha budidaya pembesaran ikan lele dumbo di Balai Benih Ikan Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur.	Analisis SWOT	Deskriptif Kuantitatif
3	Menyusun perencanaan pengembangan usaha pembesaran ikan lele dumbo di Balai Benih Ikan Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur.	Aspek finansial jangka panjang	Deskriptif Kuantitatif

3.6.1 Deskriptif Kualitatif

Metode penelitian kualitatif dilakukan dalam situasi yang wajar (*natural setting*) dan data yang dikumpulkan bersifat kualitatif (Usman dan Akbar, 2006). Menurut Saeful (2009), penelitian kualitatif secara umum dapat digunakan untuk penelitian tentang kehidupan masyarakat, sejarah, tingkah laku, fungsionalisasi organisasi, aktivitas sosial, dan lain-lain. Penelitian kualitatif bertujuan untuk mendapatkan pemahaman yang sifatnya umum terhadap kenyataan sosial dari perspektif partisipan. Analisis data deskriptif kualitatif dalam penelitian ini meliputi:

A. Aspek Teknis

Dalam penelitian ini kegiatan teknis produksi akan dianalisis secara deskriptif kualitatif, yaitu memberikan gambaran secara umum tentang kegiatan teknis usaha pembesaran ikan lele dumbo di BBI desa Penataan Kecamatan Winongan yang meliputi, persiapan kolam pembesaran, penebaran benih, pemeliharaan, pengelolaan perairan hingga pemanenan. Pada penelitian ini bisa menggunakan tabel bantu seperti pada tabel 5.

Tabel 5. Tabel bantu aspek teknis

No.	Komponen Teknis	Aspek	Hasil	Analisis	Ketentuan Menganalisis
1	Faktor Produksi				Terdapat banyak faktor produksi dan lengkap
2	Sarana dan Prasarana				Kelengkapan, lokasi yang strategis, ketersediaan benih yang berkualitas
3	Teknis Budidaya				Sesuai urutan dari persiapan kolam hingga pemanenan dan sesuai waktu atau lamanya budidaya
4	Output				Hasil panen jumlahnya kurang lebih sesuai dengan penebaran benih dan tidak banyak yang mati

B. Aspek Pemasaran

Dalam penelitian ini aspek pemasaran akan dianalisis secara deskriptif kualitatif, yaitu untuk memberikan gambaran secara umum tentang kegiatan pemasaran pada usaha pembesaran ikan lele dumbo di BBI desa Penataan Kecamatan Winongan yang meliputi, strategi pemasaran dan saluran pemasaran. Melalui analisis deskriptif kualitatif ini dapat dilihat bagaimana proses kegiatan pemasaran pada usaha pembesaran ikan lele dumbo di BBI desa Penataan Kecamatan Winongan. Pada penelitian ini bisa menggunakan tabel bantu seperti pada tabel 6.

Tabel 6. Tabel bantu aspek pemasaran

No.	Komponen Pemasaran	Aspek	Hasil	Analisis	Ketentuan Menganalisis
1	Strategi Pemasaran				• Semakin sedikit pembagian segmennya maka semakin efektif • Semakin banyak pasar sasaran yang dituju semakin efektif • Jika terdapat banyak produk pesaing dalam memposisikan produk maka pemasaran akan kurang efektif
2	Saluran Pemasaran				Semakin pendek saluran pemasaran maka semakin efisien
3	Metode Harga	Penentuan			Harga harus sesuai dengan kekuatan pasar (keseimbangan antara penawaran dan permintaan)
4	Efisiensi Pemasaran				Efisien apabila bagian pendapatan yang diperoleh sebanding dengan biaya produksi yang dikeluarkan

C. Aspek Manajemen

Dalam penelitian ini aspek manajemen akan dianalisis secara deskriptif kualitatif, yaitu untuk memberikan gambaran secara umum tentang manajemen pada usaha pembesaran ikan lele dumbo di BBI desa Penataan Kecamatan Winongan yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pergerakan dan pengawasan. Dalam hal ini, peneliti akan menggambarkan bagaimana manajemen yang dilakukan oleh pembudidaya pembesaran ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan, Kecamatan Winongan terhadap usahanya. Pada penelitian ini bisa menggunakan tabel bantu seperti pada tabel 7.

Tabel 7. Tabel bantu aspek manajemen

No.	Komponen Aspek Manajemen	Hasil	Analisis	Ketentuan Menganalisis
1	Perencanaan			Mempunyai tujuan dan mempunyai strategi untuk mencapai tujuan
2	Pengorganisasian			Memiliki struktur organisasi dan pembagian tugas masing – masing tiap pegawai
3	Pergerakan			Adanya usaha manajemen untuk meningkatkan kinerja para pegawai
4	Pengawasan			Adanya pengawasan terhadap kinerja para karyawan
5	Penyusunan Personalia			Adanya sistem penyusunan personalia bagi para karyawan

D. Aspek Sosial Ekonomi

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), pada aspek sosial ekonomi yang perlu dipelajari yaitu apakah jika usaha atau proyek dijalankan dapat memberikan manfaat secara sosial dan ekonomi kepada berbagai pihak atau sebaliknya. Oleh karena itu aspek sosial dan ekonomi ini perlu dipertimbangkan karena dampak yang akan ditimbulkan nantinya sangat luas apabila salah dalam melakukan penelitian.

Pada penelitian ini aspek sosial ekonomi perlu dianalisis karena penting untuk melihat kelayakan usaha dari dampak yang ditimbulkan dari adanya usaha budidaya ikan lele dumbo, baik positif maupun yang negatif bagi sosial masyarakat dan ekonomi masyarakat. Jika dampak positif lebih besar dari dampak negatif, maka usaha budidaya ikan lele dumbo yang akan dijalankan termasuk layak.

E. Aspek Lingkungan

Untuk dapat menganalisis aspek lingkungan dapat menggunakan acuan pada AMDAL. Pengertian Analisis Dampak Lingkungan Hidup (AMDAL) menurut PP No. 27 Tahun 1999 Pasal 1 adalah penerapan secara cermat dan mendalam tentang dampak besar dan penting suatu rencana usaha dan kegiatan. Arti lain analisis dampak lingkungan adalah teknik untuk menganalisis apakah proyek yang akan dijalankan akan mencemarkan lingkungan atau tidak dan jika iya, maka diberikan jalan alternatif pencegahannya (Kasmir dan Jakfar, 2007).

Dalam analisis aspek lingkungan ini, akan menganalisis dampak positif dan negatif atas didirikannya usaha budidaya ikan lele dumbo terhadap lingkungan sekitar, baik tanah, air, udara maupun kesehatan lingkungan yang berpengaruh terhadap manusia yang tinggal di sekitar lokasi budidaya ikan lele dumbo. Setelah teridentifikasi, maka dicarikan solusi agar usaha budidaya ikan lele dumbo bisa tetap berjalan tanpa memberikan dampak negatif yang dapat merusak lingkungan sekitar maupun kesehatan manusia tanpa harus ditutup.

F. Aspek Hukum

Melalui penelitian ini, pada aspek hukum akan menganalisis kelayakan suatu proyek usaha budidaya ikan lele dumbo berdasarkan hukum dan perundangan yang berlaku di Indonesia. Maka akan diketahui syarat – syarat kelegalan usaha budidaya ikan lele dumbo yang akan dijalankan. Seperti Surat Izin Usaha Perikanan yang wajib dimiliki oleh siapapun pengusaha yang bergerak dibidang perikanan, sesuai dengan Undang – Undang No. 31 Tahun 2004. Prosedur pengurusan berbagai dokumen penting yang diperlukan dan Surat Izin Usaha. Disamping itu, bentuk kepemilikan berupa sertifikat tanah beserta dokumen lainnya yang mendukung jalannya usahabudidaya tersebut.

3.6.2 Deskriptif Kuantitatif

Deskriptif Kuantitatif adalah cara analisis dengan mendiskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

Pada penelitian ini data yang diperoleh akan di analisis secara deskriptif kuantitatif yang meliputi, aspek finansial jangka pendek, aspek finansial jangka panjang dan pemberian skor pembobotan pada matrik SWOT untuk menentukan faktor-faktor strategi pada usaha pembesaran ikan lele dumbo di BBI desa Penataan Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur.

3.6.2.1 Aspek Finansial Jangka Pendek

Pada penelitian aspek finansial jangka pendek dapat menggunakan tabel bantu pada tabel 8.

Tabel 8. Tabel bantu perhitungan aspek finansial jangka pendek

No.	Perhitungan	Hasil	Analisis	Ketentuan Menganalisis
1	Penerimaan			-
2	Keuntungan			-
3	Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)			Jika kurang dari 1 maka usaha tidak efisien atau tidak menguntungkan dan jika lebih besar dari 1 maka usaha efisien atau menguntungkan.
4	Rentabilitas			Jika semakin tinggi nilai rentabilitasnya maka semakin tinggi tingkat efisiensi dan harus lebih tinggi dari tingkat bunga bank maka dikatakan menguntungkan dan layak
5	BEP - BEP Unit - BEP Sales			- Tidak mengalami laba atau rugi jika dilihat dari segi jumlah produk yang dihasilkan atau volume penjualan - Tidak mengalami laba atau rugi jika dilihat dari penerimaan yang diperoleh

1. Permodalan

Menurut Riyanto (2009), modal adalah sebagai hasil produksi yang digunakan untuk memproduksi lebih lanjut. Dalam perkembangannya ternyata modal mulai bersifat *non-physical oriented*, dimana pengertian modal tersebut lebih ditekankan pada nilai, daya beli atau kekuasaan memakai atau menggunakan, yang terkandung dalam barang – barang modal.

Modal yang digunakan untuk membiayai suatu bisnis, mulai dari biaya pra-investasi, biaya investasi dan aktiva tetap sampai dengan modal kerja/aktiva lancar. Untuk memenuhi kebutuhan investasi, modal dapat dicari berbagai sumber dana yang ada, baik modal sendiri maupun modal pinjaman. Modal diperoleh melalui pendataan jumlah dan nilai sarana dan prasarana yang digunakan, yaitu kolam dan peralatan. Modal yang digunakan dalam usaha pembesaran ikan lele dumbo BBI di Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan yaitu dengan modal dari Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan.

2. Pembiayaan

Menurut Riyanto (2009), biaya produksi adalah semua pengeluaran perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi yang akan digunakan untuk menghasilkan barang-barang produksi oleh suatu perusahaan. Dalam suatu proses produksi biaya yang digunakan meliputi:

- **Biaya Tetap (FC)**

Biaya tetap adalah biaya yang tidak dapat dihindarkan atau merupakan biaya yang tidak habis dalam satu kali produksi atau biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam suatu proses kegiatan produksi yang penggunaannya atau besar kecilnya tidak dipengaruhi oleh jumlah produksi perusahaan.

- **Biaya Tidak Tetap (VC)**

Biaya tidak tetap (*variabel cost*) merupakan biaya yang habis dalam satu kali produksi atau suatu biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam proses produksi yang besar kecilnya dipengaruhi oleh jumlah produksi, semakin besar produksi maka semakin besar biaya tidak tetap/variabel yang dikeluarkan.

- **Biaya Total (TC)**

Biaya total merupakan jumlah total dari biaya produksi yang meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya total/produksi dapat ditulis dengan rumus:

$$TC = FC + VC$$

Dimana:

FC = Biaya tetap

VC = Biaya variabel/tidak tetap

TC = Total biaya produksi

3. Penerimaan

Penerimaan merupakan penerimaan total yang diperoleh dari hasil penjualan. Total penerimaan diperoleh dengan memperhitungkan *output* dikalikan harga jualnya. Menurut Rahardi (1997), rumus dari penerimaan yaitu :

Dimana :

$$TR = P \times Q$$

TR = Total Revenue (penerimaan)

P = Harga satuan Produk

Q = Jumlah Produk yang terjual

4. Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)

Menurut Mahyuddin (2010), analisis R/C adalah alat analisis untuk melihat pendapatan relative suatu usaha dalam satu tahun terhadap biaya yang dipakai dalam kegiatan produksi tersebut. Semakin besar nilai R/C, maka tingkat keuntungan suatu usaha akan semakin besar. R/C ratio dapat dirumuskan:

$$R/C \text{ ratio} = \frac{TR}{TC}$$

Dimana,

TR : Total pendapatan

TC : Total biaya produksi

Menurut Effendi dan Oktariza (2006), pada suatu usaha bisa dikatakan layak apabila R/C lebih besar dari 1 ($R/C > 1$), hal tersebut menyimpulkan bahwa semakin tinggi nilai R/C, maka tingkat keuntungan suatu usaha akan semakin tinggi.

5. Keuntungan

Keuntungan adalah selisih antara pendapatan dengan total biaya (produksi). Keuntungan diperoleh jika selisih antara pendapatan dengan total biaya produksi adalah positif (Mahyuddin, 2010). Keuntungan dapat ditulis dengan rumus:

$$\pi = TR - TC$$

Dimana,

P : Keuntungan

TR : Total Penerimaan

TC : Total Biaya

Keterangan :

1. Apabila $TR > TC$, berarti usaha tersebut masih memberikan keuntungan.
2. Apabila $TR = TC$, berarti usaha tersebut berada pada posisi impas atau tidak untung dan juga tidak rugi.
3. Apabila $TR < TC$, berarti usaha tersebut berada pada posisi mengalami kerugian.

6. Rentabilitas

Menurut Primyastanto, M (2011), perhitungan rentabilitas dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

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

Dimana:

R = Rentabilitas (100%)

L = Jumlah keuntungan yang diperoleh selama periode tertentu (Rp)

M = Modal atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan laba (Rp)

7. Break Event Point (BEP)

Menurut Riyanto (2009), perhitungan *Break Event Point* dengan menggunakan rumus aljabar dapat dilakukan dengan dua cara, atas dasar unit dan atas dasar sales dalam rupiah.

- Perhitungan *break event point* atas dasar unit dapat dilakukan dengan menggunakan rumus:

$$BEP (Q) = \frac{FC}{P - VC}$$

Dimana:

P = harga jual per unit

VC = biaya variabel per unit

Q = jumlah unit/ kualitas produk yang dihasilkan dan dijual.

FC = biaya tetap

- Perhitungan *break event point* atas dasar sales dalam rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus aljabar sebagai berikut:

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

Dimana:

FC = biaya tetap

VC = biaya variabel

S = volume penjualan

Jika hasil perhitungan dari BEP unit maupun BEP sales lebih kecil dari volume penjualan maupun penerimaan, maka usaha tersebut dikatakan layak untuk dijalankan. Jika BEP unit maupun BEP sales sama dengan volume penjualan maupun penerimaan maka usaha tersebut tidak untung maupun tidak rugi (impas). Akan tetapi jika hasil dari BEP unit dan BEP sales lebih besar daripada volume penjualan maupun penerimaan, maka usaha tersebut tidak layak untuk dijalankan.

3.6.2.2 Analisis Finansial Jangka Panjang

1. Net Present Value (NPV)

Menurut Husnan dan Suwarsono (1999), NPV merupakan selisih antara *benefit* (penerimaan) dengan *cost* (pengeluaran) yang telah di present valuekan. Kriteria ini mengatakan bahwa proyek akan dipilih apabila $NPV > 0$. Jika dirumuskan NPV adalah sebagai berikut:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} - I$$

Dimana,

B_t : Benefit pada tahun t

C_t : Cost pada tahun t

n : Umur ekonomis

i : Tingkat suku bunga

I : Investasi awal

2. Internal Rate of Return (IRR)

Menurut Riyanto (2006), Internal Rate of Return merupakan tingkat suku bunga yang di isyaratkan agar nilai NPV sama dengan nol atau lebih agar suatu investasi dikatakan layak. IRR dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$r = P_1 - C_1 \frac{P_2 - P_1}{C_2 - C_1}$$

Dimana,

r : Internal rate of return

P₁ : Tingkat bunga ke- 1

P₂ : Tingkat bunga ke-2

C₁ : NPV ke-1

C₂ : NPV ke-2

Hasil nilai IRR dapat disimpulkan:

- Apabila IRR lebih besar (>) dari bunga pinjaman, maka diterima
- Apabila IRR lebih kecil (<) dari bunga pinjaman, maka ditolak

3. Profitabilitas Index atau Benefit and Cost Ratio (Net B/C Ratio)

Menurut Husnan dan Suwarsono (1999), kalau *Profitability Index* (IP)-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. Rumus rasio ini dapat ditulis sebagai berikut:

$$PI = \left[\frac{CF_1}{(1+k)^2} + \frac{CF_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+k)^n} \right] / 100$$

4. Payback Period (PP)

Menurut Husnan dan Suwarsono (1999), *Payback Period* dapat dirumuskan:

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Proceed 1 tahun}} \times 1 \text{ tahun}$$

Metode *payback period* merupakan metode yang banyak digunakan oleh banyak perusahaan karena sederhana dan mudah perhitungannya. Tetapi di lain pihak metode ini mempunyai kelemahan – kelemahan prinsipil sebagai berikut:

1. Metode ini mengabaikan penerimaan investasi atau *proceeds* yang diperoleh sesudah *payback period* tercapai, oleh karena itu criteria ini bukan alat pengukur “*profitability*”, tetapi alat pengukur “*rapidly*” atau kecepatan kembalinya dana.
2. Metode ini juga mengabaikan “*time value of money*” (nilai waktu uang).

5. Analisis Sensitivitas

Menurut Umar (1997), pada saat menganalisis perkiraan menganalisis perkiraan arus kas dimasa mendatang, pengusaha dihadapkan pada ketidakpastian. Akibatnya, hasil dari perhitungan tersebut dapat menyimpang jauh dari kenyataan. Ketidakpastian tersebut dapat menyebabkan berkurangnya kemampuan suatu usaha dalam beroperasi untuk menghasilkan laba bagi perusahaan.

Dengan analisis sensitivitas ini diharapkan akan diketahui seberapa jauh tingkat kepekaan arus kas dipengaruhi oleh berbagai perubahan dari masing – masing variabel penyebab, apabila suatu variabel tertentu berubah, sedangkan variabel – variabel lainnya dianggap tetap atau tidak berubah. Setelah diadakan perhitungan pengaruh dari perubahan masing – masing variabel tersebut terhadap arus kas, akan diketahui variabel – variabel mana yang pengaruhnya besar terhadap arus kas dan mana yang pengaruhnya relative kecil. Makin kecil arus kas yang ditimbulkan dari suatu proyek karena adanya perubahan yang merugikan dari suatu variabel tertentu, hal tersebut jelas akan mengurangi NPV dari proyek tersebut yang berarti proyek tersebut yang berarti proyek tersebut makin kurang disukai (Riyanto, 2009).

3.6.2.3 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah teknik historis yang terkenal dimana para manajer menciptakan gambaran umum secara cepat mengenai situasi strategis perusahaan. Pada analisis SWOT dasarnya adalah dari asumsi bahwa strategi yang efektif diturunkan dari kesesuaian yang baik antara sumber daya internal perusahaan (kekuatan dan kelemahan) dengan situasi eksternal (peluang dan ancaman). Apabila sudah sesuai, maka akan menghasilkan kekuatan dan peluang yang maksimal serta meminimalkan kelemahan dan ancaman. Peluang ialah situasi utama yang menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Ancaman ialah situasi utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Kekuatan merupakan keunggulan sumber daya relatif dari pesaing dan kebutuhan dari pasar yang dilayani atau yang akan dilayani oleh suatu perusahaan. Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam satu atau lebih sumber daya atau kapabilitas relatif suatu perusahaan dibandingkan pesaingnya yang dapat menghambat kinerja efektif perusahaan tersebut (Pearce dan Robinson, 2007).

Analisis SWOT juga dapat diaplikasikan untuk kegiatan pengembangan usaha pembesaran ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur. Untuk memecahkan permasalahan dan penentuan strategi pengembangan pada usaha pembesaran ikan lele dumbo ini perlu adanya faktor-faktor strategi. Alat analisis data yang digunakan dalam merumuskan strategi pengembangan usaha budidaya pembesaran ikan lele dumbo sebagai berikut:

1. Matrik Faktor Strategi Internal (IFAS)

Faktor internal merupakan faktor dari dalam usaha yang menjadi kekuatan dan kelemahan pada usaha pembesaran ikan lele dumbo di BBI desa Penataan Kecamatan Winongan.

- Kekuatan, yaitu kemampuan khusus atau kompetensi yang dimiliki oleh Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan untuk menunjukkan keunggulan dalam pengembangan usaha pembesaran ikan lele dumbo di BBI desa Penataan Kecamatan Winongan.
- Kelemahan, yaitu suatu kekurangan yang menjadi kendala dalam usaha pembesaran ikan lele dumbo, sehingga menjadi penghalang terhadap berkembangnya usaha pembesaran ikan lele dumbo di BBI desa Penataan Kecamatan Winongan.

Menurut Rangkuti (2006), setelah faktor-faktor strategi internal perusahaan diidentifikasi, suatu tabel IFAS (*Internal Strategic Faktor Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal tersebut dalam kerangka Strength and Weakness perusahaan. Tahapannya adalah:

- a. Menentukan faktor-faktor kekuatan serta kelemahan dalam usaha pembesaran ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan pada kolom 1.
- b. Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis usaha pembesaran ikan lele dumbo. (Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- c. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing kolom dengan skala mulai dari 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi usaha pembesaran ikan lele dumbo. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk katagori kekuatan) diberi nilai mulai +1 sampai +4 (sangat baik) dengan membandingkannya dengan rata-rata industri atau dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya. Contohnya, jika kelemahan perusahaan besar sekali

dibandingkan dengan rata-rata usaha pembesaran ikan lele dumbo, nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan perusahaan di bawah rata-rata usaha pembesaran ikan lele dumbo, nilainya 4.

- d. Bobot pada kolom 2 dikalikan dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan pada kolom 4. Hasilnya adalah berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (outstanding) sampai 1,0 (poor).
- e. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tersebut dipilih, dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- f. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi usaha pembesaran ikan lele dumbo. Nilai total ini menunjukkan bagaimana reaksi usaha ini terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan usaha pembesaran ikan lele dumbo ini dengan usaha perikanan lainya.

Tabel 9. IFAS

Faktor-faktor Strategis Internal	Bobot	Rating	Skor Pembobotan (Bobot x Rating)	
Kekuatan (Strengths/S)				
kekuatan 1	bobot kekuatan 1	rating kekuatan 1		
kekuatan 2	bobot kekuatan 2	rating kekuatan 2		
.....				
Jumlah S	A		B	
Kelemahan (Weaknesses/W) :				
kelemahan 1	bobot kelemahan 1	rating kelemahan 1		
kelemahan 2	bobot kelemahan 2	rating kelemahan 2		
.....				
Jumlah W	C		D	
Total	(A+C) = 1		(B+D)	

Bobot penentuan sebagai berikut:

0,20 : sangat kuat

0,15 : di atas rata-rata

0,10 : rata-rata

0,05 : di bawah rata-rata

Rating untuk kekuatan ditentukan sebagai berikut:

4 : sangat kuat

3 : di atas rata-rata

2 : rata-rata

1 : di bawah rata-rata

Rating untuk kelemahan ditentukan sebagai berikut:

1 : sangat kuat

2 : di atas rata-rata

3 : rata-rata

4 : di bawah rata-rata

2. Matrik Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

Faktor eksternal merupakan faktor dari luar usaha yang menjadi peluang dan ancaman pada usaha pembesaran ikan lele dumbo di BBI desa Penataan Kecamatan Winongan.

- Peluang, yaitu suatu prediksi atau perkiraan peluang terhadap usaha pembesaran ikan lele dumbo untuk masa yang akan datang yang dapat memberikan keuntungan dan peluang untuk pengembangan usaha pembesaran ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan Kecamatan Winongan.
- Ancaman, yaitu suatu gejala atau pengaruh dari luar usaha yang memberikan dampak negatif terhadap usaha pembesaran ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan, Kecamatan Winongan.

Menurut Rangkuti (2006), Sebelum membuat matrik faktor strategi eksternal, kita perlu mengetahui faktor strategi eksternal (EFAS). Berikut ini adalah cara-cara penentuan Faktor Strategi Eksternal (EFAS):

- a. Susunlah dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman).
- b. Beri bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap factor strategis.
- c. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing factor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk factor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil diberi rating +1). Pemberian rating ancaman adalah kebalikannya. Misalnya, jika ancamannya sangat besar, ratingnya adalah 1. Sebaliknya, jika nilai ancamannya sedikit ratingnya 4.
- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh factor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (outstanding) sampai dengan 1,0 (poor).
- e. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap factor-faktor strategis eksternalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainya dalam kelompok industri yang sama.

Tabel 10. EFAS

Faktor-faktor Strategis Eksternal	Bobot	Rating	Skor Pembobotan (Bobot x Rating)	
Peluang (<i>Opportunities/O</i>)				
peluang 1	bobot peluang 1	rating peluang1		
peluang 2	bobot peluang 2	rating peluang 2		
.....				
Jumlah O	A		B	
Ancaman (<i>Threats /T</i>) :				
ancaman 1	bobot ancaman 1	rating ancaman 1		
ancaman 2	bobot ancaman 2	rating ancaman 2		
.....				
Jumlah T	C			D
Total	(A+C) = 1			(B+D)

Bobot penentuan sebagai berikut:

0,20 : sangat kuat

0,15 : di atas rata-rata

0,10 : rata-rata

0,05 : di bawah rata-rata

Rating untuk peluang ditentukan sebagai berikut:

4 : sangat kuat

3 : di atas rata-rata

2 : rata-rata

1 : di bawah rata-rata

Rating untuk ancaman ditentukan sebagai berikut:

1 : sangat kuat

2 : di atas rata-rata

3 : rata-rata

4 : di bawah rata-rata.

4. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Deskripsi Umum

4.1.1 Administrasi dan Sejarah Desa Penataan

Menurut sesepuh warga Desa Penataan yang masih ada, nama Desa Penataan sendiri berasal dari kata dasar Nata atau istilah bahasa jawnnya NOTO yang artinya menata, merupakan keinginan para sesepuh masyarakat desa yang menghendaki agar desa ini ditata supaya bisa menjadi lebih baik. Cerita pada saat itu desa dipimpin oleh Bapak TJIPTO dengan gelar nama NOTOREDJO, gelar tersebut mengandung arti yang sangat dalam, yang mana NOTO artinya menata dan REDJO artinya makmur, jadi Notoredjo artinya pemimpin yang ingin menata desa agar masyarakatnya bisa makmur. Dan sejak saat itu pusat pemerintahan Desa Penataan (Kantor dan Pendopo) ditempatkan di Dusun Penataan yang membawai 5 Dusun yaitu Dusun Penataan, Dusun Werakas, Dusun Toyowono dan Dusun Putat serta Dusun Brintik Kidul.

Kondisi topografi Desa Penataan berada pada dataran rendah dengan ketinggian kurang lebih dari 16 m diatas permukaan laut bagian. Desa Penataan merupakan bagian dari wilayah Kecamatan Winongan Kabupaten Pasuruan yang memiliki luas wilayah Desa Penataan adalah 123,658 Ha. Adapun pembagian luas wilayah di Desa Penataan menurut penggunaan tanah, yaitu untuk tanah sawah sebesar 78,180 Ha, untuk tanah tegal/ladang memiliki luas sebesar 16,907 Ha, untuk tanah pemukiman sebesar 11,841 Ha, untuk tanah kas desa memiliki luas sebesar sebesar 11,490 Ha dan untuk tanah perkantoran memiliki luas sebesar 0,786 Ha. Luas lahan di Desa Penataan berdasarkan penggunaanya dapat dilihat pada tabel 11.

Tabel 11. Luas lahan berdasarkan penggunaannya

No	Penggunaan Lahan	Luas (Ha)
1	Tanah Sawah	78,180
2	Tanah Tegal/Tegal	16,907
3	Tanah Pemukiman	11,841
4	Tanah Kas Desa	11,490
5	Tanah Perkantoran	0,786
Jumlah		123,658

(Sumber: Desa Penataan, 2015)

Desa Penataan adalah dataran yang secara administratif berbatasan dengan:

- Sebelah utara : Desa Gading
- Sebelah selatan : Desa Menyarik
- Sebelah Barat : Desa Mendalan
- Sebelah Timur : Desa Winongan Kidul dan Desa Lebak

4.2 Keadaan Penduduk

4.2.1 Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan jenis kelamin jumlah penduduk terdiri dari berjumlah orang 1.976 jiwa. Berdasarkan jenis kelamin jumlah penduduk terdiri dari 943 jiwa laki – laki dan 1.033 jiwa penduduk perempuan dengan jumlah rumah tangga sebanyak 531 jiwa. Jumlah penduduk di Desa Penataan berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel 12.

Tabel 12. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah
1	Laki – laki	3.142 jiwa
2	Perempuan	2.847 jiwa
JUMLAH		1.976 jiwa

(Sumber: Desa Penataan, 2015)

4.2.2 Berdasarkan Tingkat Usia

Berdasarkan data dari kantor kepala desa pada 2015, jumlah penduduk terdiri dari 1.976 jiwa. Berdasarkan tingkat usia umur yang produktif bekerja dari 15 – 60 tahun berjumlah 1.428. Data penduduk Desa Penataan dapat dilihat jelas pada tabel 13.

Tabel 13. Data Penduduk Berdasarkan Tingkat Usia

No.	Usia	Jumlah (jiwa)	Presentase (%)
1.	0-3 Tahun	160	8,10
2.	4 – 9 Tahun	229	11,59
3.	10 – 14 Tahun	159	8,05
4.	15 – 19 Tahun	163	8,25
5.	20 – 24 Tahun	146	7,39
6.	25 – 29 Tahun	157	7,95
7.	30 – 34 Tahun	159	8,05
8.	35 – 39 Tahun	171	8,66
9.	40 – 44 Tahun	163	8,25
10.	45 – 49 Tahun	129	6,53
11.	50 – 54 Tahun	106	5,37
12.	55 ke atas	234	11,85
Jumlah		1.976	100

(Sumber: Desa Penataan, 2015)

4.2.3 Berdasarkan Jenis Pekerjaan

Berdasarkan informasi dari kantor kepala Desa Penataan (2015), tingkat pendapatan rata – rata penduduk Desa Penataan Rp. 1.000.000,- secara umum mata pencaharian warga masyarakat Desa Penataan dapat teridentifikasi ke dalam beberapa sektor yaitu pertanian, jasa/perdagangan, industri dan lain – lain. Berdasarkan data yang ada, masyarakat yang bekerja di sektor pertanian berjumlah 280 orang, yang bekerja disektor jasa/Pedagang berjumlah 199 orang, yang bekerja di sektor peternakan 4 orang, yang bekerja di sektor karyawan swasta 347 orang dan yang bekerja di PNS/Polri/TNI 47 orang. Dengan demikian jumlah penduduk yang mempunyai mata pencaharian sebanyak 873 orang. Data penduduk berdasarkan tingkat mata pencaharian dapat dilihat pada tabel 14.

Tabel 14. Data penduduk berdasarkan jenis pekerjaan

No.	Pekerjaan / mata pencaharian	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1.	Pertanian		
	Petani Pemilik	85	9,70
	Petani Pekerja	62	7,10
	Buruh Tani	133	15,20
2.	Jasa/Pedagang		
	Jasa Pendidikan	16	1,80
	Jasa Perdagangan	56	6,40
	Jasa Angkutan	15	1,70
	Jasa Tukang Kayu/Batu	81	9,20
	Jasa Penjahit	6	0,70
	Jasa Medis	3	0,30
	Jasa Montir	5	0,60
	Pengrajin	17	1,90
3.	Peternakan	4	0,4
4.	Pegawai Swasta	347	34,80
5.	PNS/Polri/TNI/Pensiunan	47	5,40
	Jumlah	873	100

(Sumber: Desa Penataan, 2015)

4.3 Sejarah Berdirinya UPTD BBI

Balai benih ikan (BBI) adalah sarana pemerintah untuk menghasilkan benih ikan dan untuk membina usaha pembenihan ikan rakyat yang tersebar di seluruh Indonesia. Berdasarkan data sekunder yang diperoleh dari UPT. BBI Desa Penataan. Sejarah Balai Benih Ikan Penataan mulai dibangun pada tahun 2004 dan memulai produksi pada pertengahan tahun 2005. Dibangun diatas lahan seluas 3,2 hektar. Terletak di Desa Penataan Kecamatan Winongan yang terkenal sebagai daerah dengan sumber air yang melimpah sehingga kebutuhan air mampu tercukupi sepanjang tahun. Balai Benih Ikan saat ini telah memiliki beberapa induk-induk unggul yang mampu memproduksi benih yang berkualitas. Benih yang telah dihasilkan terbukti mampu bersaing dengan produsen benih dari daerah lain yang telah lebih dulu ada. Keadaan ini mampu memberikan motivasi bagi Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan untuk lebih memacu perkembangan Balai Benih Ikan Penataan.

Dinas Kelautan dan Perikanan akan terus berupaya secara bertahap melengkapi sarana dan prasarana Balai Benih Ikan Penataan sehingga bisa lebih optimal kinerjanya dalam memproduksi benih yang bermutu. Dalam setiap tahun dianggarkan dana untuk perbaikan serta penambahan sarana dan prasarana Balai Benih Ikan.



5. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Aspek Teknis

Penilaian aspek kelayakan teknis merupakan langkah yang harus dilakukan sebelum memutuskan untuk memulai atau mengembangkan suatu usaha. Gittinger (1986) mendefinisikan aspek teknis sebagai suatu aspek yang berkenaan dengan penyediaan input dan output berupa barang dan jasa. Analisis ini akan menguji berbagai hubungan-hubungan teknis yang berkaitan dengan rencana atau program kerja jangka panjang dan jangka pendek. Menurut Nurmalina *et al.* (2009), aspek teknis berkenaan dengan proses pembangunan bisnis secara teknis dan pengoperasiannya setelah bisnis tersebut selesai dibangun sehingga dapat diketahui rancangan awal perkiraan biaya investasi dan eksploitasi yang akan dikeluarkan nantinya. Menurut Nurmalina *et al.* (2009) aspek teknis dilakukan untuk mendapatkan gambaran mengenai beberapa hal tentang:

1. Lokasi proyek yaitu tempat usaha dilaksanakan dengan mempertimbangkan lokasi pabrik maupun bukan pabrik.
2. Penetapan skala usaha operasi untuk mencapai suatu tingkatan skala ekonomis.
3. Pemilihan mesin dan peralatan utama serta peralatan penunjang lainnya.
4. Layout tempat usaha yang dipilih yaitu bagaimana penempatan bangunan dan fasilitas lainnya untuk menunjang kelancaran kegiatan proyek.
5. Ketepatan teknologi yang dipakai dengan mempertimbangkan kemampuan atau penerimaan masyarakat.

Pada usaha budidaya ikan lele dumbo di UPT. BBI Desa Penataan Kecamatan Winongan Kabupaten Pasuruan pada aspek teknis terdiri dari faktor produksi, sarana dan prasarana, teknis budidaya ikan lele dumbo dan output.

5.1.1 Faktor Produksi

Faktor produksi adalah sumber daya yang digunakan dalam sebuah proses produksi barang dan jasa. Faktor produksi sumber daya adalah segala sesuatu yang berada di alam semesta ini, yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan makhluk hidup. Sumber daya memiliki sifat, yaitu sumber daya yang dapat diperbarui dan tidak dapat diperbarui. Pada sektor perikanan seperti halnya sektor ekonomi lainnya, merupakan salah satu aktivitas yang memberikan kontribusi terhadap kesejahteraan suatu bangsa. Sebagai salah satu sumberdaya alam yang bersifat dapat diperbaharui (*renewable*), pengelolaan sumberdaya ini memerlukan pendekatan yang bersifat menyeluruh dan hati – hati (Fauzi, 2006). Menurut Sukirno (2003), fungsi produksi merupakan kaitan diantara faktor – faktor produksi dan tingkat produksi yang diciptakan. Faktor – faktor produksi dikenal sebagai input dan jumlah produksi sebagai output.

Pada awalnya, faktor produksi dibagi menjadi empat kelompok, yaitu tenaga kerja, modal, sumber daya alam, dan kewirausahaan. Namun pada perkembangannya, faktor sumber daya alam diperluas cakupannya menjadi seluruh benda tangible, baik langsung dari alam maupun tidak, yang digunakan oleh perusahaan, yang kemudian disebut sebagai faktor fisik (*physical resources*). Selain itu, beberapa ahli juga menganggap sumber daya informasi sebagai sebuah faktor produksi mengingat semakin pentingnya peran informasi di era globalisasi ini. Secara total, saat ini ada lima hal yang dianggap sebagai faktor produksi, yaitu tenaga kerja (*labor*), modal (*capital*), sumber daya fisik (*physical resources*), kewirausahaan (*entrepreneurship*), dan sumber daya informasi (*information resources*) (Griffin R, 2006).

Pada Desa Penataan terdapat sumber daya yang melimpah, hal tersebut sangat mendukung untuk pengembangan usaha pembesaran ikan lele dumbo di UPT. Balai Benih Ikan Desa Penataan. Meliputi sumberdaya alam, sumberdaya manusia, sumberdaya buatan.

A. Sumber Daya Alam

Sumber daya alam adalah segala sesuatu yang terdapat di bumi, yang bisa dimanfaatkan oleh manusia maupun makhluk hidup lainnya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Segala sesuatu dapat diartikan apa saja, baik yang berada di lingkungan daratan, perairan maupun udara/angkasa (Khosim, 2007). Desa Penataan memiliki sumber daya alam yang cukup mendukung untuk usaha pembesaran ikan lele dumbo yang melimpah, sumber perairan yang melimpah, lahan yang subur, dan kondisi lingkungan yang bersih. Oleh karena itu pada daerah ini memiliki potensi yang bagus untuk usaha perikanan, tetapi untuk pemanfaatannya belum dilakukan dengan baik. Sehingga di daerah ini perlu adanya pengembangan usaha perikanan khususnya pembesaran ikan lele dumbo, agar sumber daya perikanan yang ada dapat di manfaatkan secara optimal untuk meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat di Desa Penataan.

B. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan salah satu faktor yang sangat penting. Sumber daya manusia adalah sumber daya yang berasal dari manusia sendiri, yaitu kemampuan manusia dalam mengelola segala sesuatu yang ada di alam untuk memenuhi kebutuhannya sendiri, seperti kemampuan dalam bekerja, kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang berguna dan lain sebagainya. Desa Penataan ini memiliki SDM cukup mendukung dalam usaha perikanan, yakni tersedianya tenaga kerja, selain itu masyarakat di daerah ini mempunyai kemampuan yang cukup dalam menjalankan usaha perikanan. Sehingga sumber

daya manusia di daerah ini sangat mendukung adanya usaha pembesaran ikan lele.

Masyarakat di Desa Penataan mempunyai kemampuan dan pengalaman yang cukup baik dalam menjalankan usaha perikanan. Tetapi masyarakat di daerah ini lebih masih sedikit yang melakukan usaha pembesaran ikan lele dumbo, disebabkan karena masyarakat banyak yang menganggap bahwa ikan lele dumbo masih tergolong ikan yang jorok atau kotor dengan makanan yang sembarang serta budidaya di air yang keruh, hal tersebut yang membuat minat konsumsi masyarakat rendah dan harga menjadi menurun. Maka dari itu UPT. BBI Desa Penataan merubah sistem teknis menggunakan air yang bersih dan pemberian enzim yang dapat membuat dagingnya padat. Selain itu ikan lele dumbo yang dibudidayakan di BBI Desa Penataan untuk bisa membimbing masyarakat dengan metode atau teknis yang telah diterapkan UPT. BBI Desa Penataan serta agar ikan lele dumbo yang dibudidayakan bisa menjadi komoditi perikanan yang bisa bersaing dengan ikan perairan air laut atau produksi perikanan yang lain.

C. Sumber Daya Buatan

Sumber daya buatan merupakan sumber daya alam yang telah diolah dan dimanfaatkan oleh manusia untuk kepentingan kehidupan manusia, contohnya: waduk, sungai, jalan dan lain sebagainya (UPI, 2007). Sumber daya buatan di daerah ini cukup mendukung karena mempunyai sarana memadai, seperti transportasi, kolam (Beton, terpal) serta sarana yang mendukung seperti tersedianya pakan, dan lain sebagainya untuk usaha pembesaran ikan lele dumbo di Desa Penatan.

5.1.2 Sarana dan Prasarana

A. Sarana

Sarana merupakan salah satu hal yang sangat penting digunakan pada suatu kegiatan usaha pembesaran ikan lele dumbo. Sarana yang digunakan pada usaha pembesaran ikan lele dumbo ini meliputi:

- **Kolam**

Kolam adalah sarana atau media yang digunakan untuk melakukan pembesaran ikan lele dumbo. Kolam yang digunakan untuk pembesaran ikan lele dumbo adalah kolam permanen. Pada budidaya ikan lele dumbo menggunakan kolam beton. Kolam beton yang digunakan untuk pembesaran ikan lele dumbo ini memiliki ukuran 3x3 meter, 3x6 meter dan 3x4 meter dengan jumlah kolam sebanyak 4 petak.



Gambar 4. Kolam Beton Ikan Lele Dumbo

- **Peralatan**

Peralatan merupakan hal penting yang digunakan untuk kegiatan usaha pembesaran ikan lele dumbo, peralatan yang digunakan dapat dilihat pada tabel

15.

Tabel 15. Peralatan Yang Digunakan Dalam Pembesaran Ikan Lele Dumbo.

No	Alat	Fungsi
1.	Ember	Untuk mencampur komposisi pakan
2.	Paranet	Untuk menutupi kolam
3.	Pompa air	mengisi air pada kolam
4.	Jaring seser	Untuk mengambil kotoran pada kolam dan menyerok ikan dalam jumlah sedikit
5.	Pipa paralon	Untuk menyalurkan air ke dalam kolam dan saluran pembuangan air
6.	Motor/kendaraan	Untuk alat transportasi
7.	Sikat	Untuk membersihkan kolam
8.	Jaring segitiga	Untuk menyerok ikan lele pada saat panen
9.	Jaring trol	Untuk menghindari hama dari kolam
10.	Seritan	Untuk menggridding ikan
11.	Timbangan	Untuk menimbang jumlah pakan yang akan diberikan

B. Prasarana

Prasarana adalah suatu hal penting untuk menunjang sarana yang digunakan dalam kegiatan usaha pembesaran ikan lele. Prasarana yang digunakan dalam usaha pembesaran ikan lele dumbo ini adalah:

- **Sumber Air**

Adanya sumber air yang melimpah di daerah ini dapat menunjang kegiatan usaha pembesaran ikan lele dumbo ini, karena adanya sumber mata air sangat diperlukan untuk kegiatan usaha pembesaran ikan lele dumbo ini. Pada usaha pembesaran lele ini sumber airnya sangat melimpah. Air tersebut, didapat dari hasil bor atau galian di bawah tanah yang merupakan sumber mata air.

- **Alat Transportasi**

Pada UPT. BBI Desa Penataan menggunakan alat transportasi berupa mobil pickup dan kendaraan roda tiga (tossa). Alat transportasi digunakan untuk memindahkan ikan lele dumbo, mengangkat pakan, memasarkan ikan lele dumbo. Semua alat transportasi tersebut berasal dari bantuan Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan.

- **Bangunan Gedung**

Pada UPT. BBI Desa Penataan terdapat ruang pendukung antara lain 1 kantor, 1 rumah pimpinan, 1 rumah staf, 1 laboratorium kering, 1 laboratorium basah, 1 gedung pakan, 1 gedung *indoor*, 1 asrama dan 1 gedung serbaguna. Semua bangunan gedung berasal dari bantuan pemerintah.

- **Infrastruktur Listrik**

Listrik adalah kebutuhan yang penting dalam kegiatan usaha pembesaran ikan lele dumbo ini. Sumber listrik yang digunakan berasal dari PLN (Perusahaan Listrik Negara) serta generator. Listrik pada UPT. BBI Desa Penatan digunakan untuk keperluan penerangan, pompa air dan lain sebagainya.

5.1.3 Teknis Budidaya Ikan Lele Dumbo

A. Persiapan Kolam

Hal yang perlu dilakukan pertama sebelum melakukan kegiatan pembesaran ikan lele dumbo yaitu pembersihan kolam pembesaran dan pengeringan, hal ini dilakukan untuk membersihkan bagian dalam kolam agar bersih dari penyakit yang menjadi pengganggu dalam pembesaran ikan lele dumbo. Cara pembersihan kolam pertama kolam di isi dengan air hingga ketinggian ± 20 cm hal ini untuk memudahkan pembersihan bagian dalam kolam. Pembersihan kolam dilakukan menggunakan sikat, setelah air sudah cukup lalu dilakukan penyikatan dalam kolam secara merata, agar kolam bersih dari sisa-sisa kotoran dan lumut serta diberi blukoper. Setelah disikat dan diberi blukoper lalu air yang digunakan untuk pembersihan kolam dibuang melalui pipa pembuangan sampai habis lalu disiram kembali dengan air bersih hingga kolam dalam keadaan bersih, setelah kolam sudah bersih lalu dikeringkan selama 3 – 5 hari hal ini bertujuan untuk menetralkan kolam agar sisa-sisa bakteri yang masih ada dikolam mati terkena panas serta agar lumut terkelupas. Setelah kolam

bersih dan kering kolam bisa digunakan untuk kegiatan pembesaran ikan lele dumbo.

B. Pengisian Air Kolam

Pada kegiatan pembesaran ikan lele dumbo, pengisian air kolam dilakukan setelah kolam sudah bersih dan kering. Pengisian air kolam harus dilakukan secara bertahap, pengisian air kolam tahap pertama dilakukan sampai ketinggian air ± 40 cm lalu di biarkan selama satu hari dan membuat fermentasi yang terbuat dari campuran dedak dengan ragi dan didiamkan selama sehari di wadah yang tertutup rapat oleh plastik. Setelah itu setelah didiamkan sehari, fermentasi tersebut disebar kedalam untuk membentuk plankton yang terbentuk secara alami untuk tambahan makanan lele dumbo yang masih ukuran kecil, setelah fermentasi tersebut disebar ke dalam kolam lalu kolam didiamkan selama 5 hari sampai muncul bintik – bintik. Hal tersebut bertujuan untuk membunuh bakteri yang merugikan dalam air kolam dan perairan kolam dapat ditumbuhi plankton yang menjadi pakan alami ikan lele, lalu benih ikan lele dumbo bisa ditebar ke dalam kolam.

C. Penebaran Benih Ikan Lele Dumbo

Penebaran benih merupakan menempatkan ikan yang masih berukuran kecil ke dalam suatu tempat budidaya dengan padat tebar tertentu. Ukuran benih ikan lele dumbo yang ditebar akan menentukan lama waktu dalam kegiatan pembesaran ikan lele dumbo (Mahyuddin, 2010). Penebaran benih ikan lele dumbo harus disesuaikan dengan ukuran kolam, hal ini untuk menentukan berapa jumlah padat tebar ikan yang akan ditebar untuk dibesarkan, selain itu ukuran dan kondisi benih ikan lele juga berpengaruh terhadap waktu proses produksi. Ukuran benih yang ditebar oleh pembudidaya pembesaran ikan lele dumbo adalah menggunakan benih berukuran 3 – 5 cm. Lele dumbo yang akan disebar tersebut untuk konsumsi. Proses penebaran benih ikan lele perlu

diperhatikan cara penebarannya untuk waktu penebaran dilakukan pada waktu pagi hari karena cahaya matahari belum panas dan agar ikan tidak stress atau mati. Selain itu cara memasukkan benih kedalam perairan harus dilakukan proses *aklimatisasi*, yaitu pengkondisian ikan terhadap tempat hidupnya yang baru, hal ini dilakukan agar banih ikan lele dumbo dapat menyesuaikan dengan keadaan tempat hidupnya yang baru, sehingga ikan tidak mudah stres dan mati. Penebaran benih ikan dilakukan dengan cara memasukkan benih ikan ke dalam kolam dengan keadaan terbungkus dalam wadah plastik tanpa dibuka dan dibiarkan $\pm$ selama 10 - 15 menit agar ikan dapat menyesuaikan dengan suhu perairan setelah itu benih ikan lele dapat dilepaskan kedalam perairan secara perlahan. Adapun jumlah padat tebar ikan lele dumbo pada UPT. BBI Desa Penataan benih tebar ukuran 5 - 7 cm dengan jumlah 20.000 ekor. Karena UPT. BBI Desa Penataan memiliki 4 kolam maka satu kolam ditebari benih ikan lele dumbo sebanyak 5.000 ekor, dengan padat tebar 500 – 1000 ekor/m² dengan SR 90% dan FCR 1 : 1,1.

D. Pemeliharaan Ikan Lele Dumbo

Pada pemeliharaan ikan lele dumbo setelah lele tumbuh besar tepatnya 21 hari pemeliharaan besar dilakukan *greeding* dan *sampling* hal tersebut dilakukan secara bersamaan dan dipisah sesuai ukurannya, yang bertujuan untuk mengurangi stres pada ikan lele dumbo.

❖ Pemberian Pakan

Pakan adalah suatu kebutuhan penting dalam kegiatan budidaya, karena semua makhluk hidup membutuhkan makanan untuk pertumbuhan dan bertahan hidup. Pakan merupakan kebutuhan yang sangat penting untuk pembesaran ikan lele dumbo. Ikan lele dumbo merupakan jenis ikan yang membutuhkan pakan yang cukup banyak untuk itu pemberian pakan pada ikan lele dumbo harus

diberikan secara teratur karena mengingat ikan lele dumbo memiliki sifat kanibal atau suka memakan temannya sendiri dan daya saing memperoleh pakan yang tinggi, sehingga dalam pemberian pakan pada ikan lele disarankan tidak boleh telat karena mereka dapat memakan ikan lele dumbo yang lain, akibatnya dapat mengurangi jumlah hasil panen. Dalam kegiatan pembesaran ikan lele dumbo ini pemberian pakan dilakukan 3 kali sehari dengan pakan pellet yang sudah dicampurkan dengan enzim, yaitu pagi pukul 08.00, siang pukul 14.00 dan malam pukul 23.00. untuk pemberian pakan jangan kebanyakan yang membuat lele kenyang sekali karena dapat mengakibatkan penyakit. Pada pembesaran ikan lele jenis pakan yang diberikan adalah pakan pellet buatan pabrik, karena pakan pellet buatan pabrik memiliki kandungan gizi yang baik untuk pertumbuhan ikan lele dumbo. Pada budidaya ikan lele dumbo ini menggunakan pakan pellet yang mengandung 25 – 27% protein. Pemberian pakan harus disesuaikan dengan ukuran ikan lele dumbo. Untuk ukuran ikan lele dumbo 1 dan 2 diberikan pellet PF 500, ukuran ikan lele dumbo 2 dan 3 diberikan pellet PF 800, ukuran 35 dan 57 diberikan pakan pellet -1 dan ukuran 57 keatas diberikan pakan pellet -2. Untuk pemberian pakan pada ikan lele pembudidaya tidak menggunakan perhitungan secara rumus tata cara pemberian pakan, tetapi mereka menggunakan takaran yang disesuaikan dengan jumlah ikan yang ditebar dan nafsu makan ikan lele atau menggunakan perkiraan. Pada usaha budidaya ikan lele dumbo ini pakan pellet dicampurkan dengan suplemen berupa enzim supaya untuk menambah dan mempercepat pertumbuhan ikan lele dumbo. Enzim tersebut diberikan sebanyak 5% dari total biomasa yang dipelihara.

❖ **Pergantian Air Kolam**

Pergantian air dalam pembesaran ikan lele dumbo sangat penting, karena perlu adanya sirkulasi air secara teratur agar kualitas perairan kolam selalu terjaga dengan baik. Selain itu, pergantian air kolam bertujuan untuk menghilangkan kotoran dan sisa pakan yang mengendap di dasar kolam yang dapat menimbulkan penyakit yang mengganggu ikan lele dumbo. Pergantian air pada pembesaran ikan lele dumbo pada budidaya ikan lele dumbo ini dilakukan sebelum ikan diberi makan minimal 2x sehari.

❖ **Pencegahan dan Penanggulangan Penyakit**

Pada kegiatan budidaya ikan lele dumbo, penyakit dapat menyerang ikan lele dumbo sewaktu-waktu tanpa kita mengetahuinya, sehingga perlu adanya pencegahan dan penanggulangan terhadap penyakit atau hama yang dapat menyerang ikan lele dumbo, untuk itu perlu adanya pencegahan dan penanggulangan yang tepat. Cara yang dilakukan untuk mencegah ikan lele dumbo agar tidak terkena penyakit adalah selalu menjaga kebersihan perairan kolam dengan melakukan pergantian air secara teratur, pemberian obat-obatan seperti cairan catfish, garam, fura dan lain sebagainya untuk mencegah atau mengobati penyakit yang menyerang ikan lele dumbo.

Cara penanggulangan jika ikan lele terkena penyakit hal yang pertama dilakukan adalah pada waktu benih ikan lele dumbo masuk ke dalam kolam dicuci kolamnya dengan menggunakan larutan blukoper dengan dosis 10 liter atau diberi 5 ml. Selanjutnya hal lain yang dilakukan yaitu memberi vitamin C pada pakan dicampurkan dengan dosis 3 gram per kg pakan yang akan diberikan. Selain hal tersebut untuk mengurangi tingkat polutan dan kadar amoniak dapat menggunakan probiotik GDM diberikan setiap jam 10 pagi dengan dosis atau pemberian sebanyak 10 ml untuk 10 liter air kolam. Selain itu jumlah air kolam dikurangi secukupnya hingga ikan masih dapat berenang

dengan ketinggian air ± 40 cm lalu diberikan cairan catfish sebanyak 3 tutup botol dan dicampur dengan satu sachet fura dalam bak/ember dan dilarutkan dalam air secukupnya sampai tercampur semua lalu di siramkan kedalam kolam, obat-obatan ini berfungsi untuk menghilangkan jamur yang menempel ditubuh ikan lele dan membunuh bakteri yang menyerang ikan lele. Setelah itu air kolam di isi kembali seperti semula, jika kondisi ikan masih belum sehat, maka pengobatan dilakukan secara teratur kurang lebih selama 7 hari tergantung keadaan cuaca, tetapi pengobatan dilakukan selama 2 hari agar kondisi ikan benar-benar sehat, sehingga ikan tidak terganggu dan budidaya ikan lele dumbo bisa berhasil dengan baik.

E. Pemanenan

Pemanenan merupakan kegiatan akhir dalam produksi pembesaran ikan lele dumbo. Setelah ikan lele dumbo sudah cukup besar atau sudah mencapai ukuran permintaan pasar lalu ikan lele dumbo dapat dipanen. Cara pemanenan ikan lele dumbo bisa dikatakan mudah dilakukan, hal yang dilakukan adalah pertama membuang air kolam dengan membuka pipa pembuangan air dengan menutup lubang pembuangan air dengan jaring agar ikan lele tidak terbawa keluar, air tidak dibuang semua tetapi disisakan 10 cm untuk memudahkan mengambil ikan lele dumbo. Setelah air sudah cukup rendah lalu dilakukan pengambilan terhadap ikan lele dumbo dengan jaring segitiga dan dikumpulkan dalam suatu tempat atau wadah. Jumlah ikan lele dumbo yang dipanen pada BBI Desa Punten sebanyak 1.385 kg dengan size 13 ekor per kg.

5.1.4 Output

Hasil pembesaran ikan lele dumbo pada budidaya ini untuk keperluan konsumsi masyarakat. Untuk hasil panen lele dumbo di budidayakan selama 70 hari atau 2-3 bulan, hal tersebut tergolong cepat dikarenakan sudah ditambahkan suplemen pada makanannya. Pada budidaya ikan lele dumbo yang dipanen 1 kg dijual dengan harga Rp. 15.700.

Pada aspek teknis budidaya lele dumbo di BBI Desa Penataan jika dianalisis menggunakan tabel bantu seperti tabel 16 dibawah ini.

Tabel 16. Hasil Analisis Aspek Teknis Dengan Tabel Bantu

No.	Komponen Aspek Teknis	Hasil	Analisis	Ketentuan Menganalisis
1	Faktor Produksi	Terdapat banyak sumberdaya alam, sumberdaya manusia, sumberdaya buatan pada UPT. BBI Desa Penataan	Sudah terdapat faktor produksi yang banyak dan dapat mendukung budidaya lele pada UPT. BBI Desa Penataan	Terdapat banyak faktor produksi dan lengkap
2	Sarana dan Prasarana	Terdapat sarana dan prasarana yang berasal dari bantuan pemerintah	Sudah terdapat sarana dan prasarana di UPT. BBI Desa Penataan sudah lengkap dan berjalan dengan baik.	Kelengkapan, lokasi yang strategis, ketersediaan benih yang berkualitas
3	Teknis Budidaya	Dilakukan oleh karyawan bagian teknis dari awal penebaran benih hingga panen	Sudah berjalan sesuai urutan teknis budidaya lele dumbo	Sesuai urutan dari persiapan kolam hingga pemanenan dan sesuai waktu atau lamanya budidaya
4	Output	Memproduksi ikan lele dumbo untuk kebutuhan konsumsi	Sudah memproduksi ikan lele dumbo dengan sedikit kematian (SR : 10%)	Hasil panen jumlahnya kurang lebih sesuai dengan penebaran benih dan tidak banyak yang mati

5.2 Aspek Pemasaran

Menurut Riana dan Baladina (2005), pemasaran adalah aliran produk secara fisis dan ekonomik dari produsen melalui pedagang perantara menuju konsumen. Aspek pemasaran pada budidaya ikan lele dumbo ini meliputi: strategi pemasaran, saluran pemasaran, metode penentuan harga, efisiensi pemasaran.

5.2.1 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah banyak tindakan pemasaran yang terencana dalam rangka memberikan nilai kepada konsumen dan menciptakan keunggulan untuk dapat bersaing dengan perusahaan. Strategi yang dimiliki suatu usaha harus bersifat *distinctive* (artinya unik dan tidak mudah ditiru oleh pesaing) dan didukung oleh potensi yang dimiliki oleh perusahaan secara optimal dan maksimal (Rangkuti, 2002). Ditambahkan dalam Kasmir dan Jakfar (2003), agar investasi atau bisnis yang akan dijalankan dapat berhasil dengan baik, maka sebelumnya perlu melakukan strategi bersaing tepat. Unsur strategi persaingan tersebut adalah menentukan segmentasi pasar (*segmentation*), menetapkan pasar sasaran (*targeting*), dan menentukan posisi pasar (*positioning*) atau sering disebut STP bisa dilihat pada tabel 17.

Tabel 17. Tabel Strategi Pemasaran

Variabel	Dimensi	Indikator
Strategi pemasaran	Produk	• Mengetahui produk jasa yang ditawarkan • Kemudahan memperoleh produk jasa saat memenuhi kebutuhan • Mengetahui kualitas produk jasa yang ditawarkan • Mengetahui nama brand dari produk dengan baik • Mengetahui keunggulan produk jasa yang ditawarkan dibanding produk sejenis
	Harga	• Keterjangkauan harga bagi konsumen • Penentuan harga dengan kualitas produk jasa yang ditawarkan • Tingkat ekonomis harga produk jasa dibanding penawaran sejenis • Mengetahui tarif premium dan tarif diskon produk

	Tempat	• Penempatan lokasi yang strategis • Ketersediaan transportasi umum dalam menjangkau lokasi • Kenyamanan tempat, seperti kebersihan, ketertiban, dll • Keamanan tempat dalam menjamin barang bawaan konsumen • Lokasi penawaran produk yang berdekatan dengan produk pesaing
--	--------	--

Strategi pemasaran pada umumnya yang dilakukan pada budidaya ini yaitu karena lele dumbo ini berbeda dengan lele dumbo pada umumnya strategi awal yang diterapkan yaitu dibiarkan konsumen membeli sesuai dengan harga pasar dan menyeleksi konsumen yang benar dan dikarenakan karakter konsumen konsumen berbeda – beda ditakutkan ada konsumen yang curang. Maka untuk menghindari konsumen yang nakal yang pertama solusinya menyiapkan timbangan sendiri untuk waktu penjualan dan yang kedua untuk pembayaran diharapkan untuk konsumen yang langsung bayar dan yang paling lambat sebulan bayar setelah penerimaan lele dumbo. Selain itu strategi pemasaran yang lainnya yaitu membentuk komunitas pembudidaya ikan lele di daerah sekitar untuk bisa memproduksi lele lebih banyak karena banyaknya permintaan konsumen serta untuk bisa mengefisiensi biaya transportasi jika ada yang panen ikan lele dengan saling komunikasi. Berikut merupakan strategi pemasaran pada budidaya pembesaran ikan lele dumbo ini adalah:

a. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar merupakan kegiatan membagi pasar yang bertujuan untuk menentukan segmen pasar terhadap produk yang akan dipasarkan. Segmentasi produk ikan lele dumbo ini adalah untuk semua kalangan, karena ikan lele dumbo ini memiliki harga yang terjangkau untuk semua kalangan masyarakat. Karena produk ikan lele dumbo konsumsi ini untuk semua kalangan yaitu untuk kalangan menengah atas, kalangan menengah dan menengah bawah.

b. Pasar Sasaran / Target Pasar

Penetapan pasar sasaran adalah kegiatan yang berisi memilih suatu pasar tertentu untuk dimasuki oleh perusahaan. Target pasar ikan lele ini adalah pasar lokal di wilayah Kecamatan Winongan maupun pasar di luar wilayah Kecamatan Winongan seperti di Kabupaten Pasuruan ataupun Kota Pasuruan.

c. Posisi Produk

Posisi produk merupakan suatu proses perancangan pesan-pesan dan kebijakan-kebijakan operasi suatu usaha yang memposisikan produknya pada posisi kompetitif yang diinginkan oleh usaha ini. Posisi produk dalam pemasaran ikan lele dumbo ini memposisikan produk di pasar tradisional karena pasar tradisional memiliki permintaan yang cukup besar dibandingkan di pasar moderen seperti mall, karena minat masyarakat terhadap konsumsi ikan lele dumbo juga lebih banyak pada kalangan masyarakat menengah dan menengah ke bawah yang lebih memilih berbelanja di pasar tradisional serta masyarakat juga mencari harga yang mudah dijangkau dan murah.

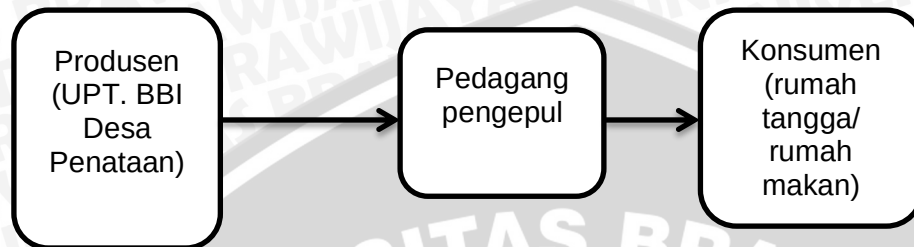
5.2.2 Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran adalah perpindahan barang dari produsen ke konsumen akhir. Semakin panjang saluran pemasaran, biaya pemasaran akan semakin besar karena semakin banyak pelaku-pelaku yang ikut serta dalam kegiatan pemasaran (Riana dan Baladina, 2005).

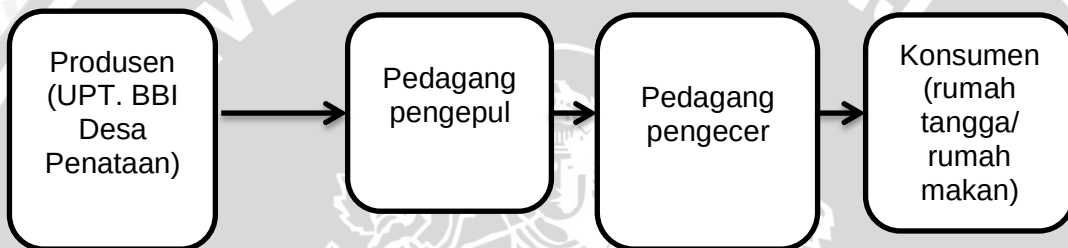
Saluran pemasaran pada budidaya pembesaran ikan lele dumbo ini yaitu hasil produksi atau ikan lele dumbo disalurkan melalui 2 sistem saluran pemasaran yang pertama produsen (UPT. BBI Desa Penataan) disalurkan kepada pedagang pengepul lalu dipasarkan kepada konsumen baik itu rumah tangga atau rumah makan. Sedangkan yang kedua produsen (UPT. BBI Desa Penataan) disalurkan ke pedagang pengepul, lalu ke pedagang pengecar di wilayah Kabupaten Pasuruan dan di Luar Pasuruan, seperti Probolinggo dan

malang selanjutnya disalurkan ke konsumen (rumah tangga/rumah makan). Saluran pemasaran pada usaha pembesaran ikan lele ini digambarkan pada gambar 5.

Saluran Pemasaran 1



Saluran Pemasaran 2



Gambar 5. Saluran Pemasaran Pada Usaha Pembesaran Ikan Lele Dumbo

5.2.3 Metode Penentuan Harga

Menurut Ibrahim (1998), kesalahan dalam penetapan harga akan menyebabkan kesalahan dalam kelayakan usaha, oleh karenanya kebijakan dalam penetapan harga harus benar-benar diperhitungkan secara tepat dan benar. Kebijakan dalam penentuan harga merupakan kegiatan yang amat penting, karena apabila harga terlalu tinggi, produk tersebut mengalami kesulitan dalam memasuki pasar, demikian pula sebaliknya dengan harga yang terlalu rendah akan menyebabkan kerugian terhadap kegiatan usaha. Penentuan harga harus benar-benar diperhitungkan, termasuk besarnya keuntungan yang diinginkan.

Pada budidaya ikan lele dumbo ini penetapan harga didasarkan pada harga pasar yang berlaku. Untuk saat ini harga lele dumbo di pasar mencapai rata – rata Rp. 15.700 – 16.000. Jadi untuk budidaya lele dumbo ini disesuaikan dengan harga pasar.

5.2.4 Efisiensi Pemasaran

Menurut Mubyarto (1989), suatu pemasaran dikatakan efisien apabila bagian pendapatan yang diperoleh suatu sistem pemasaran dikatakan efisien apabila bagian pendapatan yang diperoleh produsen sebanding dengan biaya produksi yang dikeluarkan. Selain itu efisiensi pemasaran akan dicapai apabila lembaga pemasaran tidak mengambil keuntungan atas kegiatannya dengan jumlah yang sangat besar dan mampu memenuhi kebutuhan konsumen sesuai dengan yang diinginkan baik dari aspek kualitas, kuantitas dan kontinuitas. Pada pihak konsumen sendiri efisiensi pemasaran tercapai apabila konsumen merasakan kepuasan atas kegiatan pemasaran yang dilakukan dengan disertai harga produk yang murah.

Berdasarkan rumus Downey dan Erickson (1992) sistem pemasaran dikatakan efisien kalau nilai efisiensi pemasarannya adalah >1 , hal ini ditunjukkan oleh biaya pemasaran yang kecil, sedangkan nilai produk yang dipasarkan paling besar. Pada budidaya ikan lele dumbo ini didapatkan efisiensi pemasaran sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Efisiensi Pemasaran} &= \frac{\text{Total Cost of Marketing}}{\text{TVP}} \times 100 \% \\ &= \frac{21.738.462}{520.000} \times 100 \% \\ &= 4.180,5\%\end{aligned}$$

Pada budidaya ikan lele dumbo ini sudah dikatakan efisien karena nilai efisiensi pemasarannya adalah sebesar 4.180,5%. Hal tersebut sudah termasuk

efisiensi dalam pemasaran, karena dibenarkan oleh Downey dan Erickson (1992) yang mengatakan bahwa efisiensi pemasaran akan tercapai bila nilainya >1 .

Pada aspek pemasaran jika dianalisis dengan tabel bantu seperti pada tabel 18 dibawah ini.

Tabel 18. Hasil Analisis Aspek Pemasaran Dengan Tabel Bantu

No.	Komponen Aspek Pemasaran	Hasil	Analisis	Ketentuan Menganalisis
1	Strategi Pemasaran • Segmentasi pasar • Pasar Sasaran • Posisi Produk	Memiliki strategi pemasaran sendiri dengan membentuk kelompok tani pembudidaya serta mempunyai kelebihan kualitas pada ikan budidaya sendiri	Sudah memiliki strategi pemasaran yang telah di dijalankan	• Semakin sedikit pembagian segmennya maka semakin efektif • Semakin banyak pasar sasaran yang dituju semakin efektif • Jika terdapat banyak produk pesaing dalam memposisikan produk maka pemasaran akan kurang efektif
2	Saluran Pemasaran	Terdapat dua sistem pemasaran yang didalamnya terdapat 4 dan 3 lembaga pemasaran dari produsen hingga konsumen	Saluran pemasaran sudah berjalan bagus dengan terdapat 2 saluran pemasaran	Semakin pendek saluran pemasaran maka semakin efisien
3	Metode Penentuan Harga	Harga lele yang dipasarkan Rp.15.700/kg	Sesuai dengan harga yang ditentukan pasar agar dapat bersaing dengan produk lele dumbo dari pembudidaya yang lain	Harga harus sesuai dengan kekuatan pasar (keseimbangan antara penawaran dan permintaan)

4	Efisiensi Pemasaran	Nilai efisiensi pemasarannya 4.180,5%	Sudah dikatakan efisien dengan nilai 4.180,5%, karena nilainya >1	Efisien apabila bagian pendapatan yang diperoleh sebanding dengan biaya produksi yang dikeluarkan. karena suatu pemasaran dikatakan efisien apabila nilai efisiensi pemasarannya adalah >1, hal ini ditunjukkan oleh biaya pemasaran yang kecil, sedangkan nilai produk yang dipasarkan paling besar
---	---------------------	---------------------------------------	---	--

5.3 Aspek Manajemen

Manajemen merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan (Handoko, 2003).

a. Perencanaan (Planning)

Perencanaan merupakan fungsi terpenting diantara fungsi-fungsi manajemen yang ada. Perencanaan juga menentukan apa yang harus dicapai, siapa yang bertanggung jawab dan mengapa hal itu harus dicapai. Perencanaan sangat diperlukan untuk mengikuti perkembangan dimasa yang akan datang. Tanpa adanya suatu perencanaan yang matang maka suatu usaha tidak akan berjalan lancar. Perencanaan adalah penentuan terlebih dahulu serangkaian tindakan dengan tujuan mencapai hasil yang diinginkan (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Perencanaan pada budidaya lele dumbo di UPT. BBI Desa Penataan ini yaitu sebelum melakukan kegiatan produksi ikan lele pembudidaya melakukan perencanaan yang sesuai dengan tujuan usahanya. Perencanaan perencanaan pada usaha pembesaran ikan lele dumbo ini meliputi perencanaan modal/biaya,

ketersediaan benih, teknologi, pakan, produksi, dan pemasaran. Tujuan perencanaan usaha pembesaran ikan lele dumbo ini adalah mencapai target yang ditentukan, yang paling utama adalah untuk memberikan model atau contoh kepada masyarakat terhadap teknik budidaya pembesaran ikan lele dumbo, menggunakan teknik *central drain* dan penambahan enzim pada pakan. karena selama ini pandangan masyarakat terhadap budidaya ikan lele dumbo masih di menganggap sulit budidaya ikan lele dumbo dengan harga pakan yang mahal dan hal tersebut bisa mempengaruhi kondisi ikan lele dumbo pada pasar. Selain itu tujuan pada umumnya yaitu untuk keberhasilan kegiatan pembesaran dan menghasilkan produk ikan lele yang berkualitas baik yaitu memiliki ukuran yang sesuai dengan permintaan pasar dan keberhasilan memasarkan produk ikan lele dumbo.

b. Pengorganisasian (*organizing*)

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), pengorganisasian merupakan proses pengelompokan kegiatan atau pekerjaan dalam unit-unit. Tujuannya supaya tertata dengan jelas antara tugas, wewenang dan tanggung jawab serta hubungan kerja dengan sebaik mungkin dalam bidangnya masing-masing.

Pada usaha pembesaran ikan lele dumbo ini struktur pengorganisasiannya sudah dapat dikatakan baik karena penyusunan organisasi dilakukan secara terstruktur. Terdapat total terdapat 13 pegawai yang terdiri 4 Pegawai Negeri Sipil (PNS) serta sisanya sebanyak 9 karyawan UPT. BBI Desa Penataan. Untuk pembagian tugas dari masing – masing bagian yaitu:

1. Kepala UPT mempunyai tugas membuat perencanaan kegiatan BBI, melaksanakan kegiatan pengelolaan BBI, melakukan pengawasan dan monitoring mutu benih ikan, melakukan pembinaan terhadap staf BBI, melakukan kegiatan pemasaran benih, membentuk jaringan pemasaran benih

dengan UPR binaan, melaksanakan tugas – tugas lain yang diberikan oleh Kepala Dinas.

2. Kepala Sub Bagian Tata Usaha, melaksanakan penyiapan surat menyurat, administrasi, kepegawaian, melaksanakan penyiapan sarana dan prasarana rumah tangga UPT Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan. Melaksanakan penyiapan bahan pengelolaan administrasi keuangan UPT Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan. Melaksanakan penyiapan pelatihan dan magang. Melaksanakan inventarisasi aset, keamanan dan kebersihan. Melaksanakan tugas – tugas lain yang diberikan oleh Kepala BBI Desa Penataan.

3. Pelaksana Produksi

Mempersiapkan kolam induk, pembenihan dan pendederan. Mengadakan pemupukan dan pengobatan. Menyeleksi kemurnian induk. Mengamati pertumbuhan induk, benih dan larva. Merencanakan jumlah induk dan larva yang dibutuhkan. Merencanakan kebutuhan pakan. Merencanakan kebutuhan induk. Melaksanakan perencanaan kaji terap, kajian budidaya ikan dan kajian penggunaan pakan. Melaksanakan tugas – tugas lain yang diberikan oleh Kepala UPT. Desa Penataan.

4. Pelaksana Manajemen Kualitas Air dan Hama Penyakit

Memonitor kualitas air dan tanah. Memonitor induk, larva dan benih dalam pengendalian hama dan penyakit. Mengelola laboratorium basah dan kering. Melakukan pengobatan ikan yang terserang hama dan penyakit. Memperbaiki kualitas air yang menurun. Merencanakan kebutuhan alat-alat laboratorium. Melaksanakan tugas – tugas lain yang diberikan oleh Kepala UPT Desa Penataan.

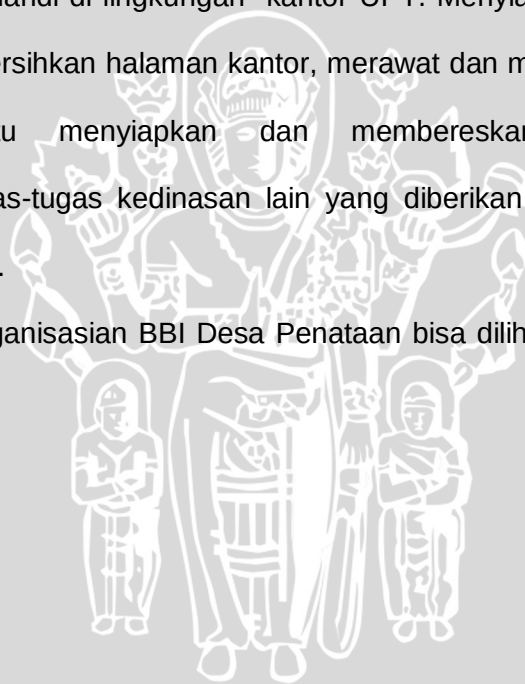
5. Petugas Keamanan Kantor

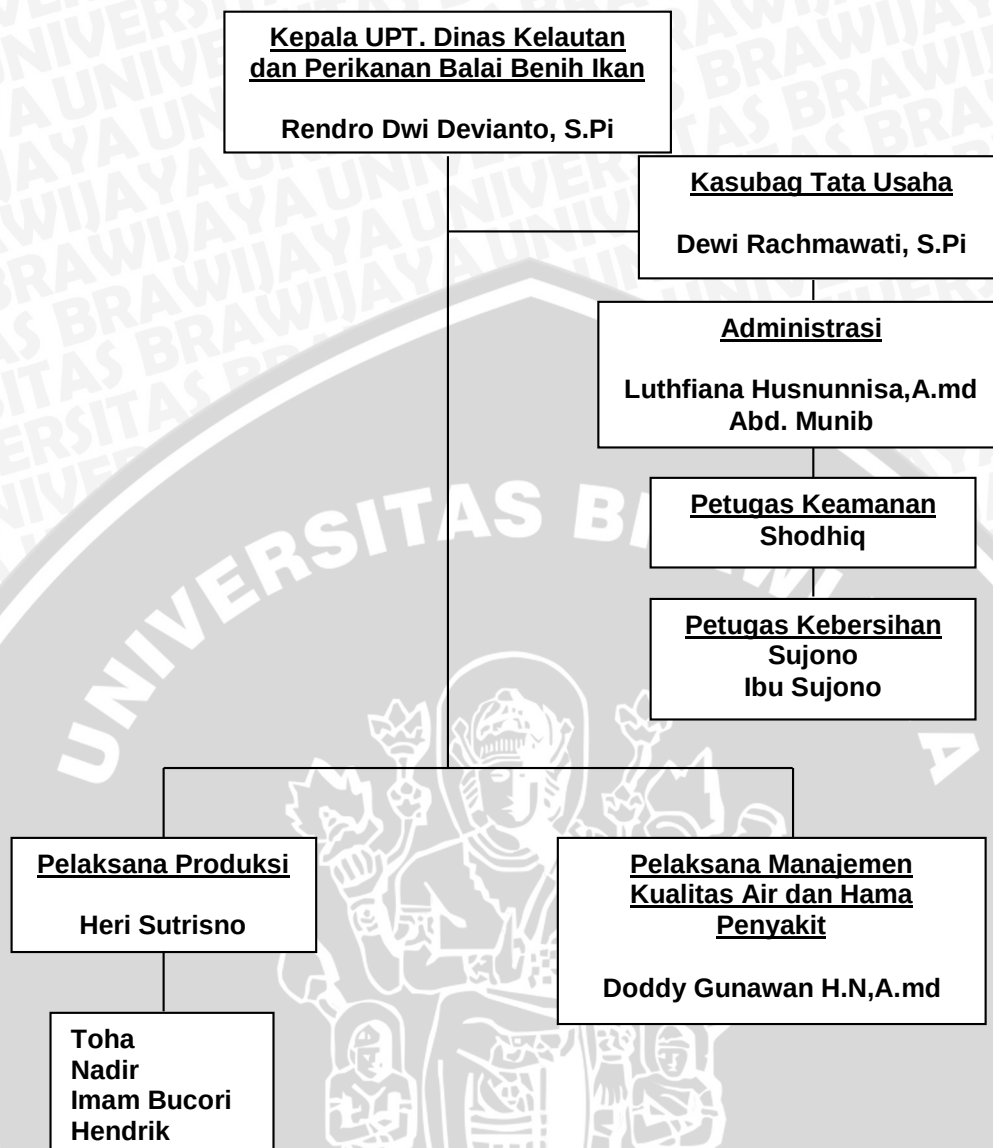
Mengisi buku tamu. Mengantar / memberi petunjuk kepada tamu. Mengontrol kunci pintu ruangan dan pagar pada malam hari. Mengisi buku catatan kejadian. Melaporkan kejadian secepatnya bila ada. Mengamankan pelaksanaan kegiatan di lingkungan kantor. Menyalakan lampu penerangan pada malam hari dan mematikan pada pagi hari. Melaksanakan tugas-tugas kedinasan lain yang diberikan oleh Kepala Sub Bagian Tata Usaha.

6. Petugas Kebersihan

Melaksanakan pemeliharaan gedung kantor, Membersihkan seluruh ruangan termasuk kamar mandi di lingkungan kantor UPT. Menyiapkan ruang rapat/pertemuan. Membersihkan halaman kantor, merawat dan menjaga keindahan taman. Membantu menyiapkan dan membereskan perlengkapan. Melaksanakan tugas-tugas kedinasan lain yang diberikan oleh Kepala Sub Bagian Tata Usaha.

Susunan keorganisasian BBI Desa Penataan bisa dilihat pada gambar 6 dibawah ini:





Gambar 6. Struktur Organisasi UPT. BBI Desa Penataan

c. Pergerakan (*Actuating*)

Pergerakan merupakan tindakan yang bertujuan untuk menjalankan kegiatan/pekerjaan pada organisasi. Dalam menjalankan organisasi para pemimpin (manajer) harus menggerakkan bawahannya (para karyawan) untuk mengerjakan pekerjaan yang telah ditentukan dengan cara memimpin, memberi perintah, memberi petunjuk, dan memberi motivasi (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Pada usaha pembesaran ikan lele dumbo ini pengarahan diberikan oleh Kepala BBI Desa Penatan kepada pekerja saat melaksanakan pekerjaannya agar melaksanakan tugasnya sesuai dengan perintah. Serta jika ada rencana program

- program dari Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan Kepala BBI Desa Penataan langsung mengarahkan para pekerja untuk langsung bekerja sesuai bagian yang keahlian mereka.

d. Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan adalah kegiatan lanjutan. Karena itu pengawasan selalu berpedoman pada tujuan yang dituangkan ke dalam perencanaan, pengorganisasian dan penggerakan. Dengan kata lain, pengawasan baru dilakukan apabila ketiga fungsi di atas sudah dijalankan. Pengawasan berfungsi untuk menunjukkan apakah kegiatan yang direncanakan dapat terlaksana dengan baik atau tidak. Fungsi pengawasan pada dasarnya adalah pengambilan tindakan koreksi yang diperlukan dalam pelaksanaan kegiatan organisasi. Pada usaha pembesaran ikan lele dumbo ini pengawasan dilakukan langsung oleh kepala BBI Desa Penataan, pengawasan bertujuan untuk mengetahui bagaimana kualitas kerja karyawan serta sebagai bahan evaluasi untuk kedepannya budidaya pembesaran ikan lele dumbo ini agar lebih baik lagi.

e. Penyusunan Personalia (*Staffing*)

Notoatmodjo (1998) menyatakan bahwa dalam penyusunan pegawai perlu melihat kepada dua aspek yaitu pendidikan yang merupakan faktor untuk menentukan penempatan formasi atau jabatan dalam suatu organisasi dan keterampilan (*ability*) berkaitan dengan kemampuan seseorang dalam menyelesaikan suatu pekerjaan secara efisien, tepat dan efektif. *Staffing* (penyusunan pegawai) biasanya dalam melaksanakannya organisasi yang membidangi kepegawaian akan memberikan bantuan teknis dan menunjang keinginan serta wewenang pimpinan di semua tingkatan yang mempunyai tugas-tugas tertentu. Pada usaha pembesaran ikan lele dumbo ini bentuk penyusunan personalia yaitu dari pertama kegiatan merekrut, memilih, mempromosikan,

memindahkan dan pengunduran diri dari para karyawan dilakukan langsung oleh kepala UPT. BBI Desa Penataan.

Pada aspek manajemen jika dianalisis dengan tabel bantu seperti pada tabel 19 dibawah ini.

Tabel 19. Hasil Analisis Aspek Manajemen Dengan Tabel Bantu

No.	Komponen Aspek Manajemen	Hasil	Analisis	Ketentuan Menganalisis
1	Perencanaan	Terdapat visi dan misi UPT. BBI Desa Penataan	Sudah tersusun rencana kedepan dengan adanya visi dan misi BBI Desa Penataan	Mempunyai tujuan dan mempunyai strategi untuk mencapai tujuan
2	Pengorganisasian	Terdapat struktur organisasi	Sudah tertata dengan baik dengan adanya struktur organisasi beserta tugas – tugas yang dijalankan	Memiliki struktur organisasi dan pembagian tugas masing – masing tiap pegawai
3	Penggerakan	Semua karyawan bekerja sesuai dengan tugasnya masing – masing	Sudah berjalan dengan baik dengan diperintahkan dari kepala BBI Desa Penataan kepada para karyawannya untuk bekerja sesuai dengan struktur organisasi	Adanya usaha manajemen untuk meningkatkan kinerja para pegawai
4	Pengawasan	Mulai dari perencanaan selalu diawasi oleh kepala UPT. BBI Desa Penataan	Sudah dilakukan langsung oleh kepala UPT. BBI Desa Penataan dan dilakukan evaluasi	Adanya pengawasan terhadap kinerja para karyawan
5	Penyusunan Personalia	Mulai dari merekrut, memilih, mempromosikan, memindahkan dan pengunduran diri dari para karyawan dilakukan oleh kepala UPT. BBI Desa Penataan	Sudah dilakukan langsung oleh kepala UPT. BBI Desa Penataan	Adanya sistem penyusunan personalia bagi para karyawan

5.4 Aspek Sosial Ekonomi

Aspek sosial ekonomi meninjau BBI Desa Penataan dari dampak yang disebabkan oleh adanya BBI Desa Penataan tersebut terhadap lingkungan sosial masyarakat sekitar maupun keadaan ekonomi masyarakat sekitarnya serta terhadap ekonomi daerah Kabupaten Pasuruan.

❖ Dampak pada aspek ekonomi dengan adanya BBI Desa Penataan adalah:

a. Membentuk kelompok tani

Membentuk kelompok tani pembudidaya ikan lele di daerah Desa Penataan. Dengan tujuan dapat memproduksi lebih banyak dan bisa segera memenuhi permintaan pasar. Hal tersebut dapat meningkatkan perekonomian tiap pembudidaya pada kelompok tani.

b. Ekonomi regional dan ekonomi nasional

Perekonomian regional dan nasional akan turut dipengaruhi oleh tingkat pendapatan rumah tangga di masyarakat. Hal tersebut terwujud dari hasil pendapatan budidaya pembesaran dan pembenihan yang diberikan kepada Pendapatan Asli Daerah (PAD), pada tahun 2014 pencapaian PAD sebesar Rp.83.888.500,00 sedangkan pada tahun 2015 pencapaian PAD sebesar Rp.86.775.000,00. Dari pencapaian PAD tersebut dapat meningkatkan pendapatan asli daerah.

❖ Sedangkan dampak pada aspek sosial dengan adanya BBI Desa Penataan adalah:

a. Sebagai tempat pembinaan

Sebagai tempat pembinaan, pelatihan dan magang bagi pembudidaya ikan, maupun bagi siswa/mahasiswa perikanan di wilayah Kabupaten Pasuruan maupun dari luar Kabupaten Pasuruan. BBI Desa Penataan ini sudah bekerjasama dengan SMK Grati Kabupaten Pasuruan untuk dapat memberikan tempat magang bagi siswa – siswanya untuk menimba ilmu selama 3 bulan

dengan harapan setelah lulus bisa bekerja di BBI Desa Penataan atau membuka usaha budidaya ikan sendiri.

b. Membina dan mengembangkan Unit Pembenihan Rakyat (UPR)

Membina dan mengembangkan Unit Pembenihan Rakyat (UPR) di sekitar Balai Benih Ikan Penataan, sehingga masyarakat di daerah tersebut dapat merasakan manfaat keberadaan Balai Benih Ikan Penataan. Seperti pada budidaya ikan lele dumbo UPT. BBI Desa Penataan membina masyarakat Desa Penataan dengan memberi pembinaan menambah pengetahuan tentang teknis budidaya lele dumbo yang benar dan lebih baik. Karena UPT. BBI Desa Penataan menginginkan Desa Penataan Kecamatan Winongan Kabupaten Pasuruan ini menjadi sentra produksi lele yang higienis. Karena sudah banyak konsumen dari luar kota yang mencari lele pada pendederan benih dan pembesaran ikan lele.

c. Menyediakan bantuan kepada masyarakat

Mengemban fungsi sosial dalam memberikan bantuan kepada masyarakat / kelompok masyarakat / lembaga yang membutuhkan baik membutuhkan info budidaya ataupun yang membutuhkan benih ikan.

5.5 Aspek Lingkungan

Aspek lingkungan dalam budidaya ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan juga perlu diperhatikan, karena dunia perikanan tidak luput dari lingkungan baik perairan, tanah dan udara. Budidaya ikan lele dumbo pada BBI Desa Penataan tidak bisa dipisahkan dari persoalan kualitas air, karena air merupakan media hidup ikan. Air yang digunakan untuk budidaya adalah air sumber atau air yang berasal dari sumber.

Sepanjang proses budidaya ikan lele dumbo limbah bersumber dari pembuangan airnya yang mulai dari penebaran benih hingga panen. Limbah berasal dari kotoran lele dumbo dan pada pemberian fermentasi serta pakan. Karena kadar yang diberikan dalam jumlah yang masih dalam takaran aman bagi lingkungan. Alam masih menoleransi zat – zat tersebut dan dapat memulihkan kondisi tersebut. Hal ini terbukti dengan keadaan kesehatan penduduk setempat yang tidak terdapat gangguan aneh pada penggunaan air. Disamping itu, BBI Desa Penataan limbahnya masih bagus dan bisa jadi pupuk untuk tanaman hidponik dan budidaya cacing sutra. Untuk mengurangi bau dari limbahnya pada budidaya ikan lele dumbo ini dengan cara pemberian probiotik pada air budidaya ikan lele dumbo sehingga pencemaran pada udara akan hilang. Dari hal tersebut dapat disimpulkan bahwa budidaya ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan sudah memenuhi persyaratan pelaksana teknis budidaya yang baik dan tidak mencemari lingkungan.

5.6 Aspek Hukum

Pada kajian kelayakan suatu proyek, aspek hukum merupakan salah satu aspek usaha yang penting untuk diperhatikan. Karena hal ini berkaitan dengan pemerintahan dan kelegalan, mengingat dewasa ini banyak usaha yang tidak memiliki izin usaha, apalagi usaha – usaha yang masih berada pada kategori kecil hingga usaha menengah.

Pada BBI Desa Penataan termasuk lembaga yang didirikan oleh negara dengan dibawah kewenangan Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan. Oleh karena itu harus adanya surat bukti dari pemerintah yang berupa peraturan dari pemerintah. Untuk UPT. BBI Desa Penataan, Bupati Pasuruan mengeluarkan Peraturan Bupati Pasuruan, nomor 37 tahun 2011 tentang Organisasi dan Tata Kerja Unit Pelaksana Teknis (UPT) Dinas Kelautan dan

Perikanan Balai Benih Ikan. Lebih lengkapnya terdapat pada lampiran 6. Hal tersebut dapat menjadi landasan berdirinya UPT. BBI Desa Penataan.

5.7 Aspek Finansial

Analisis finansial dalam usaha pembesaran ikan lele dumbo di UPT. BBI Desa Penataan, yaitu menganalisis aspek finansial jangka pendek dan aspek finansial jangka panjang. Untuk aspek finansial jangka pendek meliputi permodalan, biaya, penerimaan, keuntungan, *revenue cost ratio* (*R/C*), rentabilitas dan *Break Event Point* (*BEP*). Sedangkan aspek finansial jangka panjang meliputi *Net present value* (*NPV*), *Benefit cost ratio* (*Net B/C*), *Internal rate of return* (*IRR*), *Payback period* (*PP*) dan analisis sensitivitas.

5.7.1 Aspek Finansial Jangka Pendek

5.7.1.1 Permodalan

Menurut Riyanto (1995), modal secara umum dapat dibedakan atas modal aktif dan modal pasif. Modal aktif terdiri dari aktiva lancar dan aktiva tetap. Sedangkan modal pasif terdiri dari modal sendiri dan modal asing. Modal usaha dalam pengertian ekonomi adalah barang atau uang yang bersama-sama faktor produksi tanah dan tenaga kerja bekerja untuk menghasilkan suatu barang baru. Modal yang digunakan pada budidaya ikan lele dumbo ini berasal dari Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan. Besar modal dalam usaha ini yaitu Rp. 6.375.000. Untuk tabel rincian biaya investasi dapat dilihat pada lampiran 3.

5.7.1.2 Biaya produksi

Menurut Riyanto (1995), biaya produksil adalah keseluruhan biaya yang terjadi pada produksi jangka pendek. Ditambahkan Harahap (2010), biaya produksi dibedakan menjadi dua, yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

a. Biaya tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang besarnya tetap tidak tergantung pada besar kecilnya produksi. Biaya tetap pada budidaya ikan lele dumbo ini adalah sebesar Rp. 1.833.332 untuk rinciannya bisa dilihat di tabel biaya tetap pada lampiran 4.

b. Biaya variabel

Biaya Variabel merupakan biaya yang besarnya berubah tergantung pada besar kecilnya produksi. Semakin besar produksi maka semakin besar pula biaya variabel yang dikeluarkan. Biaya variabel pada budidaya ikan lele dumbo ini adalah sebesar Rp 69.658.460 untuk tabel rincian biaya variabel dapat dilihat pada lampiran 4.

5.7.1.3 Penerimaan

Menurut Wahab (2011), penerimaan merupakan penerimaan total produsen yang diperoleh dari hasil penjualan outputnya. Total penerimaan diperoleh dengan memperhitungkan output dikalikan harga jualnya. Penerimaan pada usaha budidaya ikan lele dumbo di UPT. BBI Desa Penataan dalam satu siklusnya sebesar Rp 21.738.462. Untuk satu siklus produksi pada usaha ini $\pm$ selama 3 bulan, penerimaan yang diperoleh dari usaha pembesaran ikan lele ini dalam satu tahun adalah sebesar Rp. 86.953.848. Dalam satu tahun pada usaha ini terdapat 4 kali siklus produksi, untuk rincian tabel penerimaan dapat dilihat pada lampiran 5.2.

5.7.1.4 Revenue Cost Ratio (R/C)

Analisis *R/C* adalah alat analisis yang digunakan untuk melihat pendapatan relatif suatu usaha terhadap biaya yang dipakai dalam kegiatan usaha. Suatu usaha dapat dikatakan layak apabila nilai *R/C* lebih besar dari 1 ($R/C > 1$). Semakin besar nilai *R/C* maka tingkat keuntungan usaha akan semakin besar (Mahyuddin, 2010). Dalam pembesaran ikan lele dumbo ini hasil *R/C*

diperoleh dari nilai penerimaan (TR) dibagi dengan biaya total (TC) selama satu siklus. Nilai perhitungan revenue cost ratio pada budidaya ikan lele dumbo ini adalah sebesar 1,3. Maka budidaya ikan lele dumbo ini bisa dikatakan layak karena nilainya lebih dari 1, untuk perhitungannya bisa dilihat pada lampiran 5.3.

5.7.1.5 Keuntungan

Keuntungan merupakan selisih antara pendapatan dengan biaya total (produksi). Keuntungan diperoleh jika selisih antara pendapatan dengan biaya total adalah positif (Mahyuddin, 2010). Keuntungan masing-masing pembudidaya diperoleh dari total penerimaan (TR) dikurangi dengan biaya total (TC). Keuntungan yang diperoleh pada usaha pembesaran ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan selama satu tahun sebesar Rp.15.462.056 sedangkan untuk satu siklus adalah sebesar Rp.3.865.514. untuk rincian perhitungan bisa dilihat pada lampiran 5.4.

Jumlah selisih antara penerimaan dengan biaya total, pembesaran ikan lele dumbo ini dikatakan menguntungkan karena diperoleh selisih antara penerimaan dengan biaya totalnya bernilai positif.

5.7.1.6 Rentabilitas

Rentabilitas merupakan perbandingan antara laba usaha yang diperoleh perusahaan dengan modal perusahaan yang dipergunakan untuk menghasilkan laba tersebut dan dinyatakan dalam persentase. Rentabilitas digunakan untuk mengukur efisiensi penggunaan modal di dalam suatu perusahaan (Riyanto, 2009).

Rentabilitas adalah kemampuan usaha menggunakan modal untuk menghasilkan laba. Nilai Rentabilitas diperoleh dari nilai keuntungan/laba dibagi dengan biaya total lalu dikalikan 100%. Pada pembesaran ikan lele dumbo ini nilai rentabilitas yang diperoleh sebesar 21%, untuk lebih lengkap perhitungannya bisa dilihat pada lampiran 5.5.

5.7.1.7 Break Even Point (BEP)

Break Even Point adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Break Even Point berfungsi untuk mengetahui volume kegiatan atau volume produksi dan berapa penghasilan penjualan agar tepat menutup biaya totalnya untuk menghindarkan kerugian. *Break Even Point* adalah volume penjualan dimana penghasilannya (*revenue*) tepat sama besarnya dengan biaya totalnya, sehingga perusahaan tidak mendapatkan keuntungan atau menderita kerugian. *Break Even Point* dibagi menjadi 2, yaitu *BEP* atas dasar unit dan *BEP* sales (Riyanto, 2009).

Dalam usaha pembesaran ikan lele ini didapatkan nilai *BEP* atas dasar unit dan atas dasar. Pada pembesaran ikan lele dumbo ini diperoleh nilai *BEP* atas dasar sales tiap tahunnya sebesar Rp. 9.215.078,9 dan atas dasar unit sebesar 586,5 kg untuk lebih jelasnya perhitungan *BEP* dapat dilihat pada lampiran 5.6.

Nilai *BEP* yang diperoleh menunjukkan bahwa pada pembesaran ikan lele dumbo ini tidak mengalami kerugian dan tidak mendapatkan keuntungan apabila volume produksi (unit) dan volume penjualan (sales) mencapai nilai tersebut.

Pada aspek finansial jangka pendek jika dianalisis dengan tabel bantu seperti pada tabel 20 dibawah ini.

Tabel 20. Hasil Analisis Aspek Finansial Jangka Pendek Dengan Tabel Bantu

No.	Perhitungan	Hasil	Analisis	Ketentuan Menganalisis
1	Penerimaan	Rp. 86.953.848	Sudah mempunyai banyak nilai penerimaan yang didapatkan dari budidaya ikan lele satu tahun	-
2	Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)	1,3	Sudah dikatakan layak karena nilainya R/C lebih besar dari 1 ($R/C > 1$) pada budidaya ikan lele di UPT. BBI Desa Penataan	Jika kurang dari 1 maka usaha tidak efisien atau tidak menguntungkan dan jika lebih besar dari 1 maka usaha efisien atau menguntungkan.
3	Keuntungan	Rp. 15.462.056	Keuntungan sudah banyak yang didapat UPT. BBI Desa Penataan dapat menutupi <i>total cost</i>	-
4	Rentabilitas	21%	UPT. BBI Desa Penataan sudah layak karena dapat menghasilkan keuntungan 21% dari modal	Jika semakin tinggi nilai rentabilitasnya maka semakin tinggi tingkat efisiensi dan harus lebih tinggi dari tingkat bunga bank maka dikatakan menguntungkan dan layak
5	BEP - BEP Unit - BEP Sales	586,5kg/tahun Rp. 9.215.078,9	UPT. BBI Desa Penataan harus memproduksi ikan lele dumbo diatas nilai BEP Unit dan BEP Sales	- Tidak mengalami laba atau rugi jika dilihat dari segi jumlah produk yang dihasilkan atau volume penjualan - Tidak mengalami laba atau rugi jika dilihat dari penerimaan yang diperoleh

5.7.2 Analisis Finansial Jangka Panjang

Analisa jangka panjang pada pembesaran ikan lele dumbo ini meliputi Penambahan investasi (*Re-invest*), *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Profitability Index (PI)*, *Benefit and Cost Ratio (Net B/C)*, *Payback Period (PP)*, dan Analisis Sensitivitas.

5.7.2.1 Penambahan Investasi (*Re-invest*)

Biaya penambahan investasi adalah biaya yang digunakan oleh perusahaan dengan tujuan pengadaan peralatan baru karena peralatan yang digunakan dalam perusahaan sudah tidak layak digunakan atau mengalami penyusutan. Penambahan investasi bertujuan untuk memperlancar kegiatan pembesaran ikan lele dumbo, penambahan investasi pada masing-masing pembudidaya ikan lele dumbo setiap tahun bervariasi tergantung jenis dan banyaknya sarana yang harus diganti karena kelayakan sarana tersebut sudah menurun atau usia ekonomisnya sudah habis.

Penambahan investasi pada usaha pembesaran ikan lele pada saat ini hingga 10 tahun kedepan (tahun 2016-2025) dengan nilai kenaikan sebesar 1% setiap tahunnya. Biaya yang dikeluarkan oleh UPT. BBI Desa Penataan dalam budidaya ikan lele dumbo selama tahun 2016-2025 adalah sebesar Rp.6.375.000. Untuk rincinannya dapat dilihat pada lampiran 5.7.

5.7.2.2 NPV (*Net Present Value*)

Menurut Riyanto (2009), mengatakan metode yang digunakan untuk menghitung *Net present value* adalah nilai sekarang (*present value*) dari (*proceeds*) yang diharapkan atas dasar (*discount rate*) tertentu. Dimana apabila PV dari keseluruhan *proceeds* yang diharapkan lebih besar daripada PV investasinya, maka proyek dapat diterima. Sebaliknya, apabila jumlah PV dari keseluruhan *proceeds* lebih kecil daripada PV investasinya, berarti NPV bernilai negatif maka proyek dapat ditolak.

Net Present Value (NPV) merupakan situasi metode menghitung nilai semua manfaat yang akan datang, dan yang dinilai saat ini. Kriteria ini mengatakan bahwa proyek akan dipilih jika nilai $NPV > 0$. *Net Present Value* (NPV) diperhitungkan dari selisih antara *present value benefit* dengan *present value cost*. Perhitungan NPV menggunakan *discount rate* sebesar 7,08%. Pada

kondisi normal usaha pembesaran ikan lele dumbo ini adalah sebesar Rp.132.153.855,2. Hasil NPV tersebut menunjukkan usaha budidaya ikan lele dumbo ini menguntungkan dan layak untuk dijalankan karena nilai NPV yang diperoleh bernilai positif. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada Lampiran 5.8.

5.7.2.3 Profitabilitas index (PI) atau Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)

Benefit and Cost Ratio (B/C) merupakan rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. Suatu usaha layak untuk dijalankan apabila nilai *Net B/C* > 1 , sebaliknya jika nilai *Net B/C* < 1 , maka usaha tidak layak untuk dijalankan. Nilai *Net B/C* dalam keadaan normal yang diperoleh dari budidaya pembesaran ikan lele dumbo BBI Desa Penataan sebesar 21,73. Hal ini berarti *Net B/C* lebih dari 1, sehingga usaha tersebut dikatakan layak dan lebih menguntungkan. Rincian untuk *Net B/C* dapat dilihat pada Lampiran 5.8.

5.7.2.4 IRR (Internal Rate of Return)

Menurut Husnan dan Suwarsono (1999), metode *Internal Rate of Return* (IRR) adalah menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa-masa mendatang. Apabila tingkat bunga ini lebih besar dari pada tingkat bunga relevan (tingkat keuntungan yang disyaratkan), maka investasi dikatakan menguntungkan, kalau lebih kecil dikatakan merugikan.

Fungsi *Internal Rate of Return* (IRR) adalah menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih (*inflow*) dimasa mendatang. Nilai IRR dalam keadaan normal pada pembesaran ikan lele dumbo ini adalah sebesar 269% sehingga nilai tersebut diatas tingkat suku bunga bank (7,08%). Hal ini dikatakan usaha ini dikatakan layak untuk dijalankan. Untuk rincian tabel IRR dapat dilihat pada Lampiran 5.8.

5.7.2.5 Payback Period (PP)

Payback Period merupakan suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan “*proceeds*” atau aliran kas neto (*net cash flow*). Dengan demikian *Payback Period* dari suatu investasi menggambarkan panjangnya waktu yang diperlukan agar dana yang tertanam pada suatu investasi dapat diperoleh kembali seluruhnya (Riyanto, 2009).

Payback period dari suatu investasi menggambarkan lama waktu yang diperlukan untuk mengembalikan investasi yang digunakan untuk usaha pembesaran ikan lele agar dapat kembali sepenuhnya. Nilai *Payback period* yang diperoleh pada pembesaran ikan lele dumbo dalam kondisi normal adalah sebesar 0,40 tahun. Dari hasil PP tersebut diartikan bahwa jangka waktu pengembalian modal yang diinvestasikan sebesar 0,38 tahun. Untuk rincian tabel IRR dapat dilihat pada Lampiran 5.8.

5.7.2.6 Analisis sensitivitas

Analisis sensitivitas yaitu memperhitungkan risiko kerugian dengan menurunkan dan atau menaikkan biaya dan atau pendapatan dari suatu usaha. Sehingga diketahui tingkat sensitivitas atau kepekaan usaha terhadap perubahan biaya dan atau pendapatan (Husnan dan Suwarsono, 1999).

Dengan analisis sensitivitas ini diharapkan akan diketahui seberapa jauh tingkat kepekaan arus kas dipengaruhi oleh berbagai perubahan dari masing-masing variabel, apabila suatu variabel tertentu berubah. Sedangkan variabel-variabel lainnya dianggap tetap atau tidak berubah. Setelah diadakan perhitungan pengaruh dari perubahan masing-masing variabel tersebut terhadap arus kas, akan dapat diketahui variabel - variabel mana yang pengaruhnya besar terhadap arus kas dan mana yang pengaruhnya relatif kecil (Riyanto, 2009).

Analisis sensitivitas menunjukkan bagian-bagian yang peka terhadap perubahan dalam suatu variabel, sehingga para pengusaha dapat melakukan pengawasan lebih ketat untuk menjamin hasil yang diharapkan. Kepekaan hasil analisis ini bukan hanya ditentukan dari besarnya perubahan-perubahan variabel-variabel lain. Oleh karena itu, dalam penelitian analisis sensitivitas dilakukan untuk melihat pengaruh-pengaruh adanya perubahan yang terjadi.

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 $IRR < 7,08\%$ suku bunga isyarat. Adapun hasil analisis sensitivitas yang diperoleh dari masing-masing pembudidaya pembesaran ikan lele dengan beberapa asumsi sebagai berikut:

F. Asumsi Biaya Naik 5,5%

Tabel 21. Asumsi Biaya Naik 5,5%

Sensitivitas	Biaya naik 5,5%	NPV	151.744.689
		Net B/C	24,80
		IRR	215,16%
		PP	0,52

Berdasarkan tabel di atas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 5,5%, diperoleh hasil NPV yang bersifat positif yang lebih dari 1, yaitu sebesar 151.744.689. Kemudian nilai Net B/C sebesar 24,80 dimana lebih dari 1 dan nilai IRR sebesar 215,16%. PP yang diperoleh ialah 0,52 tahun. Maka pada kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa perencanaan bisnis yang diusulkan layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 5,5% dapat dilihat pada Lampiran 5.9.

G. Asumsi Benefit turun 8%

Tabel 22. Asumsi Benefit Turun 8%

Sensitivitas	Benefit turun 8%	NPV	107.235.406
		Net B/C	17,82
		IRR	169%
		PP	0,68

Berdasarkan tabel di atas, dengan menggunakan asumsi benefit turun 8%, diperoleh hasil NPV yang bersifat positif yang lebih dari 1, yaitu sebesar 107.235.406. Kemudian nilai Net B/C sebesar 17,82 dimana lebih dari 1 dan nilai IRR sebesar 168%. PP yang diperoleh ialah 0,68 tahun. Maka pada kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa perencanaan bisnis yang diusulkan layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi benefit turun 8% dapat dilihat pada Lampiran 5.10.

H. Asumsi Biaya Naik 5,5% dan Benefit Turun 8%

Tabel 23. Asumsi Biaya Naik 5.5% dan Benefit Turun 8%

Sensitivitas	Biaya naik 5,5% dan Benefit turun 8%	NPV	87.493.074
		Net B/C	14,72
		IRR	127%
		PP	0,98

Berdasarkan tabel di atas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 5,5% dan benefit turun 8%, diperoleh hasil NPV yang bersifat positif yang lebih dari 1, yaitu sebesar 87.493.074. Kemudian nilai Net B/C sebesar 14,72 dimana lebih dari 1 dan nilai IRR sebesar 127%. PP yang diperoleh ialah 0,98 tahun. Maka pada kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa perencanaan bisnis yang diusulkan layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 5,5% dan benefit turun 8% dapat dilihat pada Lampiran 5.11.

5.8 Strategi Pengembangan Budidaya Ikan Lele Dumbo di UPT. BBI Desa Penataan

Perumusan strategi pengembangan budidaya ikan lele dumbo di UPT. BBI Desa Penataan dimulai dengan melakukan identifikasi faktor internal dan eksternal kemudian merumuskan alternatif strategi pengembangan usaha dan melihat arah perkembangan usaha dan menentukan strategi pengembangan usaha.

5.8.1 Faktor Strategi Internal

Analisa faktor internal merupakan penganalisaan lingkungan internal perusahaan yang berguna untuk mengetahui kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengembangkan usahanya, dan untuk mengetahui kelemahan perusahaan yang dapat menghambat perkembangan tersebut. Dari analisa pada kekuatan dan kelemahan tersebut akan dijadikan dasar untuk menentukan strategi internal apa yang akan dijalankan oleh perusahaan nantinya. Berikut ini adalah hasil analisa faktor internal dari budidaya ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan.

a. Identifikasi Faktor Kekuatan (*Strenght*)

Kekuatan merupakan kompetensi khusus yang terdapat dalam usaha yang berakibat pada pemilikan keunggulan dan kemampuan dalam pengembangan usaha. Adapun kekuatan pada budidaya ikan lele dumbo BBI Desa Penataan adalah sebagai berikut:

1. Secara aspek teknis (Faktor Produksi, Sarana dan prasarana, output) usaha ini layak dan mampu menghasilkan ikan lele dumbo yang berkualitas

Faktor produksi merupakan sesuatu yang dapat dimanfaatkan manusia untuk keperluan hidupnya. Tersedianya sumber daya yang memadai dapat mendukung berkembangnya usaha pembesaran ikan lele dumbo di Desa

Penataan. Sumber daya yang mendukung untuk pengembangan usaha pembesaran ikan lele dumbo ini, meliputi:

- ✓ Sumber daya alam :
 - Sumber air yang melimpah di daerah ini
- ✓ Sumber daya manusia :
 - Kemampuan yang baik dalam mengelola/membudidayakan ikan lele dumbo
 - Kerjasama yang baik dari semua pegawai
- ✓ Sumber daya buatan :
 - Tersedianya pakan ikan lele dumbo
 - Tersedianya sarana dan prasarana serta fasilitas yang memadai

Sarana dan prasarana juga mendukung berkembangnya usaha pembesaran ikan lele dumbo seperti:

 - ✓ Sarana
 - Tersedianya kolam yang memadai
 - Peralatan yang mendukung
 - ✓ Prasarana
 - Sumber air yang melimpah
 - Tersedianya pakan dan obat
 - Listrik yang tersedia

Dari semua faktor – faktor diatas dapat mendukung usaha pembesaran ikan lele dumbo di UPT. BBI Desa Penataan yang dapat menghasilkan output berupa ikan lele dumbo konsumsi yang berkualitas bagus. Karena menggunakan tambahan suplemen yang berupa enzim pada pakan ikan lele dumbo maka lele dumbo yang dibudidayakan mempunyai nilai lebih. Nilai lebih tersebut yaitu yang pertama lele dumbo pada budidaya di BBI Desa Penataan lebih padat dagingnya. Selanjutnya lamanya waktu budidaya ikan lele dumbo di BBI Desa

Penataan hanya membutuhkan waktu 50 – 75 hari dalam satu siklus produksi. Dan yang terakhir lele dumbo yang dihasilkan di BBI Desa Penataan mempunyai kualitas yang bagus dan mempunyai harga yang sama dengan lele dumbo pada umumnya. Semua hal tersebut menjadi perbedaan dari budidaya ikan lele dumbo BBI Desa Penataan dengan budidaya ikan lele dumbo yang lain. Berdasarkan fakta di lapang pemberian bobot sebesar 0,20 dikarenakan faktor ini sangat penting bagi keberhasilan usaha budidaya ikan lele dumbo di UPT. BBI Desa Penataan sedangkan rating sebesar 4 diberikan karena dukungan aspek teknis sangat berpengaruh terhadap kelancaran budidaya ikan lele dumbo.

2. Usaha layak dijalankan dari aspek finansial

Berdasarkan aspek finansial usaha pembesaran ikan lele dumbo ini layak untuk dijalankan dan dikembangkan lebih lanjut karena dilihat dari hasil analisis finansial jangka pendek (*permodalan, biaya produksi, penerimaan, keuntungan, revenue cost ratio, rentabilitas, break event point*) dan jangka panjang (*re-invest, net present value, profitability index, internal rate of return, payback period, analisis sensitivitas*) menunjukkan bahwa usaha pembesaran ikan lele dumbo di UPT. BBI Desa Penataan menguntungkan dan layak untuk dijalankan. Dengan demikian, terdapat dukungan finansial untuk mengembangkan usaha pembesaran ikan lele dumbo di UPT. BBI Desa Penataan. Berdasarkan perhitungan peneliti mengenai aspek finansial yang tergolong layak, maka bobot diberikan sebesar 0,15 karena aspek finansial termasuk penting dalam suatu usaha yang akan terus berjalan apabila telah dikatakan layak. Rating sebesar 3 diberikan karena kelayakan usaha berpengaruh bagi keberlanjutan suatu usaha dimasa mendatang.

3. Praktek manajemen yang efektif

Tersedianya struktur organisasi merupakan hal yang sangat penting untuk menjalankan usaha pembesaran ikan lele dumbo ini, karena sebagai

acuan tenaga kerja untuk menjalankan tugasnya masing – masing dengan cepat dengan keahlian masing - masing. Hal tersebut dapat membuat tenaga kerja menjadi solid atau kompak satu sama lain serta hal tersebut dapat membuat manajemen yang efektif pada UPT. BBI Desa Penataan. Dengan demikian bobot yang diberikan adalah sebesar 0,15 karena praktek manajemen yang efektif termasuk penting dan rating sebesar 3 dikarenakan praktek manajemen yang efektif cukup berpengaruh dalam membantu meringankan tugas masing – masing tenaga kerja untuk mengembangkan usaha ikan lele dumbo di UPT. BBI Desa Penataan.

4. Kemampuan UPT. BBI Desa Penataan yang dapat mencari konsumen hingga dapat membuat sistem pemasaran sendiri

Untuk sistem pemasaran pada budidaya ikan lele dumbo di UPT. BBI Desa Penataan disusun sendiri. Mulai dari mencari para lembaga pemasaran pada awalnya masih sulit untuk membuka sistem pemasaran sendiri karena anggapan masyarakat akan ikan lele masih negatif yakni ikan yang jorok dan kotor. Tetapi pada akhirnya permintaan akan ikan lele sangat banyak maka sistem pemasaran pada UPT. BBI Desa Penataan berkembang dengan menjalin kerjasama kepada para lembaga pemasaran seperti: pedagang pengepul, pedagang pasar, pedagang pengecer dan rumah tangga. Hingga membuat kelompok tani di sekitar UPT. BBI Desa Penataan yang bertujuan untuk menjalin kerjasama antar petani pembudidaya ikan lele di wilayah Desa Penataan. Untuk memenuhi permintaan konsumen bentuk kerjasamanya yaitu jika ada permintaan dari konsumen untuk ikan lele konsumsi maka pembudidaya yang baru panen berhak untuk memenuhi permintaan konsumen tersebut. Dengan demikian bobot yang diberikan adalah sebesar 0,10 karena kemampuan ini cukup berpengaruh dalam mengembangkan usaha dan rating sebesar 2 dikarenakan kemampuan dalam mencari pasar cukup berpengaruh untuk bisa mengembangkan usaha

budidaya ikan lele dumbo di UPT. BBI Desa Penataan khususnya pada aspek pemasaran.

b. Identifikasi Faktor Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan merupakan kekurangan yang menjadi penghalang dan dapat menjadi penyebab terjadinya kerugian pada usaha. Adapun kelemahan pada budidaya ikan lele dumbo ini antara lain:

1. Belum dapat memproduksi benih ikan lele dumbo sendiri

Pada UPT. BBI Desa Penataan sudah banyak memproduksi benih ikan seperti pada salah satu tujuannya yaitu memproduksi benih ikan unggul dalam rangka memenuhi kebutuhan petani ikan akan benih yang bermutu, dari segi kualitas maupun kuantitasnya. UPT. BBI Desa Penataan sudah dapat memproduksi benih dari ikan nila, ikan tombro dan ikan bawal namun ikan lele dumbo masih belum. Berdasarkan fakta di lapang pemberian bobot sebesar 0,10 dikarenakan faktor ini cukup penting bagi keberhasilan usaha budidaya ikan lele dumbo sedangkan rating sebesar 3 diberikan karena belum dapatnya UPT. BBI Desa Penataan produksi benih ikan lele dumbo sendiri cukup berpengaruh terhadap pengembangan usaha kedepannya.

2. Pergantian pemimpin UPT. BBI Desa Penataan

UPT. BBI Desa Penataan merupakan sebuah instansi pemerintah dibawah kepemimpinan Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan. Hal tersebut jadi landasan para pekerja jika mendapatkan perintah langsung dari Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan seperti program yang akan dijalankan atau perencanaan proyek kedepan. Maka untuk keorganisasian atau kepengurusan di BBI Desa Penataan yang bertanggung jawab yakni Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan. Karena jika terdapat pergantian kepengurusan pada BBI Desa Penataan maka kebijakan dan program – program

yang dijalankan akan menjadi berbeda dan terkadang tidak melanjutkan program – program lama yang masih berjalan, terkadang akan membuat program – program yang baru kedepannya, hal tersebut menjadi salah satu kelemahan pada BBI Desa Penataan. Berdasarkan fakta di lapang pemberian bobot sebesar 0,10 dikarenakan faktor ini cukup penting bagi keberhasilan usaha budidaya ikan lele dumbo sedangkan rating sebesar 3 diberikan karena pergantian pemimpin berpengaruh terhadap perkembangan usaha budidaya ikan lele kedepan.

3. Kurangnya jumlah tenaga kerja

Kurangnya tenaga kerja disebabkan karena letaknya begitu jauh dari jalan besar di Desa Penataan maka hal tersebut membuat masyarakat belum mengerti letak tempat BBI Desa Penataan baik masyarakat Desa Penataan ataupun di luar Desa Penataan. Banyaknya proyek ataupun komoditi ikan yang bermacam – macam menyebabkan kebutuhan akan tenaga kerja meningkat. Hal tersebut menjadi kelemahan BBI Desa Penataan jika membudidayakan ikan secara banyak maka dalam menyikapi hal tersebut BBI Desa Penataan saat membutuhkan tenaga kerja banyak yakni waktu panen mempekerjakan masyarakat sekitar sebagai tenaga kerja harian. Berdasarkan fakta di lapang pemberian bobot sebesar 0,15 dikarenakan faktor ini penting bagi keberhasilan usaha budidaya ikan lele dumbo sedangkan rating sebesar 2 diberikan karena kurangnya jumlah tenaga kerja cukup berpengaruh terhadap perkembangan usaha budidaya ikan lele kedepan. Identifikasi faktor internal dapat dilihat pada tabel 24.

Tabel 24. Matriks IFAS Pada Pembesaran Ikan Lele Dumbo

No.	Faktor Strategi Internal	Bobot (B)	Rating (R)	B x R
• Kekuatan				
1.	Secara aspek teknis (Faktor Produksi, Sarana dan prasarana, output) usaha ini layak dan mampu menghasilkan ikan lele dumbo yang berkualitas	0,20	4	0,80
2.	Usaha layak dijalankan dari aspek	0,15	3	0,45

	finansial			
3.	Praktek manajemen yang efektif	0,15	3	0,45
4.	Kemampuan UPT. BBI Desa Penataan yang dapat mencari konsumen hingga dapat membuat sistem pemasaran sendiri	0,10	2	0,20
	Jumlah	0,60		1,90
• Kelemahan				
1.	Belum dapat memproduksi benih ikan lele dumbo sendiri	0,10	3	0,30
2.	Pergantian pemimpin UPT. BBI Desa Penataan	0,10	3	0,30
3.	Kurangnya jumlah tenaga kerja	0,15	2	0,30
	Jumlah	0,35		0,90
	Total	0,95		2,80

Berdasarkan tabel diatas didapatkan hasil dari faktor strategi internal pada usaha pembesaran ikan lele dumbo diperoleh skor faktor kekuatan sebesar 1,90 sedangkan faktor kelemahan diperoleh skor sebesar 0,90. Sehingga dapat disimpulkan hasil dari matrik analisis faktor strategi internal (IFAS) dalam pembesaran ikan lele dumbo faktor kekuatan lebih dominan atau lebih berpengaruh dari pada faktor kelemahan.

5.8.2 Faktor Strategi Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor dari lingkungan luar usaha yang meliputi peluang dan ancaman pada budidaya ikan lele dumbo ini. Analisis faktor eksternal dilakukan dengan melihat faktor-faktor di luar usaha untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman pengembangan budidaya ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan sehingga memudahkan untuk menentukan strategi pengembangan usahanya.

a. Peluang (*Opportunity*)

Peluang merupakan perubahan yang dapat dilihat sebelumnya dalam waktu dekat dan dimasa mendatang yang akan memberikan keuntungan untuk pengembangan usaha. Adapun peluang pada budidaya ikan lele dumbo ini yaitu:

1. Permintaan ikan lele dumbo yang meningkat karena ikan lele dumbo yang dihasilkan selalu habis

Semakin meningkatnya permintaan ikan lele dumbo konsumsi di pasar menjadi peluang terhadap usaha pembesaran ikan lele dumbo. Dilihat dari meningkatnya permintaan ikan lele dumbo di pasar, masyarakat perlu memanfaatkan peluang tersebut dengan memproduksi ikan lele dumbo konsumsi, hal ini menjadi peluang yang besar bagi pembudidaya untuk memproduksi ikan lele dumbo secara besar. Daerah ini merupakan daerah yang cocok untuk usaha perikanan, karena memiliki sumber daya yang memadai, sehingga bagus untuk mengembangkan usaha pembesaran ikan lele dumbo dalam rangka memenuhi permintaan pasar. Berdasarkan fakta di lapang pemberian bobot sebesar 0,20 dikarenakan setiap kali produksi selalu terjual habis ikan lele dumbo sedangkan rating sebesar 4 diberikan karena karena faktor permintaan ikan bandeng presto berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha di masa mendatang.

2. Persaingan pembudidaya didaerah sekitar tidak terlalu banyak

Pada pembesaran ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan ini sangat kecil sekali terjadi persaingan, karena dilihat dari jumlah masyarakat di Desa Penataan yang melakukan budidaya pembesaran ikan lele masih sedikit, sehingga persaingan dalam memasarkan ikan lele dumbo tidak terlalu besar. Hal tersebut dilatarbelakangi karena usaha ikan lele dumbo menurut masyarakat sekitar membutuhkan biaya yang banyak mulai dari sarana produksi hingga pakan. Bobot yang diberikan pada faktor persaingan pembudidaya didaerah sekitar tidak terlalu banyak sebesar 0,15 dan rating sebesar 3.

3. Pada aspek sosial ekonomi, adanya masyarakat sekitar yang dapat menjadi tenaga kerja bantuan atau harian

Untuk dapat mempercepat dan membantu selama proses budidaya dibutuhkan tenaga kerja tambahan karena tidak hanya ikan lele dumbo saja yang dibudidayakan tapi banyak komoditi ikan yang dibudidayakan di UPT. BBI Desa Penataan maka dari itu pekerjaannya semakin banyak, khususnya untuk budidaya ikan lele dumbo. Pada saat budidaya telah memasuki tahap akhir yaitu pemanenan, untuk mempermudah pekerjaan para tenaga kerja dibutuhkan tenaga kerja tambahan. Pada UPT. BBI Desa Penataan untuk membantu saat budidaya khususnya pada saat pemanenan maka membutuhkan tenaga kerja tambahan merekrut di daerah sekitar area UPT. BBI Desa Penataan. Maka hal tersebut menjadi nilai pendapatan tambahan untuk masyarakat sekitar selain itu menjadi pembelajaran kepada masyarakat untuk dapat budidaya ikan lele dumbo dirumah sendiri. Bobot yang diberikan pada faktor aspek sosial ekonomi, adanya masyarakat sekitar yang dapat menjadi tenaga kerja bantuan atau harian sebesar 0,05 dan rating sebesar 1.

4. Dari aspek lingkungan, dengan masih terjaga dan bersih lingkungan UPT. BBI Desa Penataan

Kualitas lingkungan yang bersih dan terjaga dari pencemaran sangat berpengaruh terhadap kehidupan makhluk hidup yang berada di lingkungan tersebut. Pada usaha pembesaran ikan lele dumbo di UPT. BBI Desa Penataan memiliki prospek yang sangat bagus untuk dikembangkan karena didukung oleh keadaan lingkungan yang masih terjaga kebersihannya, mulai dari kualitas perairan, kondisi tanah yang subur dan tidak tercemar oleh limbah yang berbahaya. Sehingga hal ini dapat menjadi kekuatan untuk pengembangan usaha pembesaran ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan. Berdasarkan fakta

dilapang bobot sebesar 0,10 dan rating sebesar 2 diberikan pada faktor aspek lingkungan, masih terjaga dan bersih lingkungan UPT. BBI Desa Penataan.

5. Dari aspek hukum, adanya bantuan dari Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan dan Pemerintah berupa sarana dan prasarana sesuai dengan Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan

UPT. BBI Desa Penataan berada dibawah kewenangan Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan. Maka untuk program dan tujuan kedepan sudah diatur, hal tersebut untuk memajukan perikanan budidaya di Kabupaten Pasuruan. Untuk budidaya ikan lele dumbo di UPT. BBI Desa Penataan jika terdapat kendala seperti ikan lele terkena penyakit maka Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan turut ikut membantu. Selain hal tersebut, UPT. BBI Desa Penataan dibantu oleh pemerintah yakni menurut Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia Nomor 51/Permen-KP/2014 tentang Petunjuk teknis penggunaan dana alokasi khusus bidang kelautan dan perikanan tahun 2015. Yang berisi tentang bantuan dari pemerintah berupa penambahan sarana dan prasarana yang berfungsi untuk menunjang keperluan budidaya pada Balai Benih Ikan. Sehingga hal tersebut dapat menunjang produksi ikan akan benih ikan maupun ikan konsumsi menjadi lebih banyak dari sebelumnya dan akan meningkatkan pendapatan asli daerah. Bobot yang diberikan pada faktor ini adalah 0,10 dengan rating sebesar 2 dikarenakan adanya bantuan mulai dari sarana, prasarana dan yang lainnya dari pemerintah Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan.

b. Ancaman (*Threats*)

Ancaman adalah situasi utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan, jika ada pesaing. Kekuatan adalah keunggulan sumber daya relatif terhadap pesaing dan kebutuhan dari pasar yang dilayani atau yang akan dilayani oleh suatu perusahaan. Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam satu atau lebih sumber daya atau kapabilitas relatif suatu perusahaan dibandingkan pesaingnya yang dapat menghambat kinerja efektif perusahaan tersebut (Pearce dan Robinson, 2007).

Threats atau ancaman ialah hal-hal yang akan menjadi ancaman di masa yang akan datang terkait jalannya budidaya ikan lele dumbo. Ancaman merupakan situasi yang tidak menguntungkan dalam suatu usaha. Suatu usaha akan terganggu bila ancaman yang datang tidak segera diatasi.

Ancaman merupakan gejala-gejala yang merupakan dampak negatif atas keberhasilan usaha, namun umumnya berada diluar kendali usaha. Apabila ancaman tersebut tidak diatasi maka akan menjadi kendala bagi pengembangan usaha. Berikut ini adalah ancaman-ancaman terhadap budidaya ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan.

1. Adanya serangan penyakit disebabkan salah satunya dari perubahan cuaca dan menurunnya kualitas benih yang datang

Penyakit pada ikan dapat menyerang kapan saja tanpa diketahui dan dapat mengakibatkan kematian pada ikan. Penyakit yang menyerang ikan lele dumbo adalah inveksi yang disebabkan oleh jamur dan bakteri, seperti protozoa dan bakteri *Aeromonas*. Penyakit ini sering sekali mengganggu kegiatan produksi pembesaran ikan lele dumbo yang disebabkan oleh kesalahan lingkungan, seperti pengelolaan kualitas air, lingkungan yang kurang bersih atau pemberian pakan yang terlalu banyak sehingga menjadikan kotoran yang mengendap di dasar kolam. Terjadinya perubahan cuaca secara tiba-tiba juga akan

mempengaruhi kondisi ikan lele dumbo, karena hal ini akan berpengaruh terhadap daya tahan tubuh ikan lele dumbo dan menyebabkan ikan lele dumbo mudah terserang penyakit yang dapat mengakibatkan kematian pada ikan lele dumbo.

Benih yang ada pada BBI Desa Penataan berasal dari Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan. Benih yang datang terkadang berkualitas baik dan terkadang berkualitas buruk. Hal ini disebabkan banyak benih yang datang dari luar yang mengatasnamakan benih bersal dari Pasuruan tetapi bisa saja dari luar kota Pasuruan. Jika benih yang berasal dari Pasuruan pasti berkualitas bagus dan yang dari luar kota belum tentu bagus. Hal tersebut dapat memicu penyakit dari dalam diri lele dumbo tersebut yang menyebabkan kematian benih di usia dini atau lele dumbo yang dibudidaya menjadi sulit tuk berkembang besar. Dengan adanya fakta di lapang maka pemberian bobot sebesar 0,15 dan rating sebesar 2 diberikan.

2. Terdapat pedagang yang curang waktu pembelian

Dalam melakukan penjualan hasil budidaya kepada pedagang, biasanya transaksi dilakukan ditempat BBI Desa Penataan. Pedagang datang ke BBI Desa Penataan atau sebaliknya. Biasanya terjadi kecurangan yang terjadi jika pihak BBI Desa Penataan yang datang ke tempat pedagang. Bentuk kecurangannya yakni berada pada timbangan yang mereka sediakan tidak sesuai dengan timbangan yang ada pada BBI Desa Penataan, hal tersebut menyebabkan kerugian pada penjualan hasil budidaya. Selain itu hal curang yang lainnya yaitu pada waktu pembayaran pada pedagang yang tidak pernah cash atau pembayaran ditempat. Biasanya pedagang yang curang pembayaran mereka dilakukan dua minggu atau beberapa minggu setelah ikan hasil budidaya di terima mereka, hal tersebut juga membuat pihak BBI Desa Penataan menjadi

susah untuk mendapatkan keuntungan secara cepat. Dengan adanya fakta di lapang maka pemberian bobot sebesar 0,10 dan rating sebesar 3 diberikan.

Setelah faktor eksternal pada usaha pembesaran ikan lele telah diidentifikasi, selanjutnya dimasukkan pada tabel analisis untuk diberikan skor. faktor eksternal (EFAS) dapat dilihat pada tabel 25.

Tabel 25. Matriks EFAS Pada Pembesaran Ikan Lele Dumbo

No.	Faktor Strategi Eksternal	Bobot (B)	Rating (R)	B x R
• Peluang				
1.	Permintaan ikan lele dumbo yang meningkat karena ikan lele dumbo yang dihasilkan selalu habis	0,20	4	0,80
2.	Persaingan pembudidaya didaerah sekitar tidak terlalu banyak	0,15	3	0,45
3.	Pada aspek sosial ekonomi, adanya masyarakat sekitar yang dapat menjadi tenaga kerja bantuan atau harian	0,05	1	0,05
4.	Dari aspek lingkungan, dengan masih terjaga dan bersih lingkungan UPT. BBI Desa Penataan	0,10	2	0,20
5.	Dari aspek hukum, adanya bantuan berupa sarana dan prasarana dari Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan dan Pemerintah sesuai dengan Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan	0,10	2	0,20
Jumlah		0,60		1,70
• Ancaman				
1.	Adanya serangan penyakit disebabkan salah satunya dari perubahan cuaca dan menurunnya kualitas benih yang datang	0,15	2	0,30
2.	Terdapat pedagang yang curang waktu pembelian	0,10	3	0,30
Jumlah		0,25		0,60
Total		0,85		2,30

Berdasarkan tabel diatas di dapatkan hasil dari faktor strategi eksternal pada pembesaran ikan lele dumbo diperoleh skor faktor peluang sebesar 1,70 sedangkan faktor kelemahan diperoleh skor sebesar 0,60. Sehingga dapat disimpulkan hasil dari matrik analisis faktor strategi eksternal (EFAS) dalam

pembesaran ikan lele dumbo faktor peluang lebih dominan atau lebih berpengaruh dari pada faktor ancaman.

5.8.3 Matrik SWOT Pada Usaha Pembesaran Ikan Lele Dumbo di UPT. BBI

Desa Penataan

Berdasarkan hasil dari diagram SWOT pada pembesaran ikan lele dumbo terletak pada kuadran 1 yang merupakan situasi yang menguntungkan pada pembesaran ikan lele dumbo, karena memiliki kekuatan dan peluang untuk pengembangan usaha pembesaran ikan lele dumbo kedepannya. Sehingga diperlukan penyusunan strategi dengan menggunakan matrik SWOT yang digunakan untuk menyusun suatu rencana strategi yang didasarkan pada strategi SO (*strengths opportunities*), ST (*strengths treaths*), WO (*weakness opportunity*), dan WT (*weakness threats*). Sehingga diharapkan dapat menghasilkan strategi yang lebih baik untuk pengembangan pembesaran ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan. Matrik SWOT untuk pembesaran ikan lele dumbo dapat dilihat pada tabel 26.

Tabel 26. Matrik SWOT Usaha Pembesaran Ikan Lele Dumbo

Faktor Internal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
	1. Secara aspek teknis (Faktor Produksi, Sarana dan prasarana, output) usaha ini layak dan mampu menghasilkan ikan lele dumbo yang berkualitas 2. Usaha layak dijalankan dari aspek finansial 3. Praktek manajemen yang efektif 4. Kemampuan UPT. BBI Desa Penataan yang dapat mencari konsumen hingga dapat membuat sistem pemasaran sendiri	1. Belum dapat memproduksi benih ikan lele dumbo sendiri 2. Pergantian pemimpin UPT. BBI Desa Penataan 3. Kurangnya jumlah tenaga kerja
Faktor Eksternal	Peluang (O)	Strategi (WO)
	1. Permintaan ikan lele dumbo yang meningkat karena ikan lele dumbo	1. Membudidayakan benih ikan lele dumbo sendiri karena didukung

yang dihasilkan selalu habis 2. Persaingan pembudidaya didaerah sekitar tidak terlalu banyak 3. Pada aspek sosial ekonomi, adanya masyarakat sekitar yang dapat menjadi tenaga kerja bantuan atau harian 4. Dari aspek lingkungan, dengan masih terjaga dan bersih lingkungan UPT. BBI Desa Penataan 5. Dari aspek hukum, dengan adanya bantuan berupa sarana dan prasarana dari Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan dan dari pemerintah sesuai dengan peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan	optimal dengan cara meningkatkan jumlah produksi ikan lele dumbo serta untuk memenuhi permintaan ikan lele dumbo (S1,O1) 2. Memanfaatkan persaingan pasar yang masih sedikit dan sistem pemasaran sendiri untuk memperluas daerah pemasaran (S3,O2) 3. Memanfaatkan aspek finansial yang layak serta aspek lingkungan dan aspek hukum yang mendukung hal tersebut bisa menjadi acuan untuk mengembangkan pembesaran ikan lele dumbo UPT. BBI Desa Penataan (S2,S4,O5) 4. Memanfaatkan tenaga kerja bantuan dari masyarakat sekitar dapat menambah efektifitas manajemen (S3,O3)	lingkungan usaha sekitar yang masih terjaga dan bersih hal tersebut bertujuan untuk memudahkan dalam memenuhi permintaan pasar yang banyak (W1,O1,O2,O4) 2. Penyerapan tenaga kerja tetap kepada masyarakat sekitar atau oleh Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan (W3,O3,O5) 3. Memilih pemimpin yang mempunyai ketrampilan yang dapat melanjutkan program – program yang sudah berjalan di UPT. BBI Desa Penataan (W2,O5)
Ancaman (T) 1. Adanya serangan penyakit disebabkan salah satunya dari perubahan cuaca dan menurunnya kualitas benih ikan lele yang datang 2. Terdapat pedagang yang curang dalam pembayaran dan penimbangan	Strategi (ST) 1. Adanya pengalaman budidaya serta tambahan biaya maka dapat mengantisipasi penyakit yang datang dengan cara menyiapkan obat – obatan dan suplemen (S1,S2,T1) 2. Untuk memperlancar pemasaran, disediakan timbangan sendiri dan dibuat sistem pembayaran minimal paling lambat seminggu untuk mengantisipasi pedagang yang curang (S3,S4,T2)	Strategi (WT) 1. Diupayakan memilih benih yang berkualitas bagus (W1,T1) 2. Jika terdapat pergantian pemimpin hendaknya dapat mengurangi pedagang yang curang (W2,T2) 3. Menambah pengetahuan kepada tenaga kerja untuk mengatasi penyakit pada ikan lele (W3,T1)

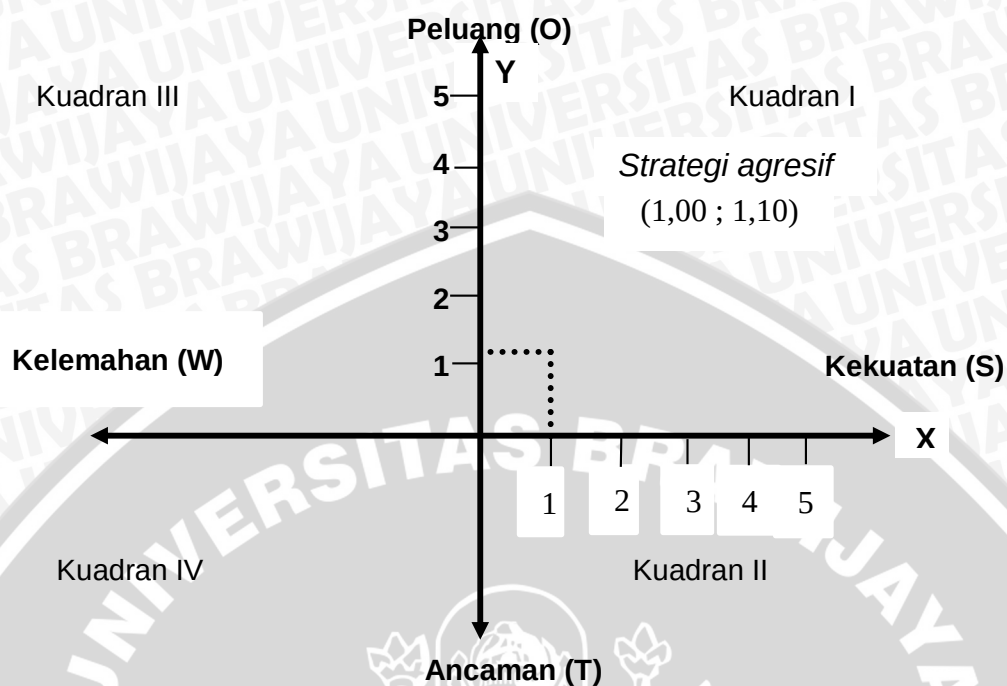
5.8.4 Diagram SWOT Pada Usaha Pembesaran Ikan Lele di UPT. BBI Desa

Penataan

Setelah mengidentifikasi dua faktor analisis faktor analisis Internal (IFAS) dan analisis eksternal (EFAS), selanjutnya adalah melakukan analisis diagram SWOT dengan menentukan letak posisi usaha pembesaran ikan lele terhadap (kekuatan, kelemahan) dan (peluang, ancaman). Hasil dari perhitungan pada matrik faktor internal dan eksternal diperoleh nilai faktor internal lebih besar dari pada nilai faktor eksternal. Nilai yang diperoleh dari faktor internal pada usaha pembesaran ikan lele dumbo yaitu dari nilai kekuatan sebesar 1,90 dan dari nilai kelemahan sebesar 0,90. Sedangkan untuk nilai yang faktor eksternal yaitu dari nilai peluang sebesar 1,70 dan nilai ancaman sebesar 0,60. Setelah diketahui hasil dari faktor internal dan eksternal, selanjutnya adalah menentukan titik kordinat untuk mengetahui posisi strategi pengembangan pembesaran ikan lele dumbo di UPT. BBI Desa Penataan dengan cara dilakukan perhitungan terhadap faktor internal dan eksternal.

- Sumbu horizontal (X) adalah sebagai faktor internal (kekuatan dan kelemahan) diperoleh nilai kordinat $X = 1,90 - 0,90 = 1,00$
- Sumbu vertikal (Y) adalah sebagai faktor eksternal (peluang dan ancaman) diperoleh nilai kordinat $Y = 1,70 - 0,60 = 1,10$

Hasil perhitungan yang diperoleh dari kordinat diagram SWOT bernilai positif, yaitu sumbu X diperoleh nilai 1,00 dan nilai dari sumbu Y adalah sebesar 1,10. Diagram SWOT pada usaha pembesaran ikan lele dapat dilihat pada gambar 7.



Gambar 7. Diagram SWOT Pada Pembesaran Ikan Lele Dumbo

Berdasarkan pada diagram analisis SWOT di atas, bahwa diagram SWOT pada titik (X,Y) dimana nilai X diperoleh dari faktor internal, yaitu nilai kekuatan dikurangi nilai kelemahan $1,90 - 0,90 = 1,00$. Sedangkan nilai Y diperoleh dari faktor eksternal, yaitu nilai peluang dikurangi ancaman $1,70 - 0,60 = 1,10$. Sehingga apabila ditarik garis lurus didapatkan titik potong antara sumbu X dan sumbu Y atau titik kordinat (1,00; 1,10) yang terletak pada kuadran 1 yang merupakan situasi yang menguntungkan bagi pembesaran ikan lele dumbo karena memiliki kekuatan dan peluang, sehingga dapat menggunakan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*).

5.9 Strategi Pengembangan Pembesaran Ikan Lele Dumbo di UPT. BBI Desa Penataan Berdasarkan Analisis SWOT.

Pada penelitian Fitri (2015) tentang “Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Bandeng (*Chanos Chanos*) Presto “Siti Sampurno” di Kelurahan Purwantoro, Kecamatan Blimbing, Kota Malang, Jawa Timur” didapatkan hasil strategi pengembangan usaha menggunakan strategi SO (*Strength Opportunities*) yang diterapkan dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada.

Hal tersebut sama halnya pada hasil analisis SWOT untuk usaha pembesaran ikan lele dumbo di UPT. BBI Desa Penataan ini menunjukkan bahwa budidaya ini berada pada kuadran 1 atau strategi SO (*Strengths Opportunity*) yaitu menggunakan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada untuk pengembangan pembesaran ikan lele dumbo ini, sehingga budidaya ikan lele dumbo ini menggunakan strategi agresif. Strategi yang digunakan pada pengembangan usaha pembesaran ikan lele dumbo ini strategi SO.

Strategi ini dibuat dengan menggunakan peluang yang ada dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki. Strategi yang dilakukan untuk pembesaran ikan lele dumbo ini yaitu:

- a. Memanfaatkan peluang pasar dan sumber daya yang tersedia secara optimal dengan cara meningkatkan jumlah produksi ikan lele dumbo untuk memenuhi permintaan ikan lele dumbo. UPT. BBI Desa Penataan perlu memperluas daerah pemasaran agar usahanya dapat dikenal oleh masyarakat luas serta memanfaatkan dengan baik sumber daya yang tersedia secara optimal seperti lahan/tanah, sumber daya manusia dan sumber daya buatan untuk tujuan pengembangan pembesaran ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan.

- b. Memanfaatkan persaingan pasar yang masih sedikit dan sistem pemasaran sendiri untuk memperluas daerah pemasaran. Karena UPT. BBI Desa Penataan sudah dapat membuat sistem pemasaran sendiri hal tersebut menjadi kelebihan untuk lebih memperluas jaringan pemasaran dengan memanfaatkan peluang dari persaingan yang masih sedikit di daerah sekitar UPT. BBI Desa Penataan untuk mengembangkan usahanya.
- c. Memanfaatkan aspek finansial yang layak serta aspek lingkungan dan aspek hukum yang mendukung hal tersebut bisa menjadi acuan untuk mengembangkan pembesaran ikan lele dumbo UPT. BBI karena dilihat dari analisis finansial pada usaha ini menunjukkan bahwa usaha pembesaran ikan lele ini menguntungkan dan layak untuk di jalankan. Jika dari aspek lingkungan dan hukum juga mendukung untuk mengembangkan budidaya ikan lele dumbo di UPT. BBI Desa Penataan.
- d. Memanfaatkan tenaga kerja bantuan dari masyarakat sekitar dapat menambah efektifitas manajemen. Untuk mempercepat dan memperlancar produksi budidaya ikan lele dumbo di UPT. Desa Penataan maka dibutuhkan tenaga kerja yang banyak. Dengan adanya tenaga kerja bantuan dari masyarakat maka hal tersebut sangat mendukung dalam pengembangan usaha budidaya ikan lele dumbo di UPT. Desa Penataan.

5.10 Implikasi Kebijakan Perencanaan Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele Dumbo

Pada Pembesaran ikan lele dumbo didapatkan pada hasil aspek finansial diperoleh bahwa BEP sales budidaya ikan lele dumbo ini satu tahunnya sebesar Rp. 9.215.078,9 dan BEP unitnya sebesar 586,5kg. Usaha budidaya ikan lele dumbo ini harus memperoleh penerimaan sebesar Rp.9.078.639,9, untuk mencapai titik impas dan melebihi BEP sales tersebut agar memperoleh keuntungan. Kemudian usaha ini harus menghasilkan produk sebanyak 586,5kg

mencapai titik impas dan melebihi BEP unit tersebut agar memperoleh keuntungan tiap tahunnya. Jika ditarget oleh pemerintah kedepannya untuk dapat memproduksi 100% dari nilai BEP maka usaha budidaya ikan lele ini harus memproduksi 2x lipat nilai BEP. Jika dilihat dari nilai IRR dalam keadaan normal pada pembesaran ikan lele dumbo ini adalah sebesar 269% sehingga nilai tersebut diatas tingkat suku bunga bank (7,08%). Hal tersebut dikatakan usaha ini layak untuk dijalankan. Sedangkan untuk kedepannya jika suku bunga bank naik menjadi 10 – 20 persen maka perlu diadakan pada perencanaan aspek manajemen dengan meningkatkan produksi budidaya. Pada analisis SWOT didapatkan mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Implikasi kebijakan perencanaannya yang dapat ditetapkan yaitu meningkatkan jumlah produksi ikan lele dumbo, dengan cara memproduksi ikan lele dumbo diatas nilai BEP, memanfaatkan sarana dan prasarana secara maksimal dan menambah tenaga kerja untuk dapat mencapai target PAD yang telah ditetapkan oleh pemerintah.

6. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada penelitian tentang Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Lele (*Clarias glariepinus*) di Unit Pelaksana Teknis Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Usaha budidaya ikan lele dumbo ini sudah bisa dikatakan layak karena disimpulkan dari beberapa aspek seperti:
 - Aspek teknis untuk terknis budidaya yang dilakukan oleh para pekerja pada bagian teknisi pembesaran ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan dilakukan secara bertahap. Meliputi pembesihan dan pengeringan kolam, pengisian air kolam, penebaran benih ikan lele dumbo, pemeliharaan ikan seperti pemberian pakan, pergantian air dan pencegahan atau penanggulangan penyakit dan tahap terakhir adalah pemanenan ikan lele dumbo.
 - Aspek pemasaran pada usaha pembesaran ikan lele dumbo ini untuk saluran pemasaran pada budidaya pembesaran ikan lele dumbo ini yaitu hasil produksi atau ikan lele dumbo disalurkan melalui 2 sistem saluran pemasaran.
 - Untuk aspek manajemen yang dilakukan pada budidaya pembesaran ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan ini sistem perencanaan yang dilakukan dilakukan secara spesifik atau rinci sesuai dengan tujuan yang akan dicapai.

- Hasil analisis finansial jangka pendek maupun jangka panjang pada usaha pembesaran ikan lele ini dikatakan menguntungkan dan layak untuk dikembangkan lebih lanjut.
 - Hasil untuk analisis aspek sosial ekonomi pada BBI Desa Penataan yaitu hasil yang didapatkan dari usaha budidaya ikan lele dumbo diberikan kepada Pendapatan Asli Daerah (PAD).
 - Pada aspek lingkungan BBI Desa Penataan limbahnya masih bagus karena tidak terlalu mencemari lingkungan sekitar dan masih bisa dimanfaatkan.
 - Aspek hukum dari usaha budidaya ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan dibawah kepemilikan Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan. Hal tersebut sudah lengkap dengan terdapat pada peraturan bupati Pasuruan, nomor 37 tahun 2011.
2. Untuk strategi pengembangan pada usaha ikan lele dumbo dalam analisis matrik SWOT di dapatkan, memanfaatkan peluang pasar dan sumber daya yang tersedia secara optimal dengan cara meningkatkan jumlah produksi ikan lele dumbo. Memanfaatkan persaingan pasar yang masih sedikit dan sistem pemasaran sendiri. Memanfaatkan aspek finansial yang layak serta aspek lingkungan dan aspek hukum yang mendukung.
 3. Untuk perencanaan pengembangan usaha budidaya ikan lele dumbo yang dilakukan UPT. BBI Desa Penataan adalah dengan meningkatkan jumlah produksi ikan lele dumbo, dengan cara memproduksi ikan lele dumbo diatas nilai BEP, memanfaatkan sarana dan prasarana secara maksimal dan menambah tenaga kerja untuk dapat mencapai target PAD yang telah ditetapkan oleh pemerintah.

6.2 Saran

Saran yang diberikan peneliti untuk pengembangan usaha pembesaran ikan lele dumbo ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan yaitu supaya bisa memberikan refrensi benih ikan lele dumbo yang berkualitas kepada UPT. BBI Desa Penataan.
2. Bagi BBI Desa Penataan seharusnya memaksimalkan produksi budidaya ikan lele dumbo dengan sarana dan prasarana yang sudah lengkap untuk memenuhi permintaan pasar.
3. Bagi masyarakat untuk bisa menjadi tambahan tenaga kerja pada UPT. BBI Desa Penataan serta bisa mengenal produk ikan lele dumbo hasil budidaya UPT. BBI Desa Penataan.



DAFTAR PUSTAKA

- Agromedia. 2002. **Lele: Ikan Berkumis Paling Populer**. AgroMedia Pustaka. Jakarta Selatan.
- Akbar K. Juli Andi Gani. Riyanto, M. 2014. **Strategi dan Dampak Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) berbasis Minapolitan (Studi pada Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Banyuwangi)**. Laporan Skripsi Jurusan Administrasi Publik. Fakultas Ilmu Administrasi. Universitas Brawijaya. Malang.
- Alqur'an. 2014. **Al-jumanatul'ali Al Qur'an dan terjemahnya**. CV. Penerbit Jumanatul 'Ali-Art (J-art). Bandung.
- Andre, K. 2012. **Sukses Beternak Lele Dumbo & Lele Lokal**. Pustaka Baru Press. Yogyakarta.
- Ali, M. 2010. **Metodologi dan Aplikasi Riset Pendidikan**. Bandung: Pustaka Cendikia Utama.
- Arifin, Imamul. 2007. **MEMBUKA CAKRAWALA EKONOMI**. Setia Purna Inves. Bandung.
- Arikunto, S. 2002. **Prosedur Suatu Penelitian: Pendekatan Praktek**. Edisi Revisi Kelima. Penerbit Rineka Cipta. Jakarta.
- Bayu. 2013. **Swasembada Lele**. <http://Wartaberitajogja.go.id>. Diakses 13 Agustus 2015.
- Cannon, Joseph. P. 2008. **Pemasaran Dasar Pendekatan Manajerial Global**. Salemba. Jakarta.
- Dahuri, A. 2003. **Keanekaragaman Hayati Laut: Aset Pembangunan Berkelanjutan Indonesia**. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 412p.
- Dharman, Surya. 2008. **Pengolahan dan Analisis Data Penelitian**. Direktorat Tenaga Kependidikan. Jakarta.
- Dkp, 2015. **Kementrian Kelautan dan Perikanan**. <http://www.dkp.go.id>. Indonesia dan Negara Asia, Update Data Perikanan. Diakses pada tanggal 17 April 2015.
- Downey, D.W dan Erickson S.P. 1992. **Manajemen Bisnis**. Edisi Kedua. Erlangga. Jakarta.
- Effendi, Irzal dan Oktariza, W. 2006. **Manajemen Agribisnis Perikanan**. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Effendi, S dan Singarimbun, M. 1989. **Metode Penelitian Survei**. Lembaga Penelitian, Pendidikan dan Penerangan Ekonomi dan Sosial. Jakarta.

- E.N. Ogamba and J.F.N. Abowei. 2012. **Fish Culture Economics and Extension**. Jurnal Internasional. Department of Biological Sciences, Faculty of Science. Niger Delta University. Wilberforce Island. Nigeria.
- Fauzi, Akhmad. 2006. **EKONOMI SUMBER DAYA ALAM DAN LINGKUNGAN**. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Fitri, Handayani. Agus Tjahjono. Zainal Abidin. 2015. **Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Ikan Bandeng (*Chanos chanos*) Presto di Kelurahan Purwantoro, Kecamatan Blimbing, Kota Malang, Jawa Timur**. Laporan Skripsi. Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan. Universitas Brawijaya. Malang.
- Fred R. David. 2011. **Manajemen Strategis. Salemba Empat**. Jakarta
- Gie, Kwik Kian. 2007. **Riset Pemasaran**. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Gittinger JP. 1986. **Analisa Ekonomi Proyek-proyek Pertanian**. Edisi ke-2. Sutomo S, K Mangiri. Penerjemah. Jakarta: Universitas Indonesia Press. Terjemahan dari: *Economics Analysis of Agriculture Project*.
- Google, Image. 2015. **Gambar Lele Dumbo**. <https://www.google.co.id/imghp?hl=id&tab=wi&ei=zfoNVpKSD8Xs0gS8xqagDQ&ved=0CBAAQgi4oAQ>. Diakses tanggal 1 Oktober 2015.
- Griffin R. 2006. **Business**. New Jersey: Pearson Education.
- Hanafiah, 1986. **Tata Niaga Hasil Perikanan**. Penerbit Universitas Indonesia (UI-Press) : Jakarta.
- Handoko, T. Hani. 2003. **Manajemen**. Fakultas Ekonomi UGM. Yogyakarta.
- Hansen dan Mowen. 1999. **Akuntansi Manajemen Jilid 1 Edisi 7**. Erlangga. Jakarta.
- Hariandja, Efendi. 2002. **Manajemen Sumber Daya Manusia**. Grasindo. Jakarta.
- Hendrik Simanjuntak, Ronny. 1989. **Pembudidaya Ikan Lele Lokal dan Dumbo**. Bhratara Karya Aksara,. Jakarta.
- Hidayat syah. 2010. **Pengantar Umum Metodologi Penelitian Pendidikan Pendekatan Verivikatif**. Pekanbaru : Suska Pres.
- Husnan, S dan Suwarsono. 1999. **Studi Kelayakan Proyek**. UPP AMP YKPN. Yogyakarta.
- Ibrahim, Y. 1998. **Studi Kelayakan Bisnis**. Rineka Cipta. Jakarta.
- Jaja, A. Suryani dan K. Sumantadinata. 2013. **Usaha Pembesaran dan Pemasaran Ikan Lele serta Strategi Pengembangannya di UD Sumber Rezeki Parung, Jawa Barat**. Jurnal Manajemen IKM, 8 (1): 45-56.

Johan, Suwinto. 2011. **Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis**. Graha Ilmu. Yogyakarta.

John Kengere Okechi. 2004. **PROFITABILITY ASSESSMENT: A CASE STUDY OF AFRICAN CATFISH (CLARIAS GARIEPINUS) FARMING IN THE LAKE VICTORIA BASIN, KENYA**. Jurnal Internasional. Kenya Marine and Fisheries Research Institute (KMFRI). Kisumu Research Centre. Kenya.

Kadariah. 2001. **Evaluasi Proyek Analisis Ekonomi**. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta.

Karwowski, W and Marras, S.W. 1999. *The Occupational Ergonomics Handbook*. New York : CRC Press LLC

Kasmir dan Jakfar. 2003. **Studi Kelayakan Bisnis**. Kencana. Jakarta.

Khairuman, Amri, K., dan Sihombing, T., 2008. **Budidaya Lele Dumbo di Kolam Terpal**, Agromedia Pustaka, Jakarta.

Khosim, Amir. 2007. **Geografi untuk SMA/MA kelas XI**. Grasindo. Jakarta.

Kementrian Kelautan dan Perikanan, 2015. **Data Permintaan budidaya ikan lele dumbo di Jawa Timur**. <http://kkp.go.id/>. Diakses pada 12 Januari 2016.

Kotler, P. and Amstrong. G 1996. **Principles of marketing**. 6th edition. Prentice Hall, New Jersey.

Mahyuddin, kholis. 2010. **Pembesaran Lele Berbagai Wadah Pemeliharaan**. Penebar Swadaya. Jakarta.

Mahyuddin, Kholis. 2011. **Panduan Lengkap Agribisnis Lele**. Jakarta: Penebar Swadaya, 2011

Mahyuddin, kholis. 2012. **Pembesaran Lele Berbagai Wadah Pemeliharaan**. Penebar Swadaya. Jakarta.

McMahon et all. 1999. **Manajemen Pelayanan Kesehatan Primer**. EGC. Jakarta

Mubyarto, 1989. **Pengantar Ekonomi Pertanian**. LP3ES. Jakarta.

Nababan, M. 1988. **Pengantar Matematika Untuk Ilmu Ekonomi Dan Bisnis**. Erlangga. Jakarta.

Nazir, M. 2014. **Metode Penelitian**. Ghalia Indonesia. Bogor.

Notoatmodjo. 1998. **Pengembangan Sumber Daya Manusia**. Jakarta: PT. Rineka Cipta.

- Nurdin, Sabri. 2010. **Analisis Penerimaan Bersih Usaha Tanaman Pada Petani Nanas di Desa Palaran Samarinda**. Politeknik Negeri Samarinda. Samarinda.
- Nurmalina R, Sarianti T, Karyadi A. 2009. **Studi Kelayakan Bisnis**. Bogor: Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor.
- Parks Janet B., Zanger Beverly R. K., & Quarterman Jerome. 2007. **Contemporary sport management third edition**. USA: Human Kinetics.
- Pasuruankab, 2014. <http://www.pasuruankab.go.id/potensi-47-balai-benih-ikan-penataan.html>.
- Pasuruankab, 2014. <http://www.pasuruankab.go.id/potensi-41-budidaya-air-tawar.html>.
- Pearce, John dan Richard Robinson. 2007. **Strategic Management: Formulation, Implementation and Control**. McGraw Hill. New York.
- Primyastanto, Mimit dan Istikharoh, N. 2006. **Potensi dan Peluang Bisnis Usaha Unggulan Ikan Gurami dan Nila**. Bahtera Perss. Malang.
- Primyastanto, Mimit. 2011. **Feasibility Study Usaha Perikanan (Sebagai Aplikasi dari Teori Studi Kelayakan Usaha Perikanan)**. Universitas Brawijaya Press (UB Press). Malang.
- Primyastanto, Mimit. Dwi, Bagus. 2013. **Aplikasi Evaluasi Proyek Pada Usaha Pembenihan Lobster Air Tawar (*Cherax quadricarinatus*) Pada Kutisari Farm Kelurahan Jatimulyo Kecamatan Lowokwaru Kota Malang Propinsi Jawa Timur**. Jurnal Perikanan. Universitas Brawijaya. Malang.
- Pudjosumarto, M. 1994. **Pengantar Evaluasi Proyek**. FE UB. Malang.
- Punaji Setyosari. 2010. **Metode Penelitian Pendidikan dan Pengembangan**. Jakarta : Kencana.
- Rachmatun, Suyanto. 2006. **Budidaya Ikan Lele**. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Riana, F.D dan F. Baladina. 2005. **Teori Pemasaran, Aspek Pasar Dan Strategi Pemasaran Perusahaan Agribisnis**. Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya. Malang.
- Riduwan. (2009). **Belajar Mudah Penelitian**. Bandung: Alfabeta.
- Rangkuti, Freddy. 2006. **Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis**. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Ratna, Winandi, Asmarantaka. 2011. **Model dinamis sistem ketersediaan daging sapi nasional**. Ekonomi Pembangunan 12, 128-146.
- Rino .A. 2013. **Analisis Kelayakan Usaha Pembesaran Ikan Lele Dumbo Kelompok Tani Pembudidaya Ikan Lele Desa Lenggang,**

Kecamatan Gantung, Kabupaten Bangka Belitung. Laporan Skripsi. Departemen Agribisnis. Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor. Bogor.

Ristina, Tri Eka. Nuddin Harahab. Pudji Purwanti. 2007. **Analisis Kelayakan Usaha Rumah Makan.** Fakultas Perikanan. Universitas Brawijaya. Malang.

Riyanto, B. 2009. **Dasar dasar Pembelanjaan Perusahaan.** BPFE-Yogyakarta.Yogyakarta.

Rosyidi, Suherman. 2005. **Pengantar Teori Ekonomi (Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Makro dan Mikro).** PT Raja Gafindo Persada. Jakarta

Saeful, P. R. 2009. *Penelitian kualitatif. Jurnal Penelitian Kualitatif.* (5) 9: 1-8.

Samuelson dan Nordaus. 2003. **Pengertian Laba.** http://repository.upi.edu/operator/upload/s_0451_056661_chapter2.pdf. Diakses tanggal 16 September 2015.

Simamora, bilson. 2001. **Memenangkan pasar dengan pemasaran efektifitas dan profitable.** PT. gramedia pustaka utama. Jakarta.

Soegito. S, Eddy. 2009. **Intreneurship Menjadi Pembisnis Ulung.**Elekt Media Komputindo Kompas Gramedia. Jakarta.

Soeharto, Iman.1999.**Manajemen Proyek.** Erlangga. Jakarta

Sri, N. 2003. **Memelihara Lele Dumbo di Kolam Taman.** Penebar Swadaya. Depok

Subagyo, Ahmad.2007. **Studi Kelayakan.** Gramedia. Jakarta.

Sugiarto. 2007. **Ekonomi Mikro Sebuah Kajian Komprehensif.** PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Sukardono, E., M. Sarma dan K. Sumantadi-nata. 2013. **Strategi Pemasaran Restoran Pecel Lele Lela Cabang Pinangranti, Jakarta Timur.** Manajemen IKM, 8 (2): 170-180.

Sukirno, Sadono, 2003. **Ekonomi Pembangunan : Proses, Masalah, dan Dasar Kebijakan.** Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI, Jakarta.

Sulastrri, Y. Nuddin Harahab. Mimit Primyastanto. 2010. **Analisis Kelayakan Usaha Budidaya Ikan Koi (*Cyprinus carpio sp*) dan *Busines Plan* Usaha Pembesaran Ikan Koi (Studi di Kecamatan Selopuro Kabupaten Blitar, Jawa Timur).** Laporan Skripsi. Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan. Universitas Brawijaya. Malang.

Suliyanto, 2010. **Studi Kelayakan Bisnis.** Andi. Yogyakarta.

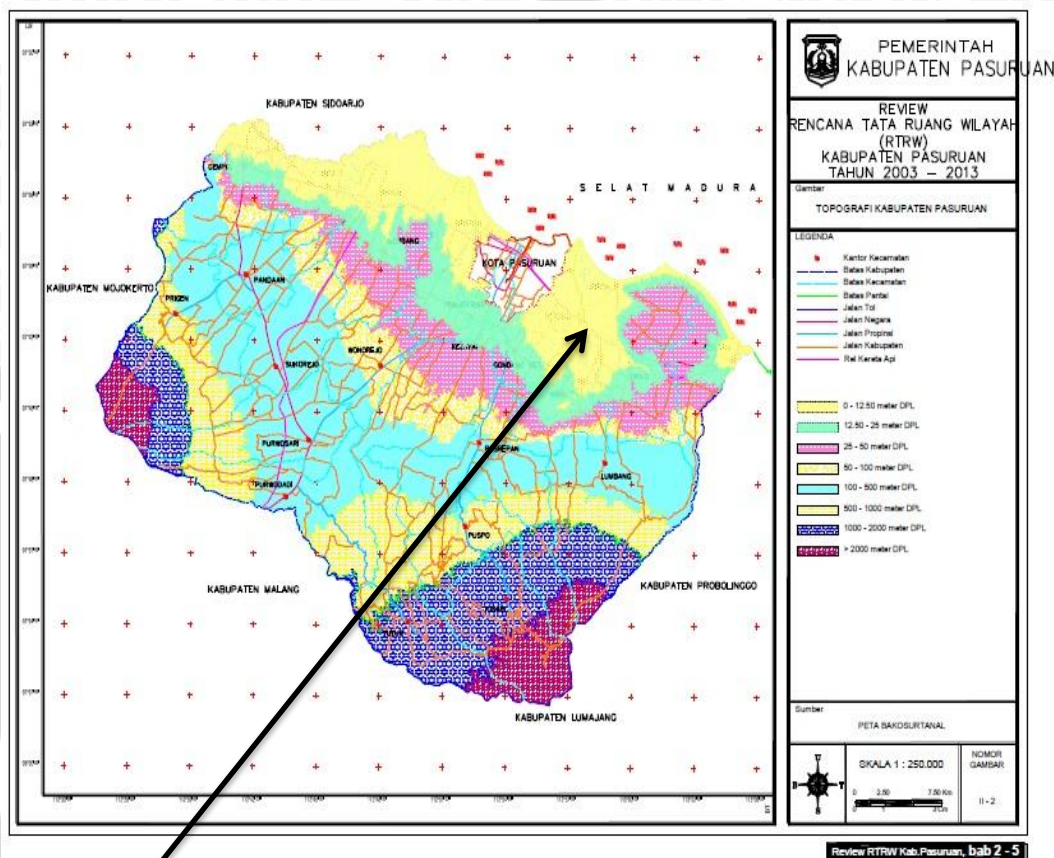
Susanto. 1997. **Dasar-dasar Manajemen.** Jakarta: CV. Miswa.

- Tangkilisan. 2005. **Manajemen Publik**. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka.
- UPI. 2007. **Ilmu dan aplikasi pendidikan**. IMPERIAL BHAKTI UTAMA. Bandung.
- Umar, Husein. 1997. **Metodologi Penelitian Aplikasi Dalam Pemasaran**. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Usman, H. dan Setiady Akbar. 2006. **Metode Penelitian Sosial**. Bumi Aksara. Jakarta.
- Wahab, A. 2011. **Ekonomi Biaya Produksi**. <http://wahabxxxx.file.wordpress.com.2011/01/ekonomi-biaya-produksi.pdf>. Diakses tanggal 1 November 2015.
- Warisno, S.PKP. 2010. **Peluang Usaha & Budidaya Cabe**. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Yeni, S. Pudji Purwanti. Nuddin Harahap. 2014. **Studi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele Dumbo (*Clarias gariepinus*) Dengan Sistem Boster Center PT. Indosco Dwi Jaya Sakti, Kecamatan Gedang, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur**. Laporan Skripsi. Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan dan kelautan. Program Studi Agrobisnis Perikanan. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan. Universitas Brawijaya. Malang.
- Yudha G.N. Anthon Efani. Pudji Purwanti. 2014. **Analisis Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Lele (*Clariassp*) di Kecamatan Badas, Kabupaten Kediri, Jawa Timur**. Laporan Skripsi. Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan. Universitas Brawijaya. Malang.

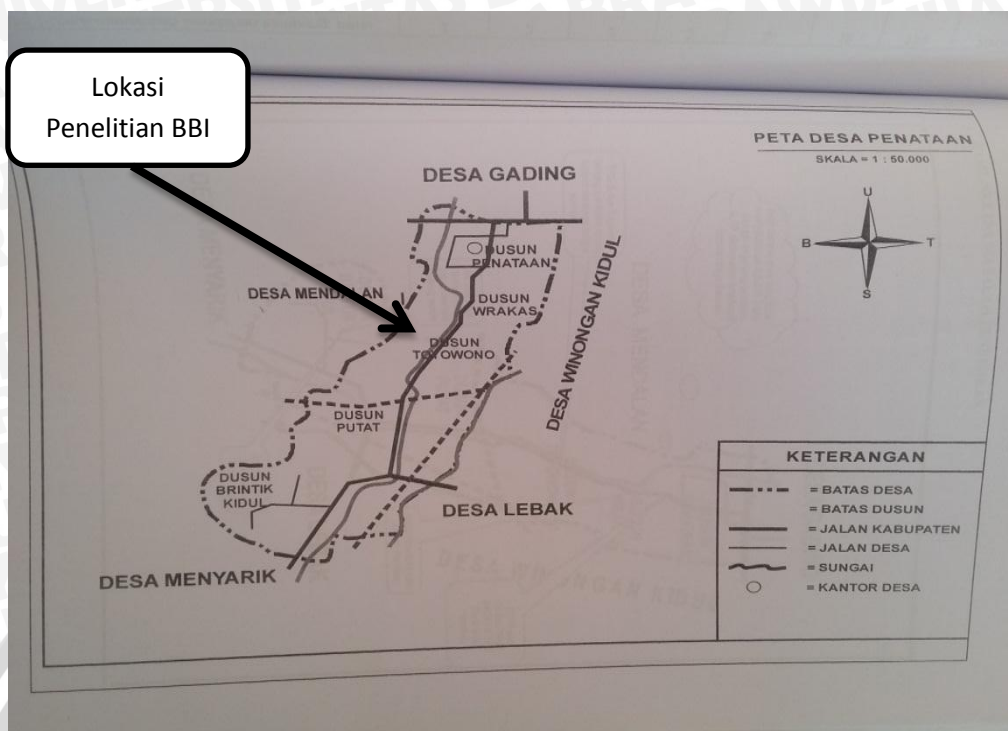
LAMPIRAN

Lampiran 1. Letak Lokasi Penelitian Skripsi

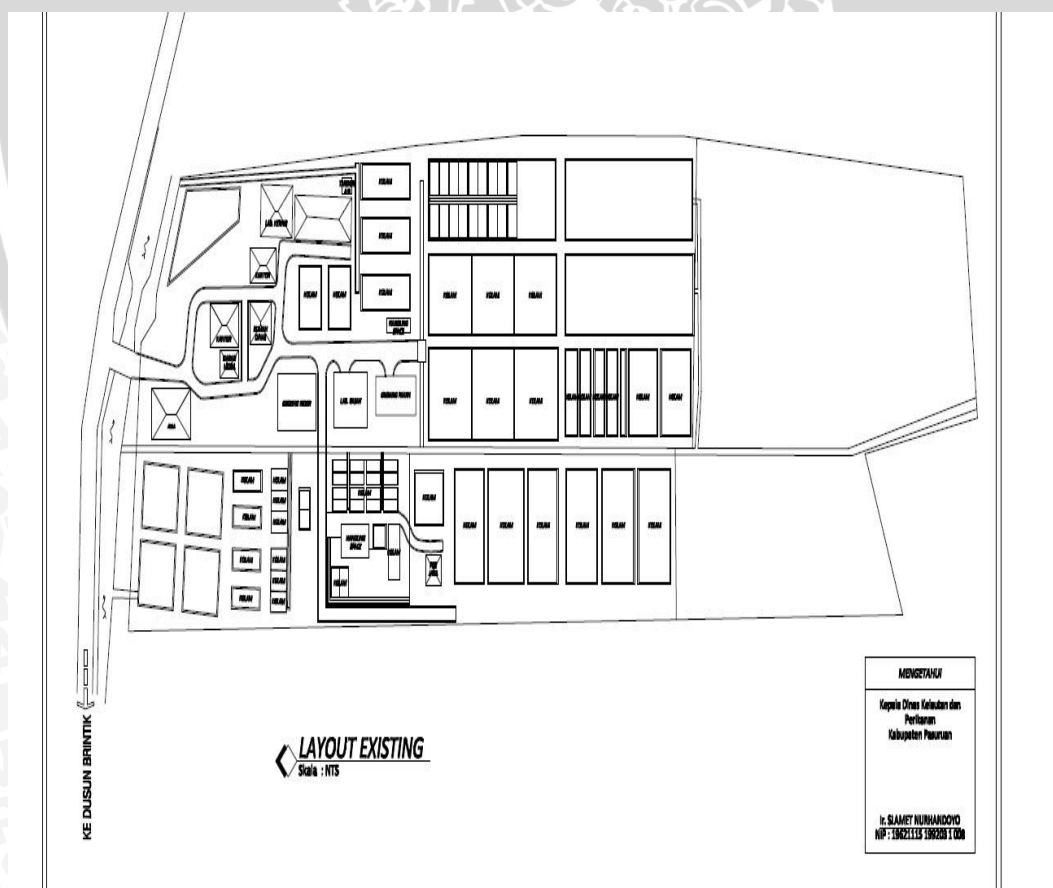
UPT. BBI Desa Penataan, Kecamatan Winongan, Kabupaten Pasuruan



Kecamatan winongan,
Kabupaten Pasuruan



Lampiran 2. Tata Letak (*Layout*) UPTD BBI Desa Penataan



Lampiran 3. Modal Investasi

No	Uraian	Jumlah (unit)	Harga (Rp) (Per unit)	Harga total (Rp)	Umur Teknis (Tahun)	Penyusutan Per Siklus (Rp)	Jumlah penyusutan Pertahun (Rp)
1	Pembuatan kolam	4	1.000.000	4.000.000	10	100.000	400.000
2	Mesin pompa	1	1.500.000	1.500.000	3	125.000	500.000
3	Instalasi pompa			500.000	5	25.000	100.000
4	Ember plastik	5	15.000	75.000	3	8.333	33.332
5	Seser	2	50.000	100.000	2	25.000	100.000
6	Hapa	1	200.000	200.000	2	25.000	100.000
	Jumlah			6.375.000		308.333	1.233.332

Lampiran 4. Biaya Produksi dalam satu tahun

- Biaya Tetap**

No	Uraian	Biaya tetap / tahun (Rp)
1	Penyusutan	1.233.332
2	PBB*	
3	Perawatan	600.000
4	Sewa Tanah*	
	Jumlah	1.833.332

Keterangan :

- *) 1. Untuk tanah dan bangunan yang digunakan dalam UPT. BBI Desa Penataan berasal dari bantuan Pemerintah.
- 2. Untuk PBB sudah dibiayai oleh Pemerintah.

- Biaya Variabel**

No	Uraian	Jumlah (unit)	Harga (Rp) (Per Unit)	Nilai Per siklus (Rp)	Nilai Pertahun (Rp)
1	Benih Lele (ekor)	20.000	180	3.600.000	14.400.000
2	Pakan (kg)	1.523	7.500	11.423.077	45.692.308
3	Enzim	76	5.000	380.769	1.523.076
4	Probiotik dan suplemen	1	380.769	380.769	1.523.076
5	Tenaga Kerja Tetap*	13			
6	Tenaga Kerja Tidak Tetap (perbulan)	1	1.500.000	1.500.000	6.000.000
7	Listrik (per bulan)*				
8	Bensin (per bulan)	20	6.500	130.000	520.000
	Jumlah total			17.414.615	69.658.460

Keterangan :

- *) 1. Untuk tenaga kerja tetap sudah dibiayai oleh Pemerintah
- 2. Untuk listrik sudah dibiayai oleh Pemerintah

Lampiran 5. Analisis Usaha Pembesaran Ikan Lele Dumbo

5.1 Biaya Produksi Usaha Pembesaran Ikan Lele Dumbo dalam Satu Tahun

$$\begin{aligned}\text{Biaya Produksi} &= \text{Total Biaya Tetap} + \text{Total Biaya Variabel} \\ &= \text{Rp } 1.833.332 + \text{Rp } 69.658.460 \\ &= \text{Rp } 71.491.792\end{aligned}$$

Biaya produksi pada dalam satu tahun harus mengeluarkan biaya sebesar Rp. 71.491.792 sedangkan untuk satu siklus (3 bulan) satu tahun bisa 4 kali produksi harus mengeluarkan biaya sebesar Rp.17.872.948 dari komponen biaya produksi semua biaya produksi termasuk modal tetap adalah biaya dari Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan.

5.2 Penerimaan / Total Revenue (TR)

Dengan padat tebar dalam satu tahun sebanyak 20.000 ekor tidak menutup kemungkinan terjadi kematian pada ikan saat proses produksi. Maka perlu adanya perhitungan *Survival Rate*, yaitu upaya ikan dalam mempertahankan hidupnya (kelulus hidupan). Di dalam kegiatan produksi diperkirakan kematian pada ikan lele ini adalah sebesar $\pm 10\%$, dengan padat tebar sebanyak 20.000 ekor jumlah sebesar kematian $\pm 10\%$ dengan waktu produksi 3 bulan, sehingga diperoleh SR sebesar 90%. Jumlah ikan yang hidup adalah sebanyak 18.000 ekor (1.385 kg) sedangkan untuk satu tahun dapat memproduksi 5.540 kg. Dengan size 1 kg isi 12 ekor dan harga per kilo Rp.15.700. Sehingga didapatkan penerimaan sebagai berikut.

$$(TR) = \text{Harga produk (P)} \times \text{Jumlah produksi (Q)}$$

$$= \text{Rp. } 15.700 \times 1.385 \text{ kg}$$

$$= \text{Rp. } 21.738.462$$

Jadi penerimaan pada usaha budidaya ikan lele dumbo di UPT. BBI Desa Penataan dalam satu siklusnya sebesar Rp 21.738.462. Untuk satu siklus produksi pada usaha ini ± selama 3 bulan, penerimaan yang diperoleh dari usaha pembesaran ikan lele ini dalam satu tahun adalah sebesar **Rp. 86.953.848**. Dalam satu tahun pada usaha ini terdapat 4 kali siklus produksi.

5.3 Revenue Cost Ratio (RC)

$$\text{Revenue Cost Ratio (RC Ratio)} = \frac{\text{Total Penerimaan (TR)}}{\text{Total Biaya (TC)}}$$

$$(\text{RC Ratio}) = \frac{\text{Rp } 86.953.848}{\text{Rp } 71.491.792}$$

$$(\text{RC Ratio}) = 1,3$$

Nilai dari RC Ratio jika nilai R/C Ratio > 1 maka usaha budidaya ikan lele dumbo ini dikatakan menguntungkan.

5.4 Keuntungan

$$I = TR - TC$$

$$I = \text{Rp. } 86.953.848 - \text{Rp. } 71.491.792$$

$$I = \text{Rp } 15.462.056$$

Jadi, keuntungan yang diperoleh pada usaha pembesaran ikan lele dumbo di BBI Desa Penataan selama satu tahun sebesar Rp.15.462.056 sedangkan untuk satu siklus adalah sebesar Rp.3.865.514.

5.5 Rentabilitas

$$\begin{aligned}\text{Rentabilitas} &= \frac{\text{Laba}}{\text{Modal}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp}15.722.056}{\text{Rp} 71.491.792} \times 100\% \\ &= 21\%\end{aligned}$$

Rentabilitas adalah kemampuan perusahaan dengan modal yang dipergunakan untuk menghasilkan keuntungan. Hasil dari Rentabilitas yaitu 21% dalam 1 tahun, artinya pada usaha dapat menghasilkan keuntungan sebesar 21% dari modal yang digunakan.

5.6 Analisa Break Even Point (BEP)

$$\begin{aligned}\text{➤ BEP Sales Budidaya Ikan Lele Dumbo} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{1.833.332}{1 - \frac{69.658.460}{86.953.848}} \\ &= \text{Rp } 9.215.078,9\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{➤ BEP Unit budidaya Ikan Lele Dumbo} &= \frac{FC}{P-v} \\ &= \frac{1.833.332}{15.700 - (69.658.460/5.540)} \\ &= 586,5\text{kg/tahun}\end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas, diperoleh bahwa BEP sales budidaya ikan lele dumbo ini satu tahunnya sebesar Rp. 9.215.078,9 dan BEP unitnya sebesar 586,5kg. Usaha budidaya ikan lele dumbo ini harus memperoleh penerimaan sebesar Rp.9.078.639,9, untuk mencapai titik impas dan melebihi BEP sales tersebut agar memperoleh keuntungan. Kemudian usaha ini harus menghasilkan produk sebanyak 586,5kg mencapai titik impas dan melebihi BEP unit tersebut agar memperoleh keuntungan tiap tahunnya.

5.7 Analisis Penambahan Investasi (Re-invest) Usaha Pembesaran Ikan Lele Dumbo

No	Uraian	jumlah	harga	harga total	Umur Teknis (Tahun)	Penyusutan per Siklus	Jumlah penyusutan	Nilai Kenaikan 1%	Re-Invest Tahun Ke										Sisa Umur Teknis	Nilai Sisa (Rp)
									1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1	Pembuatan kolam	4	1.000.000	4.000.000	10	100.000	400.000	40.000										4.400.000	9	900.000
2	Mesin pompa	1	1.500.000	1.500.000	3	125.000	500.000	15.000			1.545.000			1.590.000			1.635.000		2	250.000
3	Instalasi pompa			500.000	5	25.000	100.000	5.000					525.000					550.000	4	100.000
4	Ember plastik	5	15.000	75.000	3	8.333	33.332	750			77.250			79.500			81.750		2	16.666
5	Seser	2	50.000	100.000	2	25.000	100.000	1.000		102.000		104.000		106.000		108.000		110.000	1	25.000
6	Hapa	1	200.000	200.000	2	25.000	100.000	2.000		204.000		208.000		212.000		216.000		220.000	1	25.000
	Jumlah Total			6.375.000		308.333	1.233.332	63.750	0	306.000	1.622.250	312.000	525.000	1.987.500	0	324.000	1.716.750	5.280.000		1.316.666



5.8 Analisis Finansial Jangka Panjang Usaha Pembesaran Ikan Lele Dalam Keadaan Normal

NO.	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0708	Df (7,08%)	1,00	0,99	0,87	0,81	0,76	0,71	0,66	0,62	0,58	0,54	0,50
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		86.953.848	92.388.464	97.823.079	103.257.695	108.692.310	114.126.926	119.561.541	124.996.157	130.430.772	135.865.388
	Penyusutan		1.233.333	1.233.333	1.233.333	1.233.333	1.233.333	1.233.333	1.233.333	1.233.333	1.233.333	1.233.333
	Nilai Sisa											166.666
	Gross Benefit(A)		88.187.181	93.621.797	99.056.412	104.491.028	109.925.643	115.360.259	120.794.874	126.229.490	131.664.105	137.265.387
	PVGB		82356351,33	81650762,63	80678442,48	79477747,42	78083127,87	76525477,02	74832450,58	73028759,86	71136440,23	69259190,64
	Jumlah PVGB											767.028.750
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	6.375.000										
	Penambahan Investasi		0	306.000	1.622.250	312.000	525.000	1.987.500	0	324.000	1.716.750	5.280.000
	Biaya Operasional		71.231.792	75.683.779	80.135.766	84.587.753	89.039.740	93.491.727	97.943.714	102.395.701	106.847.688	111.299.675
	Gross Cost (B)	6.375.000	71.231.792	75.989.779	81.758.016	84.899.753	89.564.740	95.479.227	97.943.714	102.719.701	108.564.438	116.579.675
	PVGC	6.375.000	66.522.032	66.273.279	66.589.424	64.576.273	63.620.233	63.337.179	60.676.152	59.427.416	58.655.984	58.821.923
	Jumlah PVGC											634.874.895
	Net Benefit (A-B)	-6.375.000	16.955.389	17.632.018	17.298.396	19.591.275	20.360.903	19.881.032	22.851.160	23.509.789	23.099.667	20.685.712
	PVNB	-6.375.000	15.834.319	15.377.484	14.089.019	14.901.474	14.462.895	13.188.298	14.156.299	13.601.344	12.480.456	10.437.268
iii	NPV	132.153.855,157754	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	21,73	> 1 (layak)									
v	IRR	269%	> 7,08% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	0,40	lama waktu pengembalian Investasi									



5.9 Analisis Finansial Jangka Panjang Usaha Pembesaran Ikan Lele Dumbo Dalam Keadaan Biaya Naik 5,5%

Biaya naik 5,5% dari		71.231.792	3.917.749	MENJADI	75.149.541							
No	Uraian	Tahun Ke										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0.0708	Df (7,06%)	1,00	0,93	0,87	0,81	0,76	0,71	0,66	0,62	0,58	0,54	0,50
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		86.953.848	92.805.210	98.996.236	105.526.925	112.397.278	119.607.294	127.156.974	135.046.317	143.275.323	151.854.410
	Penyusutan		1.233.333	1.233.333	1.233.333	1.233.333	1.233.333	1.233.333	1.233.333	1.233.333	1.233.333	1.233.333
	Nilai Sisa											167
	Gross Benefit(A)		88.187.181	94.038.543	100.229.569	106.760.258	113.630.611	120.840.627	128.390.307	136.279.650	144.508.656	153.087.910
	PVGB		82356351,3	82014221,72	81633943,3	81203764,98	80714865,8	80160938,9	79537822,8	78843175,7	78076187,87	77242668,33
	Jumlah PVGB											801783940,7
ii	Outflow (Cost)											
	Investasi Awal	6.375.000										
	Penambahan Investasi		0	306.000	1.622.250	312.000	525.000	1.987.500	0	324.000	1.716.750	5.280.000
	Biaya Operasional		75.149.541	79.291.620	83.453.459	87.489.477	91.465.741	95.424.315	99.216.574	102.930.788	106.596.787	110.273.157
	Gross Cost (B)	6.375.000	75.149.541	79.597.620	85.075.709	87.801.477	91.990.741	97.411.815	99.216.574	103.254.788	108.313.537	115.553.157
	PVGC	6375000	70180743,9	69419800,29	68291584,41	66783375,96	65343486,8	64619182,5	61464689,3	59736964,9	58520425,43	58303978,39
	Jumlah PVGC											650039251,8
	Net Benefit (A-B)	-6.375.000	13.037.640	14.440.923	15.153.860	18.958.782	21.639.870	23.428.812	29.173.732	33.024.862	36.195.120	37.534.753
	PVNB	-6.375.000	12.175.607	12.594.421	12.342.359	14.420.389	15.371.379	15.541.756	18.073.134	19.106.191	19.555.782	18.938.690
iii	NPV	151.744.689	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	24,80	> 1 (layak)									
v	IRR	215,16%	> 7,08% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	0,52	lama waktu pengembalian investasi									

5.11 Analisis Finansial Jangka Panjang Usaha Pembesaran Ikan Lele Dumbo Dalam Keadaan Biaya Naik 5,5% dan Benefit Turun 8%

Biaya naik 5,5%	dari	71.231.792	3.917.749	MENJADI	75.149.541							
BENEFIT TURUN 8%	dari	86.953.848	6.956.308	menjadi	79.997.540							
No	Uraian	Tahun Ke										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,0708	Df (7,08%)	1,00	0,93	0,87	0,81	0,76	0,71	0,66	0,62	0,58	0,54	0,50
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		79.997.540	85.848.902	91.700.265	97.551.627	103.402.989	109.254.352	115.105.714	120.957.076	126.808.438	132.659.801
	Penyusutan		1.233.333	1.233.333	1.233.333	1.233.333	1.233.333	1.233.333	1.233.333	1.233.333	1.233.333	1.233.333
	Nilai Sisa											167
	Gross Benefit(A)		81.230.873	87.082.235	92.933.598	98.784.960	104.636.322	110.487.685	116.339.047	122.190.409	128.041.771	133.893.300
	PVGB		7585988,1	75947388,34	75691596	75137610,26	74325981,7	73293202,3	72072084,7	70691991,9	69179339,5	67557756,92
	Jumlah PVGB											729756917,8
ii	Outflow (Cost)											
	Investasi Awal	6.375.000										
	Penambahan Investasi		0	306.000	1.622.250	312.000	525.000	1.987.500	0	324.000	1.716.750	5.280.000
	Biaya Operasional		75.149.541	79.291.620	83.433.700	87.469.717	91.445.982	95.404.556	99.196.815	102.911.029	106.577.028	110.253.398
	Gross Cost (B)	6.375.000	75.149.541	79.597.620	85.055.950	87.781.717	91.970.982	97.392.056	99.196.815	103.235.029	108.293.778	115.533.398
	PVGC	6375000	70180743,9	69419800,29	69275491,24	68768346,86	68329451,4	64606075,1	61452448,5	58725553,5	56509749,86	54294008,68
	Jumlah PVGC											649936669,3
	Net Benefit (A-B)	-6.375.000	6.081.333	7.484.615	7.877.647	11.003.243	12.665.340	13.095.629	17.142.232	18.955.380	19.747.994	18.359.902
	PVNB	-6.375.000	5.679.242	6.527.588	6.416.105	8.369.263	8.996.530	8.687.127	10.619.616	10.966.438	10.669.590	9.263.748
iii	NPV	79.820.248	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	13,52	> 1 (layak)									
v	IRR	114%	> 7,08% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	1,12	lama waktu pengembalian investasi									

Lampiran 6. Peraturan Bupati Pasuruan Nomor 37 tahun 2011

159



BUPATI PASURUAN

PERATURAN BUPATI PASURUAN

NOMOR 37 TAHUN 2011

TENTANG

ORGANISASI DAN TATA KERJA

UNIT PELAKSANA TEKNIS (UPT) DINAS KELAUTAN DAN PERIKANAN

BALAI BENIH IKAN

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

BUPATI PASURUAN,

Menimbang : bahwa guna meningkatkan produksi dan produktifitas perikanan serta untuk mendukung program intensifikasi Perikanan di Kabupaten Pasuruan, perlu dibentuk Unit Pelaksana Teknis Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan yang dituangkan dengan Peraturan Bupati.

Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 1950 tentang Pembentukan Daerah-daerah Kabupaten Dalam Lingkungan Propinsi Jawa Timur (Berita Negara Tahun 1950) sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1965;

2. Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1974 tentang Pokok-pokok Kepegawaian (Lembaran Negara Tahun 1974 Nomor 55, Tambahan Lembaran Negara Nomor 3041) sebagaimana telah diubah dengan Undang-undang Nomor 43 Tahun 1999 (Lembaran Negara Tahun 1999 Nomor 169, Tambahan Lembaran Negara 3890);

3. Undang-Undang Nomor 10 Tahun 2004 tentang Pembentukan Peraturan Perundang-undangan (Lembaran Negara Tahun 2004 Nomor 53, Tambahan Lembaran Negara Nomor 4389);

4. Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah (Lembaran Negara Tahun 2004 Nomor 125, Tambahan Lembaran Negara Nomor 4437) sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-undang Nomor 12 Tahun 2008 (Lembaran Negara Tahun 2008 Nomor 59, Tambahan Lembaran Negara Nomor 4844);

5. Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2004 tentang Perimbangan Keuangan antara Pemerintah Pusat dan Pemerintahan Daerah (Lembaran Negara Tahun 2004 Nomor 26, Tambahan Lembaran Negara Nomor 4438);

6. Peraturan Pemerintah Nomor 79 Tahun 2005 tentang Pedoman Pembinaan dan Pengawasan Penyelenggaraan Pemerintahan Daerah (Lembaran Negara Tahun 2005 Nomor 165 Tambahan Lembaran Negara Nomor 4583);

7. Peraturan Pemerintah Nomor 38 Tahun 2007 tentang Pembagian Urusan Pemerintahan Antara Pemerintah, Pemerintahan Daerah Provinsi dan Pemerintahan Daerah Kabupaten/ Kota (Lembaran Negara Tahun 2007 Nomor 8, Tambahan Lembaran Negara Nomor 4737);

8. Peraturan Pemerintah Nomor 41 Tahun 2007 tentang Organisasi Perangkat Daerah (Lembaran Negara Tahun 2007 Nomor 89, Tambahan Lembaran Negara Nomor 4741);
9. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 15 Tahun 2006 tentang Jenis dan Bentuk Produk Hukum Daerah;
10. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 16 Tahun 2006 tentang Prosedur Penyusunan Produk Hukum Daerah;
11. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 57 Tahun 2007 tentang Petunjuk Tehnis Penataan Organisasi Perangkat Daerah;
12. Keputusan Menteri Dalam Negeri Nomor : 131.35-622 Tahun 2010 tentang Pemberhentian Sementara Bupati Pasuruan Provinsi Jawa Timur;
13. Peraturan Daerah Kabupaten Pasuruan Nomor 12 Tahun 2008 tentang Organisasi dan Tata Kerja Dinas Daerah (Lembaran Daerah Tahun 2008 Nomor 12, Tambahan Lembaran Daerah Nomor 209);
14. Peraturan Bupati Pasuruan Nomor 52 Tahun 2008 tentang Organisasi dan Tata Kerja Dinas Kelautan dan Perikanan.

MEMUTUSKAN :

Menetapkan : PERATURAN BUPATI TENTANG ORGANISASI DAN TATA KERJA UNIT PELAKSANA TEKNIS (UPT) DINAS KELAUTAN DAN PERIKANAN BALAI BENIH IKAN

BAB I KETENTUAN UMUM Pasal 1

Dalam Peraturan Bupati ini yang dimaksud dengan :

- a. Pemerintah Kabupaten adalah Pemerintah Kabupaten Pasuruan;
- b. Bupati adalah Bupati Pasuruan;
- c. Dinas Kelautan dan Perikanan adalah Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan;
- d. Kepala Dinas adalah Kepala Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan;
- e. Unit Pelaksana Teknis Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan yang selanjutnya disingkat UPT Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan adalah Unit Pelaksana Teknis Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Pasuruan;
- f. Kepala UPT adalah Kepala UPT Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan Kabupaten Pasuruan

BAB II PEMBENTUKAN Pasal 2

Dengan Peraturan ini dibentuk UPT Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan Kabupaten Pasuruan.

BAB III
KEDUDUKAN, TUGAS DAN FUNGSI
Pasal 3

- (1) UPT Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan adalah unsur pelaksana teknis operasional Dinas Kelautan dan Perikanan bertanggungjawab atas hasil perbenihan ikan;
- (2) UPT Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), dipimpin oleh seorang Kepala yang dalam melaksanakan tugasnya berada dibawah dan bertanggungjawab kepada Kepala Dinas.

Pasal 4

UPT Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan mempunyai tugas menyelenggarakan sebagian tugas teknis operasional Dinas Kelautan dan Perikanan di bidang perbenihan ikan.

Pasal 5

Dalam melaksanakan tugas sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4, UPT Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan mempunyai fungsi :

- a. pengembangan produksi benih ikan yang bermutu dalam rangka memenuhi kebutuhan benih ikan bagi pembudidaya ikan;
- b. pengembangan dan memproduksi calon induk yang bermutu;
- c. pembinaan dan penumbuhkembangan UPR (Unit Pembenihan Rakyat);
- d. penempatan sarana pelatihan, magang bagi pembudidaya ikan, UPR dan tempat kajian perbenihan budidaya ikan;
- e. penerapan CPIB (Cara Perbenihan Ikan Yang Baik), SNI (Standard Nasional Indonesia), SOP (Standart Operasional Prosedur) perbenihan;
- f. pelaksanaan tugas-tugas lain yang diberikan oleh Kepala Dinas.

BAB IV
ORGANISASI
Pasal 6

- (1) Susunan Organisasi UPT Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan terdiri dari :
 - a. Kepala;
 - b. Sub Bagian Tata Usaha;
 - c. Pelaksana Produksi dan Pengendalian Hama Penyakit;
 - d. Pelaksana Pemasaran.
- (2) Sub Bagian Tata Usaha dipimpin oleh seorang Kepala yang berada dibawah dan bertanggung jawab kepada Kepala UPT.
- (3) Pelaksana Produksi dan Pengendalian Hama Penyakit, Pelaksana Pemasaran merupakan jabatan non struktural diangkat dan diberhentikan oleh Kepala Dinas atas usul Kepala UPT,
- (4) Bagan struktur organisasi UPT Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan sebagaimana tercantum dalam Lampiran Peraturan ini merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Peraturan ini.

BAB V
URAIAN TUGAS
Kepala Sub Bagian Tata Usaha
Pasal 7

Kepala Sub Bagian Tata Usaha mempunyai tugas melaksanakan ketatausahaan, kepegawaian, sarana dan prasarana serta keuangan UPT Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan.

Pasal 8

Untuk melaksanakan tugas sebagaimana dimaksud dalam pasal 7, Kepala Sub Bagian Tata Usaha mempunyai fungsi :

- a. pelaksanaan penyiapan surat menyurat, administrasi, kepegawaian, penyusunan data dan informasi UPT Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan;
- b. pelaksanaan penyiapan sarana dan prasarana rumah tangga UPT Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan;
- c. pelaksanaan penyiapan bahan pengelolaan administrasi keuangan UPT Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan;
- d. pelaksanaan penyiapan pelatihan dan magang;
- e. pelaksanaan inventarisasi aset, keamanan dan kebersihan;
- f. pelaksanaan tugas-tugas lain yang diberikan oleh Kepala UPT.

Pasal 9

Pelaksana Produksi dan Pengendalian Hama Penyakit mempunyai tugas :

- a. mempersiapkan kolam induk, pembenihan dan pendederan;
- b. mengadakan pemupukan dan pengobatan;
- c. menyeleksi kemurnian induk;
- d. mengamati pertumbuhan induk, benih dan larva;
- e. memonitor kualitas air dan tanah;
- f. memonitor induk, larva dan benih dalam pengendalian hama dan penyakit;
- g. merencanakan jumlah induk dan larva yang dibutuhkan;
- h. mengelola laboratorium basah dan kering;
- i. merencanakan kebutuhan pakan;
- j. merencanakan kebutuhan induk;
- k. melaksanakan perencanaan kaji terap, kajian budidaya ikan dan kajian penggunaan pakan;
- l. melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh Kepala UPT.

Pasal 10

Pelaksana Pemasaran mempunyai tugas :

- a. merencanakan dan menganalisa kebutuhan pasar benih dan induk;
- b. memperluas jaringan pemasaran benih;
- d. turut menjaga kestabilan harga benih;
- e. melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh Kepala UPT.

BAB VI TATA KERJA Pasal 11

Dalam melaksanakan tugas, UPT Dinas Kelautan dan Perikanan Balai Benih Ikan wajib menerapkan prinsip koordinasi dan administrasi, baik dalam lingkungan masing-masing maupun antar satuan Organisasi sesuai dengan tugas masing-masing.

Pasal 12

- (1) Kepala UPT dalam melaksanakan tugasnya berdasarkan kebijakan yang ditetapkan oleh Kepala Dinas Kelautan dan Perikanan;
- (2) Kepala UPT wajib memberikan petunjuk, membina, membimbing dan mengawasi pekerjaan unsur-unsur pembantu dan pelaksana yang berada dalam lingkungan kerjanya.

BAB VII PENGANGKATAN DAN PEMBERHENTIAN DALAM JABATAN Pasal 13

- (1) Kepala UPT, Kepala Sub Bagian Tata Usaha diangkat dan diberhentikan oleh Bupati atas usul Kepala Dinas;
- (2) Jabatan Kepala UPT adalah eselon IV/a;
- (3) Jabatan Kepala Sub Bagian Tata Usaha UPT adalah Eselon IV/b.

BAB VIII KETENTUAN LAIN-LAIN Pasal 14

Apabila Kepala UPT berhalangan dalam menjalankan tugasnya dapat menunjuk Kepala Sub Bagian Tata Usaha untuk mewakilinya.

BAB IX
KETENTUAN PENUTUP
Pasal 15

Peraturan Bupati ini mulai berlaku pada tanggal diundangkan;
Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengundangan Peraturan Bupati ini dengan penempatannya dalam Berita Daerah Kabupaten Pasuruan.

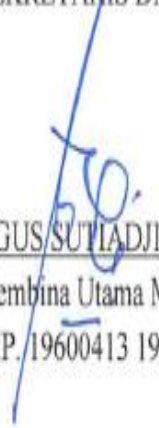
Ditetapkan di Pasuruan
pada tanggal 18 Agustus 2011

WAKIL BUPATI PASURUAN,


EDDY PARIPURNA

Diundangkan di Pasuruan
pada tanggal 18 Agustus 2011

SEKRETARIS DAERAH,


AGUS SUTIADJI

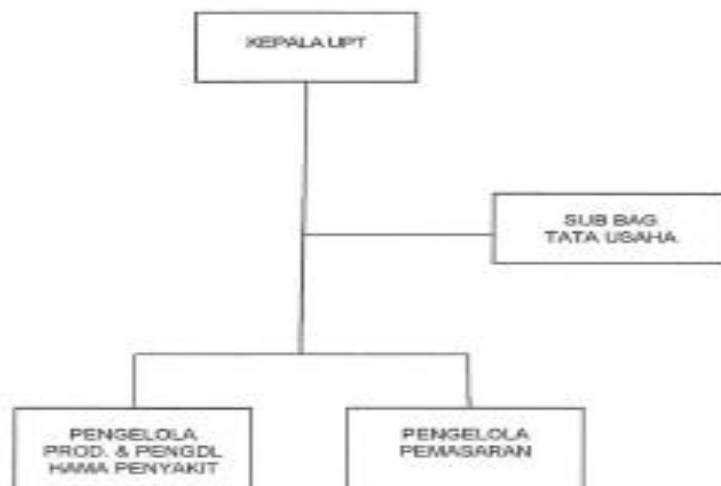
Pembina Utama Madya

NIP. 19600413 198103 1 007

BERITA DAERAH KABUPATEN PASURUAN
TAHUN 2011 NOMOR 37

LAMPIRAN : PERATURAN BUPATI PASURUAN
NOMOR : 37 TAHUN 2011
TANGGAL : 18 Agustus 2011

STRUKTUR ORGANISASI UNIT PELAKSANA TEKNIS
DINAS KELAUTAN DAN PERIKANAN
BALAI BENIH IKAN



WAKIL BUPATI PASURUAN,

EDDY PARIPURNA