

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN SIDAT
(STUDI KASUS PT. PERMANA SIDAT INDONESIA KECAMATAN SUGIO,
KABUPATEN LAMONGAN)**

SKRIPSI

PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN

JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN

Oleh:

AGUNG PERMADI

NIM. 125080401111042



FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

MALANG

2016

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN SIDAT
(STUDI KASUS PT. PERMANA SIDAT INDONESIA KECAMATAN SUGIO,
KABUPATEN LAMONGAN)**

SKRIPSI

PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN

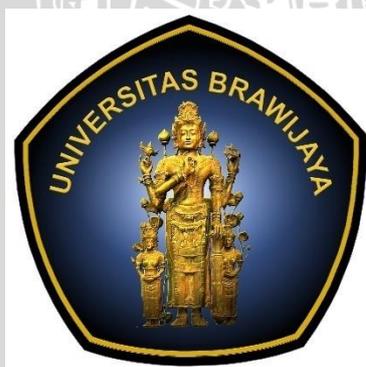
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN

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

Oleh:

AGUNG PERMADI

NIM. 125080401111042



FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

MALANG

2016

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN SIDAT
(STUDI KASUS PT. PERMANA SIDAT INDONESIA KECAMATAN SUGIO,
KABUPATEN LAMONGAN)

Oleh :
AGUNG PERMADI
NIM. 125080401111042

Telah dipertahankan didepan penguji
Pada tanggal 3 Agustus 2016
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat
SK. Dekan No. _____
Tanggal : _____

Menyetujui,

Dosen Penguji I



(Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS)

NIP. 19630820 198802 1 001

Tanggal: 15 AUG 2016

Dosen Pembimbing I



(Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MP)

NIP. 19630511 198802 1 001

Tanggal : 15 AUG 2016

Dosen Penguji II



(Tiwi Nurjannati Utami, S.Pi, MM)

NIP. 19750322 200604 2 002

Tanggal: 15 AUG 2016

Dosen Pembimbing II



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

NIP. 2015 0686 0513 1 001

Tanggal : 15 AUG 2016

Mengetahui,

Ketua Jurusan SEPK



(Dr. Ir. Nuddin Harahap, MP)

NIP. 19610417 199003 1 001

15 AUG 2016

PERNYATAAN ORISINALITAS

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

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

Malang, Juni 2016

Mahasiswa,

(Agung Permadi)



RINGKASAN

AGUNG PERMADI Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Sidat (Studi Kasus di PT. Permana Sidat Indonesia, Kecamatan Sugio, Kabupaten Lamongan). Skripsi Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan dan Kelautan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Brawijaya, Malang (dibawah bimbingan Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MP dan Mochammad Fattah, S.Pi, M.Si).

PT. Permana Sidat Indonesia merupakan salah satu perusahaan yang berbasis pada pembesaran Ikan Sidat yang berada di Kecamatan Sugio, Kabupaten Lamongan. Usaha pembesaran Ikan Sidat juga berperan dalam system agribisnis untuk memenuhi permintaan pasar luar negeri serta untuk menghasilkan devisa Negara dengan mengeksport hasil pembesaran Ikan Sidat. Dalam usaha pembesaran Ikan Sidat diperlukan strategi pengembangan usaha yang baik agar perusahaan dapat bertahan dan mengembangkan usahanya lebih besar lagi.

Penelitian ini bertujuan untuk :1) Menganalisis kelayakan bisnis dilihat dari aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek lingkungan, aspek hukum, aspek finansial jangka pendek dan jangka panjang pada pembesaran ikan sidat di PT. Permana Sidat Indonesia. 2) Menganalisis strategi pengembangan dengan analisis SWOT pada usaha pembesaran ikan sidat di PT. Permana Sidat Indonesia.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode deskriptif. Pengumpulan data yang dilakukan dengan observasi, wawancara dan kuesioner. 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 sosial ekonomi, aspek hukum dan aspek lingkungan. Deskriptif kuantitatif meliputi aspek finansial dan analisis SWOT.

Aspek teknis sarana yang digunakan meliputi kolam beton, kolam pembesaran, peralatan yang digunakan dalam kegiatan pembesaran ikan sidat seperti saringan, aerator, bak greeding, penggiling pakan dan lain-lain, lalu prasarana yang digunakan seperti prasarana jalan, sistem penyediaan listrik, sumber air dan gazebo yang semuanya memiliki standar kualitas dalam kegiatan budidaya ikan sidat. Kegiatan pembesaran yang dimulai dari persiapan kolam seperti pengeringan, perbaikan konstruksi kolam, pengapuran dan pemupukan, lalu penebaran benih ikan sidat, pemberian pakan ikan sidat dan pemanenan yang dilakukan dengan baik dan sesuai dengan prosedur dan terperinci.

Aspek Pemasaran meliputi prospek usaha pembesaran ikan sidat yang sangat menguntungkan, yakni Rp. 130.000,-/kg, strategi pemasaran yang terdiri dari segmentasi pasar, target pasar dan posisi pasar ikan sidat, bauran pemasaran yang terdiri dari produk berupa ikan segar, harga yang ditawarkan sebesar Rp. 130.000/kg, lokasi yang digunakan memiliki lokasi yang strategis/mudah dijangkau oleh konsumen, serta promosi namun belum secara maksimal. Saluran pemasaran yang digunakan secara tidak langsung karena melalui pedagang perantara terlebih dahulu.

Aspek manajemen meliputi perencanaan bisnis di PT. Permana Sidat Indonesia Perencanaan yang dilakukan oleh PT. Permana Sidat Indonesia sudah berjalan dengan baik seperti dalam pelaksanaan kerjasama dengan pihak investor, target panen yang sesuai waktu, pengorganisasiannya terbilang cukup sederhana, melakukan pergerakan atau pengarahan dengan memberikan motivasi dan juga pertemuan rutin, setelah itu di evaluasi setiap perencanaan yang direncanakan.

Aspek social ekonomi, dampak positif dalam sosial yang timbul dari usaha pembesaran ini seperti pendapatan masyarakat sekitar yang bertambah dan mengurangi tingkat pengangguran. Sedangkan dalam bidang ekonomi dapat meningkatkan perekonomian masyarakat maupun pemilik usaha, juga dapat membantu memberikan kepada masyarakat dari zakat yang diambil dari penghasilan perusahaanya itu sebesar Rp 22,372,670.825.

Aspek hukum, secara hukum PT. Permana Sidat Indonesia sudah memenuhi kriteria sebagai perusahaan dan menjalankan kewajibannya seperti membayar pajak. PT. Permana Sidat Indonesia sudah memiliki surat – surat seperti dokumen SIUP, surat tanda daftar perusahaan, akte pendirian perusahaan, namun PT. Permana Sidat Indonesia tidak bisa memperlihatkan dokumen tersebut dikarenakan kepentingan perusahaan itu sendiri.

Aspek lingkungan, PT. Permana Sidat Indonesia dalam kegiatan pembesaran ikan sidat tidak menimbulkan limbah yang berarti seperti pencemaran air. Dari segi lingkungan sosial, tempa tlokasi budidaya yang sangat terbuka dan tidak ada pagar pengamanan, maka cenderung mengundang tindakan criminal akan kegiatan pencurian ikan.

Aspek Finansil jangka pendek dalam usaha pembesaran Ikan Sidat meliputi : Modal investasi yang digunakan sebesarRp. 187,032,000, biaya tetap yang digunakan sebesar Rp. 42,688,167 sedangkan biaya variabel yang digunakan sebesar Rp. 304,405,000 sehingga biaya produksi dari usaha pembesaran Ikan Sidat ini adalah sebesar Rp 347,093,167 per dua kali proses panen/satu tahun. Jumlah penerimaan dalam satu tahun sebesar Rp. 1,170,000,000.pendapatan kotor atau bruto ini diperoleh dari hasil 2 siklus panen sebesar 9000 kg yang nantinya dikalikan dengan harga pasar Ikan Sidat per kg yaituRp. 130.000, sedangkan dari hasil perhitungan R/C Ratio per 2 siklus panen atau selama 12 bulan yang diperoleh mencapai 3,37 yang berarti usaha tersebut termasuk menguntungkan. Sedangkan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp 802,334,162.175 per tahun. BEP yang didapatkan sebesar 349 untuk BEP unit, dan Rp 57.686.712 untuk BEP sales, rentabilitas yang didapatkan sebesar 231%. Lalu pada analisis jangka panjang : Nilai NPV didapatkan sebesar Rp 3,268,926,711, Nilai Net B/C sebesar 18,48, IRR sebesar 440%, PP sebesar 0,23 tahun, dan pada uji sensitivias dengan percobaan biaya naik 228%, benefit turun 67,7%, dan biaya naik 10% dan benefit turun 64,70% merupakan kombinasi asumsi ketika tidak layak.

Hasil Analisis SWOT yang didapatkan dari penelitian strategi pengembangan usaha pembesaran ikan sidat di PT. Permana Sidat Indonesia, Kec. Sugio, Kab. Lamongan adalah pada kuadran 1 yaitu strategi agresif yang mana kekuatan dan peluang lebih dominan didalam usahaini, dan situasi ini sangat menguntungkan dalam menjalankan usaha pembesaran ikan sidat kedepannya.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT, atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyajikan laporan Skripsi yang berjudul "STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN SIDAT (STUDI KASUS PT. PERMANA SIDAT INDONESIA KECAMATAN SUGIO, KABUPATEN LAMONGAN)". Didalam tulisan ini, disajikan pokok-pokok bahasan yang meliputi latar belakang, tujuan, kegunaan, tinjauan pustaka, metode pelaksanaan, keadaan umum lokasi penelitian dan hasil dan pembahasan. Penulis mengucapkan terimakasih kepada Bapak Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MP selaku dosen pembimbing I dan Bapak Mochammad Fattah, S.Pi, MSi selaku dosen pembimbing II dan semua pihak yang telah membantu dalam penulisan laporan ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan pada penulisan laporan ini. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun agar tulisan ini bermanfaat bagi yang membutuhkan. Demikian penulis menyampaikan terima kasih.

Malang, April 2016

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

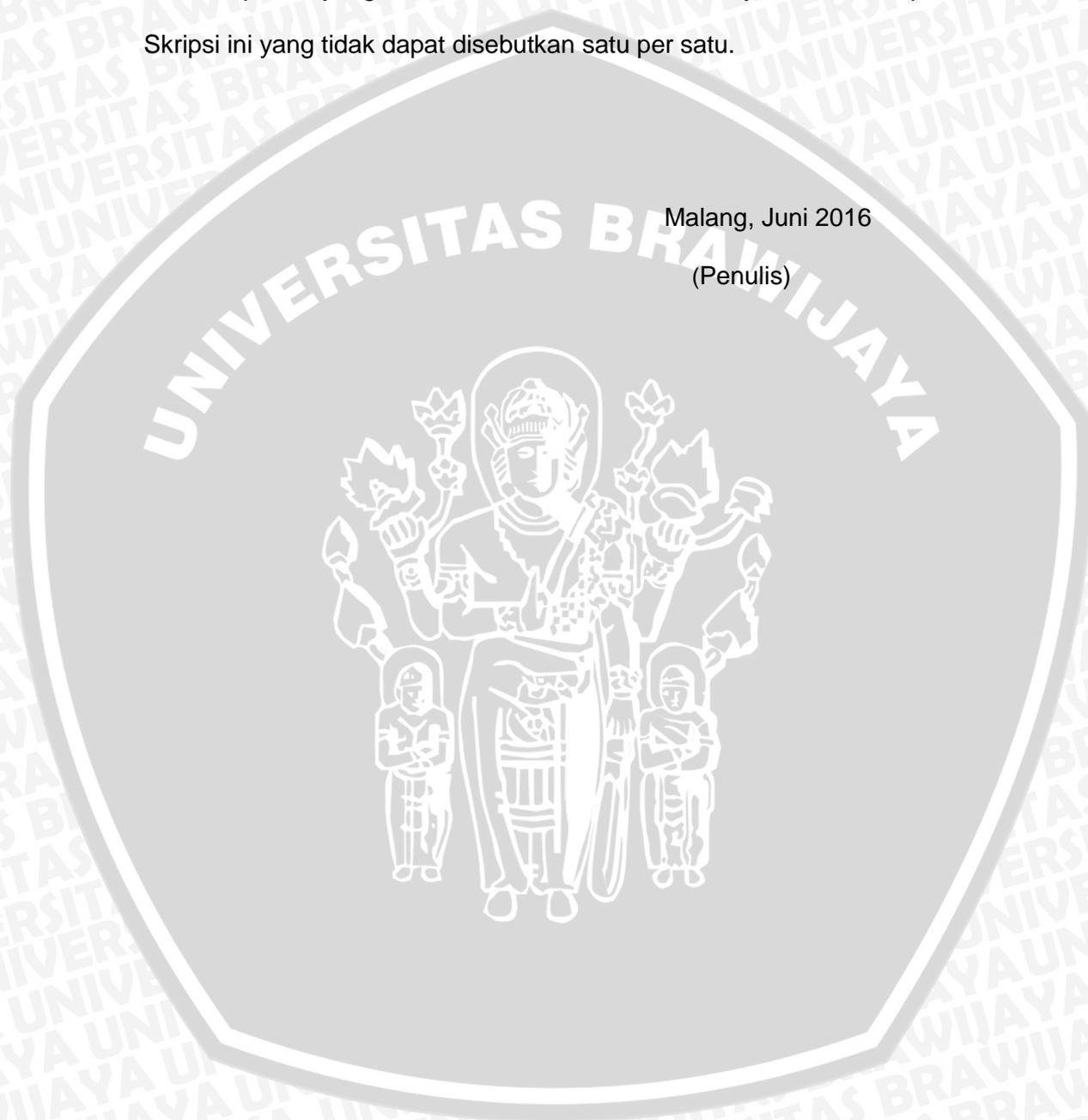
Penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT atas segala karunia dan kesehatan yang diberikan selama ini sehingga Laporan Skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
2. Sujud dan terima kasih yang dalam dan sebesar-besarnya penulis persembahkan kepada Orang tua Tercinta: Bpk. Suratno dan Mama Suparmi.
3. Bapak Dr. Ir. Nuddin Harahap, MP selaku Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan dan Kelautan
4. Bapak Dr. Ir. Anthon Efani, MP selaku Ketua Program Studi Agrobisnis Perikanan.
5. Bapak Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MS selaku Dosen Pembimbing 1.
6. Bapak Mochammad Fattah, S.Pi, M.Si selaku Dosen Pembimbing 2.
7. Bapak Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS selaku Dosen Penguji 1.
8. Ibu Tiwi Nurjannati Utami, S.Pi, MM selaku Dosen Penguji 2.
9. Bapak Ir. Mustari selaku direktur utama PT. Permana Sidat Indonesia, Mas Feri beserta keluarga yang telah mengizinkan tempat penelitian sebagai lokasi penelitian saya
10. Adik tersayang: Reno Prawesti, Danisya dan Ziko atas dukungan yang telah diberikan.
11. Teman Kost: Yoga Pratama, Abdan, Bangun atas dukungan moril dan materil.
12. Teman Impala Ub :Syntia Anna Sihombing, Yoga Pratama, Rahayu Simanjuntak dan teman-teman lainnya atas bantuannya dalam doa dan juga cinta.

13. Ucapan terima kasih secara khusus penulis sampaikan kepada teman-teman Agrobisnis Perikanan 2012 tercinta atas semangat dan dukungan yang telah diberikan.
14. Semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan Laporan Skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Malang, Juni 2016

(Penulis)



DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
RINGKASAN.....	iv
KATA PENGANTAR	vi
UCAPAN TERIMAKASIH.....	vii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Kegunaan Penelitian	5
II. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Penelitian Terdahulu	6
2.2 Ikan Sidat	9
2.3 Pembesaran Ikan Sidat	12
2.4 Aspek – Aspek Studi Kelayakan	14
2.4.1 Aspek Teknis.....	14
2.4.2 Aspek Pemasaran.....	15
2.4.3 Aspek Manajemen.....	16
2.4.4 Aspek Finansiiil.....	16
2.4.5 Aspek Sosial Ekonomi.....	17
2.4.6 Aspek Hukum	18
2.4.7 Aspek Lingkungan.....	18
2.5 Analisis SWOT.....	19
2.6 Kerangka Pemikiran.....	22

III. METODE PENELITIAN

3.1 Obyek Penelitian24

3.2 Metode dan Jenis Penelitian.....24

3.3 Sumber Data.....25

 3.3.1 Data Primer25

 3.3.2 Data Sekunder.....26

3.4 Teknik Pengambilan Data26

 3.4.1 Observasi.....26

 3.4.2 Wawancara.....26

 3.4.3 Kuesioner.....27

3.5 Teknik Analisis Data.....27

 3.5.1 Deskriptif Kualitatif.....28

 3.5.1.1 Aspek Teknis28

 3.5.1.2 Aspek Pemasaran29

 3.5.1.3 Aspek Manajemen.....30

 3.5.1.4 Aspek Sosial Ekonomi.....31

 3.5.1.5 Aspek Hukum.....31

 3.5.1.6 Aspek Lingkungan.....32

 3.5.2 Deskriptif Kuantitatif.....33

 3.5.2.1 Aspek Finansil33

 3.5.2.1.1 Aspek Finansil Jangka Pendek33

 3.5.2.1.2 Aspek Finansil Jangka Panjang37

3.6 Analisis SWOT41

IV. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN45

4.1 Kecamatan Sugio.....45

 4.1.1 Geografi dan Topografi Kecamatan Sugio.....45

4.2 Desa German46

 4.2.1 Letak Desa German Secara Administrasi.....46

 4.2.2 Keadaan Penduduk Desa German.....46

 4.2.3 Keadaan Umum Perikanan Budidaya.....47

V. HASIL DAN PEMBAHASAN49

5.1 Budidaya Ikan Sidat.....49

5.2 Aspek Teknis49

 5.2.1 Sarana49

 5.2.2 Prasarana54

 5.2.3 Kegiatan Pembesaran.....56

 5.2.3.1 Persiapan Kolam.....57

 5.2.3.2 Penebaran Benih Sidat.....58

 5.2.3.3 Pemberian Pakan.....59

 5.2.3.4 Pemanenan.....59

 5.2.4 Tata Letak Fasilitas- Fasilitas Produksi60

5.3 Aspek Pemasaran.....61

 5.3.1 Prospek Usaha61

 5.3.2 Strategi Pemasaran61

 5.3.3 Bauran Pemasaran65

 5.3.4 Saluran Pemasaran68

5.4 Aspek Manajemen71

 5.4.1 Perencanaan (*Planning*).....71

 5.4.2 Pengorganisasian (*Organizing*).....72

 5.4.3 Pergerakan (*Actuating*)74

 5.4.4 Pengawasan (*Controlling*).....74



5.5 Aspek Sosial Ekonomi	75
5.6 Aspek Hukum	76
5.7 Aspek Lingkungan	77
5.8 Aspek Finansial.....	77
5.8.1 Modal dan Biaya	77
5.8.2 Analisis Jangka Pendek	79
5.8.3 Analisis Jangka Panjang	81
5.9 Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Sidat.....	85
5.9.1 Analisis Faktor Internal.....	85
5.9.2 Analisis Faktor Eksternal.....	93
5.9.3 Perumusan Alternatif Strategi Pengembangan.....	99
5.9.4 Analisis Diagram SWOT.....	100
5.9.5 Implikasi Penelitian	102
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	104
6.1 Kesimpulan.....	104
6.2 Saran	106
VII. DAFTAR PUSTAKA	108
VIII. LAMPIRAN	112

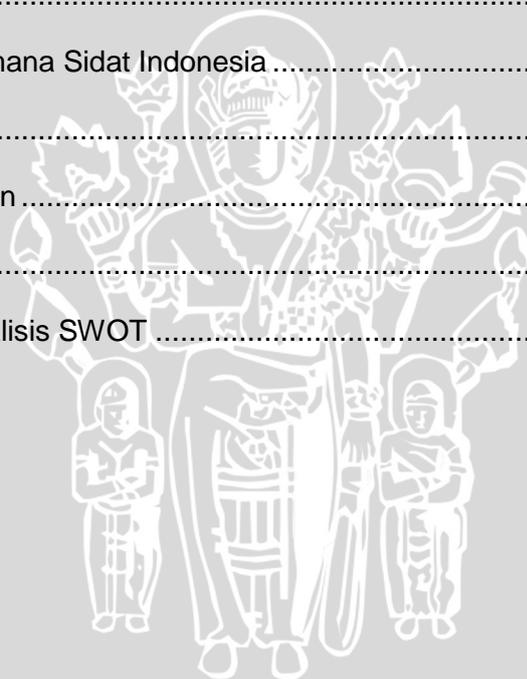


DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Matrik SWOT	21
2. Matrik Faktor Strategi Internal.....	42
3. Matrik Faktor Strategi Eksternal.....	43
4. Jumlah Penduduk Desa German	46
5. Tingkat Pendidikan Penduduk Desa German	47
6. Teknologi yang digunakan dalam pembesaran Ikan Sidat di PT. Permana Sidat Indonesia.....	51
7. Perencanaan PT. Permana Sidat Indonesia	72
8. Struktur Organisasi PT. Permana Sidat Indonesia.....	73
9. Asumsi Biaya Naik 228%.....	82
10. Asumsi Benefit Turun 67,7%.....	83
11. Asumsi Biaya Naik 10% dan Benefit Turun 64,70%.....	84
12. Faktor Internal	86
13. Kriteria Pemberian Bobot Dan Rating Pada Faktor Kekuatan	87
14. Kriteria Pemberian Bobot Dan Rating Pada Faktor Kelemahan	90
15. Matriks IFAS Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Sidat di.....	92
16. Faktor Eksternal.....	93
17. Kriteria Pemberian Bobot Dan Rating Pada Faktor Peluang	94
18. Kriteria Pemberian Bobot Dan Rating Pada Faktor Ancaman	96
19. Matriks EFAS Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Sidat	98
20. Matriks SWOT Pada Usaha Pembesaran Ikan Sidat	99
21. Perhitungan Penentuan Titik Koordinat Pada Diagram Analisis SWOT.....	100

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Ikan Sidat.....	9
2. Diagram Analisis SWOT	20
3. Kerangka Berfikir Penelitian.....	22
4. Kolam Penampungan Ikan Sidat.....	50
5. Kolam Pembesaran	51
6. Akses Jalan Ke Lokasi.....	55
7. Sumber Air.....	56
8. Gazebo di PT. Permana Sidat Indonesia	56
9. Proses Produksi.....	60
10. Saluran Pemasaran	70
11. Kurva BEP	80
12. Diagram Hasil Analisis SWOT	101



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Peta Kabupaten Lamongan	112
2. Tata Letak PT.Permana Sidat Indonesia.....	113
3. Dokumentasi Kegiatan Pembesaran Ikan Sidat	114
4. Struktur Organisasi PT. Permana Sidat Indonesia	115
5. Analisis Finansiil Jangka Pendek Usaha Pembesaran Ikan Sidat	116
6. Analisis Penambahan Investasi (Re-investasi) Usaha Pembesaran Ikan Sidat PT. Permana Sidat Indonesia	120
7. Analisis Finansiil Jangka Panjang Usaha Pembesaran Ikan Sidat PT. Permana Sidat Indonesia Dalam Keadaan Normal	121
8. Analisis Finansiil Jangka Panjang Usaha Pembesaran Ikan Sidat PT. Permana Sidat Indonesia Keadaan Biaya Naik 228%.....	122
9. Analisis Finansiil Jangka Panjang Usaha Pembesaran Ikan Sidat PT. Permana Sidat Indonesia Keadaan Benefit Turun 67,70%.....	123
10. Analisis Finansiil Jangka Panjang Usaha Pembesaran Ikan Sidat PT. Permana Sidat Indonesia Keadaan Biaya Naik 10% dan Benefit Turun 64,7%	124

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dan mengapa kamu tidak mengatakan waktu kamu memasuki kebunmu "maasyaallaah, laa quwwata illaa billaah (sungguh atas kehendak Allah semua ini terwujud, tiada kekuatan kecuali dengan pertolongan Allah). Sekiranya kamu anggap aku lebih sedikit darimu dalam hal harta dan keturunan, (QS. AL Kahfi ; 39).

Pertumbuhan sektor perikanan di Indonesia berasal dari perikanan tangkap dan perikanan budidaya. Volume dari kedua kegiatan tersebut setiap tahun mengalami peningkatan, pada tahun 2006 sebesar 4,8 juta ton dan meningkat menjadi 5,7 juta ton pada tahun 2011. Rata - rata kenaikan produksi perikanan tangkap dirasakan cukup lambat yaitu sebesar 3,2%. Sedangkan untuk kegiatan budidaya berbeda dengan kegiatan perikanan tangkap, rata - rata kenaikan produksi perikanan pada tahun 2006 - 2011 adalah 25,62%, yang artinya perikanan budidaya mengalami kenaikan produksi lebih baik dibandingkan dengan perikanan tangkap (Samosir, 2013).

Potensi perikanan budidaya air tawar mengalami peningkatan yang cukup pesat setiap tahunnya yaitu sebesar 11%. Kondisi ini menunjukkan dengan jelas adanya gairah yang sangat besar dari masyarakat untuk mengembangkan usaha budidaya air tawar. Peningkatan pertumbuhan budidaya air tawar ini didasarkan pada potensi yang sangat besar untuk dikembangkan. Pertumbuhan sektor budidaya ikan air tawar ini tentunya didasari dengan adanya permintaan pasar yang meningkat. Lebih dari 70% produksi ikan air tawar diserap oleh pasar dalam negeri, pulau jawa merupakan penyerap terbesar dikarenakan pulsu Jawa merupakan pulau dengan kepadatan penduduk tertinggi (Alamtani, 2012).

Indonesia sumberdaya Ikan Sidat belum banyak dimanfaatkan, padahal ikan ini baik dalam ukuran benih maupun ukuran konsumsi jumlahnya cukup melimpah. Tingkat pemanfaatan Ikan Sidat secara lokal (dalam negeri) masih sangat rendah, akibat belum banyak dikenalnya ikan ini, sehingga kebanyakan penduduk Indonesia belum familiar untuk mengkonsumsi Ikan Sidat. Demikian pula pemanfaatan Ikan Sidat untuk tujuan ekspor masih sangat terbatas. Agar sumberdaya Ikan Sidat yang keberadaanya cukup melimpah ini dapat dimanfaatkan secara optimal, maka diperlukan langkah-langkah strategis yang diawali dengan mengenali daerah yang memiliki potensi sumberdaya sidat (benih dan ukuran konsumsi) dilanjutkan dengan upaya pemanfaatannya baik untuk konsumsi lokal maupun untuk tujuan ekspor (Affandi, 2001).

Indonesia terdapat 7 spesies Ikan Sidat dari 16 Ikan Sidat yang terdapat di dunia. Banyaknya jenis Ikan Sidat ini membuka peluang untuk dikembangkan lebih intensif mulai dari budidaya sampai ke pemasaran (Robin, 2012).

Sidat (*Anguilla* sp.) merupakan ikan konsumsi yang memiliki nilai ekonomis penting baik untuk pasar lokal maupun luar negeri. Permintaan pasar akan Sidat sangat tinggi mencapai 500.000 ton per tahun terutama dari Jepang dan Korea, pemasok utama sidat adalah China dan Taiwan. Sidat yang dikenal dengan 'unagi' di Jepang sangat mahal harganya karena mengandung protein 16,4% dan vitamin A yang tinggi sebesar 4700IU (Pratiwi, 1998).

Sidat merupakan jenis komoditi eksport bernilai ekonomis penting yang mampu bersaing dengan jenis komoditi lainnya di pasaran internasional untuk menghasilkan devisa negara. Permintaan pasar dunia akan sidat semakin populer, menyebabkan harga jual sidat semakin mahal. Kandungan protein yang tinggi dan cita rasa dagingnya yang enak membuat ikan sidat banyak dikonsumsi oleh masyarakat negara-negara maju seperti Jepang dan Hongkong, sehingga

sidat telah dibudidayakan secara intensif (Sarwono, 1997 *dalam* Koroh dan Lumenta, 2014).

Akibat pengangkapan berlebih dan degradasi habitat, termasuk dampak perubahan iklim, Ikan Sidat Eropa (*Anguilla anguilla*) telah terdaftar pada Lampiran II CITES dan pemanfaatan *A. Japonica* serta *A. Rostrata* dibatasi dengan ketat. Hal ini telah meningkatkan permintaan benih Ikan Sidat dari spesies lain (CITES, 2007; ICES, 2010). Pemerintah Indonesia menetapkan aturan yang melarang ekspor benih Ikan Sidat dengan tujuan mendorong budidaya Ikan Sidat dalam negeri (Kementian Kelautan dan Perikanan RI, 2009).

Usaha adalah suatu upaya dalam memenuhi kebutuhan dengan cara melakukan kegiatan yang menghasilkan barang maupun jasa. Menurut Sumantadinata (1983), secara keseluruhan usaha perikanan meliputi 3 kegiatan usaha yaitu memproduksi hasil perikanan, usaha memproses produksi perikanan, usaha memasarkan produksi hasil perikanan, sedangkan usaha memproduksi hasil perikanan di perairan tawar umumnya terbagi menjadi 2 yaitu pembenihan dan pembesaran.

PT. Permana Sidat Indonesia merupakan salah satu perusahaan yang berbasis pada pembesaran Ikan Sidat yang berada di Kecamatan Sugio, Kabupaten Lamongan. Usaha pembesaran Ikan Sidat juga berperan dalam sistem agribisnis untuk memenuhi permintaan pasar luar negeri serta untuk menghasilkan devisa negara dengan mengekspor hasil pembesaran Ikan Sidat. Dalam usaha pembesaran Ikan Sidat diperlukan strategi pengembangan usaha yang baik agar perusahaan dapat bertahan dan mengembangkan usahanya lebih besar lagi. Menurut Marrus (2002), strategi merupakan suatu proses penentuan rencana para pemimpin yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat tercapai. Sedangkan pengembangan usaha merupakan

pembelajaran perusahaan seperti dalam bentuknya yang sekarang ini adalah hasil dari perkembangan selama hampir satu abad. Pembelajaran perusahaan suatu disiplin akademik mengalami perkembangan secara evolusioner dari waktu ke waktu (Riyanto, 2001).

Berdasarkan informasi diatas, maka perlu ada suatu penelitian tentang strategi pengembangan usaha pembesaran ikan sidat dalam kaitannya untuk meningkatkan kualitas sidat dan pendapatan masyarakat terutama di Desa Sugio Kabupaten Lamongan selain itu untuk memanfaatkan peluang yang ada untuk memenuhi permintaan ikan sidat nasional dan internasional.

1.2 Rumusan Masalah

Ditinjau dari latar belakang, untuk itu perlu melakukan pemilihan strategi pengembangan usaha pembesaran ikan sidat di PT. Permana Sidat Indonesia. Usaha pembesaran ikan sidat ini sangat menguntungkan karena permintaan sidat sangat tinggi di pasar lokal maupun di internasional. Berdasarkan uraian tersebut, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana analisis kelayakan bisnis dilihat dari aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek lingkungan, aspek hukum, aspek finansil jangka pendek dan jangka panjang pada pembesaran ikan sidat di PT. Permana Sidat Indonesia?
2. Bagaimana strategi pengembangan dengan analisa SWOT pada usaha pembesaran ikan sidat di PT. Permana Sidat Indonesia?

1.3 Tujuan

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis :

1. Menganalisis kelayakan bisnis dilihat dari aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek lingkungan, aspek hukum, aspek finansial jangka pendek dan jangka panjang pada pembesaran ikan sidat di PT. Permana Sidat Indonesia.
2. Menganalisis strategi pengembangan dengan analisa SWOT pada usaha pembesaran ikan sidat di PT. Permana Sidat Indonesia.

1.4 Kegunaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi :

1. Pengusaha dan masyarakat
Sebagai informasi tentang usaha pembesaran Ikan Sidat yang dikelola dengan baik di daerah Lamongan, Jawa Timur.
2. Pemerintah
Sebagai bahan pertimbangan untuk pengambilan kebijakan tentang usaha perikanan khususnya Ikan Sidat.
3. Akademisi
Sebagai bahan informasi bagi perguruan tinggi untuk melakukan penelitian lebih lanjut.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Peneliti terdahulu mengenai strategi pengembangan usaha pernah dilakukan oleh Wibowo (2011), penelitian ini antara lain untuk mengidentifikasi kondisi faktor-faktor internal dan faktor eksternal dalam sistem agribisnis pembenihan ikan lele dumbo dan merumuskan alternatif strategi pengembangan agribisnis pembenihan ikan lele dumbo di Kecamatan Ceper Kabupaten Klaten. Data dianalisis menggunakan SWOT. Hasil penelitian yang telah dilakukan diketahui dengan biaya yang dikeluarkan sebesar RP.2.625.045,- diperoleh penerimaan yang didapatkan sebesar Rp.3.825.000,- pendapatan sebesar Rp. 1.199.955,- nilai R/C ratio didapatkan nilai 1,45. Untuk analisis SWOT didapatkan alternatif strategi yaitu mempertahankan kualitas produk benih dan meningkatkan kerjasama dengan *stakeholder*.

Tahun 2013 penelitian yang sama dilakukan oleh Bachtiar (2013) Tujuan dari penelitian ini antara lain adalah untuk mengetahui dan menganalisis strategi pemasaran yang telah dilakukan oleh UPPB Lamongan dalam pengembangan pemasaran ikan sidat, mengidentifikasi dan menganalisis faktor internal dan eksternal pemasaran ikan sidat di UPPB Lamongan, dan menyusun strategi yang tepat untuk digunakan oleh UPPB Lamongan dalam pengembangan pemasaran ikan sidat. Sistem pemasaran ikan sidat yang dilakukan oleh UPPB Lamongan dengan cara distributor pemesan datang langsung ke UPPB dan pemesanan sebelumnya melalui telepon. Ikan sidat yang dihasilkan UPPB yang dipasarkan untuk intern yaitu sekitar Bogor, Surabaya, Jogja dan Jakarta. Yang kemudian oleh perusahaan eksportir diolah menjadi makanan siap saji (unagi) yang siap dikirim ke luar Negeri seperti Jepang, Korea, Amerika, Cina, dan Hongkong, jadi

untuk proses ekspor diluar kendali dari UPPB Lamongan karena sudah menjadi tanggung jawab eksportir, dalam mencari pelanggan dan memasarkan produknya menggunakan cara personal selling dan purchasing order. Berdasarkan perhitungan matrik IFAS diperoleh nilai sebesar 1,30 dan perhitungan matrik EFAS diperoleh nilai 0,40. Hal ini menunjukkan bahwa UPPB Lamongan berada pada posisi kuadran I ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan dimana UPPB Lamongan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada untuk mendapatkan keuntungan. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*). Pada matrik SWOT dihasilkan diantaranya : SO, ST, WO dan WT alternative yang tepat untuk dapat diterapkan adalah strategi SO (*Strengths Opportunities*), yaitu memanfaatkan kekuatan untuk meraih peluang yang ada.

Tahun 2012 penelitian mengenai studi kelayakan usaha pernah dilakukan oleh Primyastanto dengan judul penelitian *Feasibility Study Pada Usaha Pembesaran Udang Windu (Panaeus Monodon) Studi Kasus Pembesaran Udang Windu Pola Tradisional Dari Kelurahan Rangkeh Kecamatan Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo, Provinsi Jawa Timur*, tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui kelayakan usaha tersebut dengan menggunakan pendekatan aspek teknis, prospek pengembangan, aspek finansil, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, dan aspek lingkungan. Hasil dari penelitian ini yaitu aspek teknis terdiri dari persiapan lahan sampai pemanenan, prospek pengembangan pasar masih sangat besar, aspek finansil yang menguntungkan, manajemen usaha meliputi perencanaan, pengorganisasian, pergerakan, dan pengawasan, aspek sosial ekonomi mampu membantu masyarakat sekitar usaha, dan aspek lingkungan usaha yaitu tidak memberikan dampak negatif bagi kelestarian lingkungan.

Berdasarkan penelitian Riska (2015), Penelitian ini dilaksanakan pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” di Kawasan Agropolitan Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang, Jawa Timur pada bulan Maret-April 2015. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui profil usaha budidaya, menganalisis penerapan manajemen usaha, mengetahui dan menganalisis faktor internal dan eksternal usaha dan menganalisis strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”. Jenis penelitian ini adalah deskriptif. Data dianalisis secara deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Profil usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” terdiri dari sejarah dan perkembangan usaha. Manajemen usaha yang dijalankan pada usaha ini saling berkaitan mulai dari pra produksi sampai dengan pasca produksi yang dipengaruhi oleh beberapa aspek yaitu aspek teknis, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek hukum, aspek pemasaran, aspek lingkungan, dan aspek finansial. Hasil analisis IFAS didapatkan nilai sebesar 0,26 dan EFAS didapatkan hasil sebesar 0,36. Hasil analisis SWOT pada usaha ini berada pada kuadran 1, sehingga strategi yang diterapkan adalah strategi SO (*Strength-Opportunities*). Strategi SO adalah strategi yang memanfaatkan kekuatan internal yang dimiliki untuk menangkap peluang yang ada, pada usaha ini strategi SO yang digunakan dalam kategori sedang.

Menurut Primyastanto *et al.*, (2015), Penelitian tentang studi pengembangan usaha penggemukkan kepiting ini dilakukan di kabupaten Gresik. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui kelayakan usaha penggemukkan kepiting bakau. Berdasarkan studi kelayakan usaha, usaha penggemukkan kepiting bakau ini bisa dikatakan layak untuk dijalankan dan dikembangkan. Bila dilihat dari aspek pasar, untuk kepiting rata-rata peluang pasar yang belum dapat terisi tiap tahunnya sebesar 135.886,82 ton. Sedangkan dari aspek finansialnya baik dalam perhitungan jangka pendek maupun jangka panjang usaha

penggemukkan kepiting ini menguntungkan untuk dijalankan untuk masa sekarang ataupun sepuluh tahun kedepan. Hal ini dapat dilihat dari nilai R/C ratio sebesar 1,36. dengan tingkat keuntungan yang diperoleh untuk satu kolam dalam satu tahun rata-rata sebesar Rp15.611.580,-. Dari perhitungan Rentabilitas pada usaha penggemukkan kepiting ini, diperoleh nilai rentabilitas sebesar 31,24%. Nilai BEP sales sebesar Rp 15.851.428,88 per tahunnya. Untuk kelayakan finansial jangka panjang dapat dilihat dari nilai NPV yang diperoleh sebesar Rp 73.625.458,2. Nilai Net B/C pada usaha penggemukkan kepiting sebesar 2,72. Nilai PP pada usaha penggemukkan kepiting ini sebesar 2,15. Sedangkan nilai IRR sebesar 51,7%.

2.2 Ikan Sidat (*Anguilla Sp.*)

Klasifikasi dari Ikan Sidat, menurut Quoi dan Galmand (1824) dalam Ciptanto (2010) adalah :

Filum	: Chordata
Subfilum	: Vertebrata
Class	: Pisces
Ordo	: Anguilliformes
Family	: Anguillidae
Genus	: <i>Anguilla</i>

Species : *Anguilla bicolor*



Gambar 1. Ikan Sidat

Menurut Suitha dan Akhmad (2008), tubuh sidat memanjang dan dilapisi sisik kecil berbentuk memanjang. Susunan sisiknya tegak lurus terhadap panjang tubuhnya. Sisik biasanya berbentuk pola mozaik. Sirip di bagian anus menyatu dan berbentuk seperti jari – jari yang terlihat lemah. Sirip dada terdiri atas 14 – 18 jari – jari sirip. Punggung sidat berwarna coklat kehitaman. Perutnya berwarna kuning hingga perak. Pergerakan ikan ini terbantu lendir yang melapisi tubuhnya. Ikan ini memiliki kemampuan mengambil oksigen langsung dari udara dan mampu bernafas menggunakan seluruh bagian kulitnya.

Ikan sidat mempunyai bagian badan yang sangat sensitif terhadap getaran terutama di bagian lateral. Bagian badan yang sensitif ini sangat membantu Ikan Sidat dalam bergerak karena kemampuan penglihatannya kurang baik. Di samping itu, Ikan Sidat juga memiliki organ penciuman yang sangat baik untuk membantu mengatasi kelemahan penglihatan (Fahmi, 2012).

Menurut Ciptanto (2010), bahwa di dunia terdapat 350 jenis Ikan Sidat, 19 jenis diantaranya terdapat di Indonesia. Namun demikian hanya dua jenis yang sering di budidayakan, yaitu sidat kembang (*Anguilla marmorata*) dan sidat anjing (*Anguilla bicolor*). Di Indonesia, sidat tersebar di sungai-sungai mengalir menuju laut dalam seperti dipantai barat Sumatra, pantai selatan Jawa, Bali, Nusa Tenggara Timur, Kalimantan, Sulawesi, Maluku dan Papua.

Sidat hidup di dua jenis perairan. Fase larva hingga mencapai dewasa hidup di sungai. Setelah dewasa menuju laut untuk bereproduksi. Selanjutnya, larva hasil pemijahan terbawa arus ke pantai dan menuju perairan tawar melalui muara sungai. Sidat dapat beradaptasi pada suhu 12-31°C. Nafsu makannya menurun pada suhu lebih rendah dari 12°C. Salinitas (kadar garam perairan) yang bisa ditoleransi antara 0-35ppt. Salinitas dan turbiditas (kekeruhan suatu perairan) merupakan parameter yang paling berpengaruh terhadap jumlah elver di suatu daerah (Suitha dan Akhmad, 2008). Ikan Sidat mempunyai siklus hidup

reproduksi yang unik dan rumit, dimana Ikan Sidat dewasa yang telah matang gonad akan bermigrasi ke laut dan berpijah di kedalaman laut lebih dari 300 m. Setelah telur menetas, larva sidat (*leptocephalus*) yang berbentuk seperti pita transparan, akan terbawa oleh arus laut dan kembali ke perairan pantai. Sebelum memasuki perairan pantai, larva akan bermetamorfosa menjadi glass eel. Hingga berumur sekitar 5-7 bulan, glass eel akan terbawa oleh air pasang surut, memasuki perairan estuari, sungai dan berkembang menjadi elver. Sekitar 1 – 3 tahun, elver akan tumbuh dan berkembang menjadi dewasa, dimana setelah matang gonad, akan kembali ke laut untuk berpijah hanya sekali dan kemudian mati. Durasi hidup Ikan Sidat cukup panjang bisa mencapai 10 -20 tahun, namun ini tergantung dari jenis dan lokasi.

Menurut Sasongko et al. (2007). Sepanjang hidupnya terutama di air tawar, sidat bersifat karnivora yaitu hewan pemakan daging. Hewan ini akan mencaplok ikan dan binatang air lainnya yang berukuran lebih kecil dari bukaan mulutnya. Meskipun saat dewasa bersifat dewasa (makhluk hidup yang sumber makanannya berasal dari hewani), tetapi saat sidat kecil bersifat omnifora (pemakan segala). Larva yang baru menetas memakan mikroplankton. Walaupun secara alami sidat lebih menyukai makanan yang hidup dan bangkai, tetapi dalam pembudidayaannya dapat diberi pakan tambahan, berupa pasta. Pasta ini dibuat dari tepung pakan khusus sidat. Ikan Sidat akan mencari makan pada malam hari dan siang hari akan beristirahat serta bersembunyi di lubang-lubang tanah, akar pohon, dibalik daun tumbuh-tumbuhan air dan tempat tersembunyi lainnya. Dengan bersembunyi maka sidat akan terhindar dari musuh-musuhnya.

2.3 Pembesaran Ikan Sidat

A. Persiapan Kolam

Kolam pembesaran adalah tempat yang digunakan untuk memelihara bibit ikan sidat hingga menjadi sidat ukuran konsumsi. Adapun ukuran kolam yang digunakan untuk usaha pembesaran yaitu berdiameter 2,5m² x 1,2m digunakan sebagai media pembesaran ikan sidat yang masih berukuran glass eel atau berusia 1 hari sampai 1 minggu, sedangkan untuk ikan sidat yang sudah memasuki tahap elver atau fingerling berusia 1 - 3 bulan akan dipindahkan pada media yang lebih luas dengan ukuran kolam sebesar 3,3m² dengan ketinggian 1,2 m. Karena masa pemeliharaan untuk mencapai ukuran konsumsi cukup lama sekitar 7 bulan, maka diperlukan beberapa kali tahapan/ pemindahan ikan sesuai ukuran (Sijabat, 2015).

Hal pertama yang dilakukan dalam persiapan kolam pembesaran ikan sidat yaitu perbaikan konstruksi kolam yang meliputi perbaikan kolam, perbaikan saluran inlet dan outlet, penggantian peralatan yang rusak, pembersihan dan perbaikan dasar kolam, pompa, panel, pemasangan aerator, serta instalasi listrik (Sijabat, 2015).

B. Pemupukan

Pemupukan bertujuan untuk mempersubur pakan alami dengan pupuk buatan. Adapun pupuk alami yang digunakan yaitu kotoran ayam yang telah diolah menjadi kompos dengan komposisi kotoran ayam sebanyak 500-700g/m² dan dicampur dengan urea 15g/m untuk satu siklus pembesaran (Sijabat, 2015).

C. Pengisian Air

Sumber air yang digunakan untuk pembesaran ikan sidat yaitu air tanah yang dipompa. Masing-masing kolam dilengkapi dengan pipa saluran air. Tujuannya adalah mempertahankan ketinggian air kolam agar tetap stabil. Pengisian air dilakukan yaitu dengan memompa air tanah kemudian dialirkan ke dalam kolam melalui pipa saluran air. Selanjutnya kolam diisi dengan air setinggi 40-60 cm dari tinggi kolam atau tidak langsung diisi penuh. Air kolam juga sudah harus diaerasi terlebih dahulu untuk penyesuaian DO atau oksigen terlarut di dalam kolam (Sijabat, 2015).

D. Penebaran *glass eel*

Penebaran *glass eel* dilakukan pada pagi hari atau sore hari, tujuannya agar *glass eel* tersebut tidak mati karena suhu tinggi. Pada saat *glass eel* datang akan dilakukan proses eklimatisasi (penyesuaian suhu dan air kolam) dengan cara didiamkan terlebih dahulu kurang lebih 30 menit sampai 1 jam dengan suhu 27C - 29C dengan catatan air kolam sudah harus diaerasi agar oksigen terlarut yang ada di dalam kolam sesuai dengan kebutuhan *glass eel*. Lalu ikatan pada kantong dilepaskan secara perlahan-lahan kemudian air kolam dimasukkan ke dalam plastik berisi *glass eel* agar *glass eel* dapat menyesuaikan diri dengan kondisi air kolam. Jika kondisi air sudah sama seperti yang ada di kolam, maka *glass eel* dimasukkan secara perlahan ke dalam kolam (Sijabat, 2015).

E. Pemberian Pakan

Pakan sangat berpengaruh terhadap perkembangan ikan sidat, *glass eel* yang berumur 1 hari sampai 1 minggu diberi pakan kering (*tubifex*) atau cacing

sutra kering untuk penyesuaian dengan mulut. Dosis yang diberikan adalah 2 kali sehari pada pagi dan malam hari atau sesuai dengan kebutuhan mengingat *glass eel* sangat tahap atau bisa dikatakan rakus. Pemberian pakan pertama dilakukan pukul 07.00 WIB dan yang kedua dilakukan pada pukul 18.00 WIB sore, diberikan sebanyak 15-20 *cube tubifex* pada masing-masing kolam *glass eel*. Untuk ukuran *eel* atau berusia 1-3 bulan pakan yang diberikan adalah *tubifex* dan cacing sutra hidup. Untuk ukuran *fingerling* atau berusia 4-8 bulan, jumlah makanan yang diberikan perhari adalah 15-30% dari berat ikan seluruhnya (Sijabat, 2015).

F. Pemanenan

Hal pertama yang dilakukan adalah memasang saringan pada saluran pengeluaran, lalu mengurangi jumlah air, sambil menunggu air surut tangkap sedikit demi sedikit ikan sidat dengan menggunakan saringan lalu masukan kedalam aquarium yang sudah teraerasi. Keesokan harinya dilakukan tahap seleksi mulai dari klasifikasi, ukuran, berat, serta memisahkan antara ikan yang hidup dan yang mati, agar ikan yang mati tidak mencemari atau mengotori air dalam wadah penampungan. pemanenan dilakukan pada usia 7 bulan atau ukuran konsumsi (Sijabat, 2015).

2.4 Aspek – Aspek Studi Kelayakan

2.4.1 Aspek Teknis

Menurut Husnan dan Suwarsono (1994) dalam Primyastanto (2011). Aspek Teknis merupakan suatu aspek yang berkenaan dengan proses pembangunan proyek secara teknis dan pengoperasiannya setelah proyek tersebut selesai dibangun. Berdasarkan analisa ini pula dapat diketahui rancangan awal penaksiran biaya investasi termasuk biaya eksploitasinya

Data yang diperoleh meliputi kegiatan produksi yang dianalisis secara deskriptif kualitatif bertujuan untuk memberikan gambaran secara umum, sistematis dan faktual mengenai pelaksanaan kegiatan pembesaran Ikan Sidat.

Komponen – komponen yang dianalisis dari faktor teknis yang ada meliputi :

1. Sarana dan prasarana pembesaran Ikan Sidat.
2. Konstruksi kolam yang digunakan.
3. Penanganan hama penyakit virus.
4. Pemberian pakan.
5. Pengelolaan sistem sirkulasi air.

2.4.2 Aspek Pemasaran

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), pasar dan pemasaran merupakan dua sisi yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya. Pasar dan pemasaran memiliki tingkat ketergantungan yang tinggi dan saling mempengaruhi satu sama lainnya. Dengan kata lain, setiap ada kegiatan pasar selalu diikuti oleh pemasaran dan setiap kegiatan pemasaran adalah untuk mencari atau menciptakan pasar.

Data yang diperoleh dan dianalisis pada aspek pemasaran yaitu prospek usaha, margin pemasaran, saluran pemasaran, strategi pemasaran, bauran pemasaran usaha pembesaran Ikan Sidat. Adapun komponen – komponen yang dianalisis dari aspek pemasaran meliputi :

1. Prospek usaha, margin pemasaran, saluran pemasaran, strategi pemasaran, bauran pemasaran
2. Gambaran secara umum pemasaran Ikan Sidat.
3. Bagaimana kondisi permintaan Ikan Sidat.

2.4.3 Aspek Manajemen

Menurut Stoner (1996) dalam Primyastanto (2015), manajemen merupakan proses membuat perencanaan, mengorganisasikan, memimpin, dan mengendalikan berbagai usaha dari anggota organisasi dan menggunakan semua sumberdaya organisasi untuk mencapai sasaran. *Planning* (merencanakan) dilakukan dengan menetapkan sasaran dan tindakan yang perlu untuk mencapai sasaran tersebut. *Organizing* (mengorganisasikan) merupakan proses memperkerjakan dua orang atau lebih untuk bekerjasama dalam cara terstruktur guna mencapai sasaran spesifik atau beberapa sasaran. *Leading* (memimpin) adalah proses mengarahkan dan mempengaruhi aktivitas yang berkaitan dengan pekerjaan dari anggota kelompok atau seluruh organisasi. *Controlling* (pengendalian) merupakan proses untuk memastikan bahwa aktivitas sebenarnya sesuai dengan aktivitas yang direncanakan.

Data yang diperoleh dan dianalisis pada pelaksanaan aspek manajemen usaha yaitu fungsi – fungsi perencanaan, pengorganisasian, pergerakan dan pengawasan pada pelaksanaan usaha budidaya Ikan Sidat. Adapun Komponen – komponen yang dianalisis dari aspek manajemen yaitu meliputi :

1. Proses perencanaan dalam usaha
2. Proses pengorganisasian pada usaha
3. Proses pergerakan dalam usaha
4. Proses pengawasan dalam usaha.

2.4.4 Aspek Finansil

Menurut Arifin (2007), Aspek finansil mempunyai peran strategis sebagai dasar pengambilan keputusan. Disamping itu ada suatu studi kelayakan proyek. Studi kelayakan proyek di bidang keuangan bertujuan melakukan serangkaian

analisis dengan perhitungan – perhitungan secara tepat dan akurat dari suatu investasi modal dengan membandingkan aliran biaya (*cost*) dengan kemanfaatan (*benefit*).

Pada penelitian ini aspek finansial yang akan dinilai meliputi analisis jangka pendek dan jangka panjang. Perhitungan analisis jangka pendek pada aspek finansial suatu usaha dilakukan dalam satu kali siklus produksi selama satu tahun produksi dengan komponen-komponen sebagai berikut : Pemodal, Biaya Produksi, Penerimaan, Keuntungan, *Revenue Cost Ratio*, *Break Event Point*, Rentabilitas.

Adapun komponen yang dihitung dalam menganalisis jangka panjang *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C), dan *Payback Periode* (PP).

2.4.5. Aspek Sosial Ekonomi

Menurut Primyastanto (2015), setiap usaha atau bisnis yang dilakukan pasti nantinya akan menimbulkan dampak positif dan negatif terutama terhadap masyarakat dan lingkungan sekitar dari usaha tersebut. Dalam pembangunan negara dan pembangunan daerah, biasanya yang dijadikan tolak ukur keberhasilan hanyalah efisiensi yang dinyatakan dengan uang. Namun disisi lain sebenarnya terdapat semacam nilai relatif berupa nilai – nilai sosial.

Menurut Primyastanto dan Istikharoh (2006) dalam Primyastanto (2015), dampak sosial yang timbul akibat didirikannya suatu usaha antara lain:

- Adanya perubahan struktur penduduk menurut kelompok umur, jenis kelamin, tingkat pekerjaan, dan pendidikan.
- Perubahan tingkat pendapatan penduduk.
- Perubahan tingkat komposisi tenaga kerja, baik tingkat partisipasi angkatan kerja maupun tingkat pengangguran.

Sedangkan dampak ekonomi yang timbul antara lain:

- Dapat meningkatkan ekonomi rumah tangga.
- Menggali, mengatur, dan menggunakan ekonomi sumberdaya alam.
- Meningkatkan perekonomian pemerintah, baik lokal maupun regional.
- Mengembangkan dan pemeratakan pembangunan daerah.

2.4.6. Aspek Hukum

Menurut Primyastanto dan Istikharoh (2006) *dalam* Primyastanto (2015) untuk memulai studi kelayakan suatu usaha pada umumnya dimulai dari aspek hukum, walaupun banyak pula yang melakukan dari aspek lain. Tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan dan keaslian dari dokumen- dokumen yang dimiliki, sertifikat tanah atau dokumen lainnya yang mendukung kegiatan usaha tersebut. Dalam prakteknya, jenis badan hukum yang ada di Indonesia adalah sebagai berikut : perseorangan, firma, perseroan komanditer (CV), perseroan terbatas (PT), perusahaan negara, perusahaan daerah, yayasan, dan koperasi.

2.4.7. Aspek Lingkungan

Menurut Primyastanto dan Istikharoh (2006) *dalam* Primyastanto (2015), lingkungan hidup merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk ditelaah sebelum suatu investasi atau usaha dijalankan. Penelitian mengenai aspek lingkungan untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan dalam investasi ataupun usaha harus dilakukan, baik dampak negatif maupun positif. Dampak lingkungan hidup yang terjadi adalah berubahnya suatu lingkungan dari bentuk aslinya seperti perubahan fisik, kimia, dan biologi atau sosial.

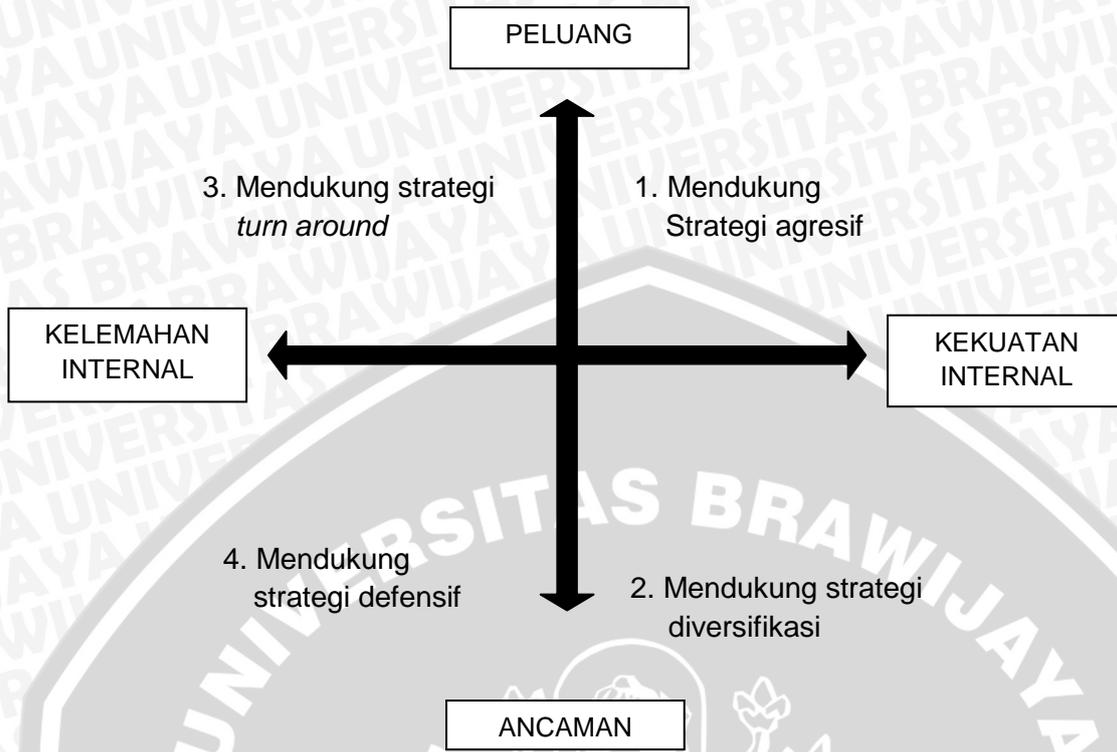
Menurut Kasmir dan Jakfar (2007), arti lain analisis dampak lingkungan adalah teknik untuk menganalisis apakah proyek yang akan dijalankan akan

mencerminkan lingkungan atau tidak dan jika iya, maka diberikan jalan alternatif pencegahannya. Dalam aspek lingkungan ini, akan menganalisis dampak positif dan negatif yang ditimbulkan dari usaha pembesaran ikan sidat terhadap lingkungan sekitar.

2.5 Analisa SWOT

Menurut Rangkuti (2014), analisa SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisa ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threat*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan strategis (*Strategis planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini disebut dengan analisis situasi.

Matrik SWOT merupakan alat analisis situasi dengan kelebihan mampu memberikan hasil atau implementasi yang sangat beragam jika diaplikasikan oleh satu pihak dengan pihak yang lain meskipun dengan faktor – faktor yang sama. Selain itu, matrik SWOT juga menghasilkan banyak alternatif strategi yang layak sesuai dengan kondisi internal, dapat untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang, mengurangi kelemahan dan ancaman, dan adanya keleluasan pengguna untuk mengintegrasikan berbagai sumber informasi yang terkait (Harisudin *dalam* Wibowo, 2011)



Gambar 2. Diagram Analisis SWOT

- Kuadran 1 : ini merupakan situasi yang menguntungkan
- Kuadran 2 : meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuasaan dari segi internal.
- Kuadran 3 : perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal.
- Kuadran 4 : ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

Alat yang dipakai untuk penggunaan faktor – faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat

disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternative strategi (Rangkuti, 2014).

Tabel 1. Matriks SWOT

IFAS	<i>Stengths (S)</i>	<i>Weakness (W)</i>
EFAS	Tentukan 5 – 10 faktor – faktor kekuatan internal	Tentukan 5 – 10 faktor – faktor kelemahan internal
<i>Opportunities (O)</i> Tentukan 5 – 10 faktor – faktor peluang eksternal	Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<i>Threats (T)</i> Tentukan 5 – 10 faktor – faktor ancaman eksternal	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

a. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar – besarnya.

b. Strategi ST

Strategi ST adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

c. Strategi WO

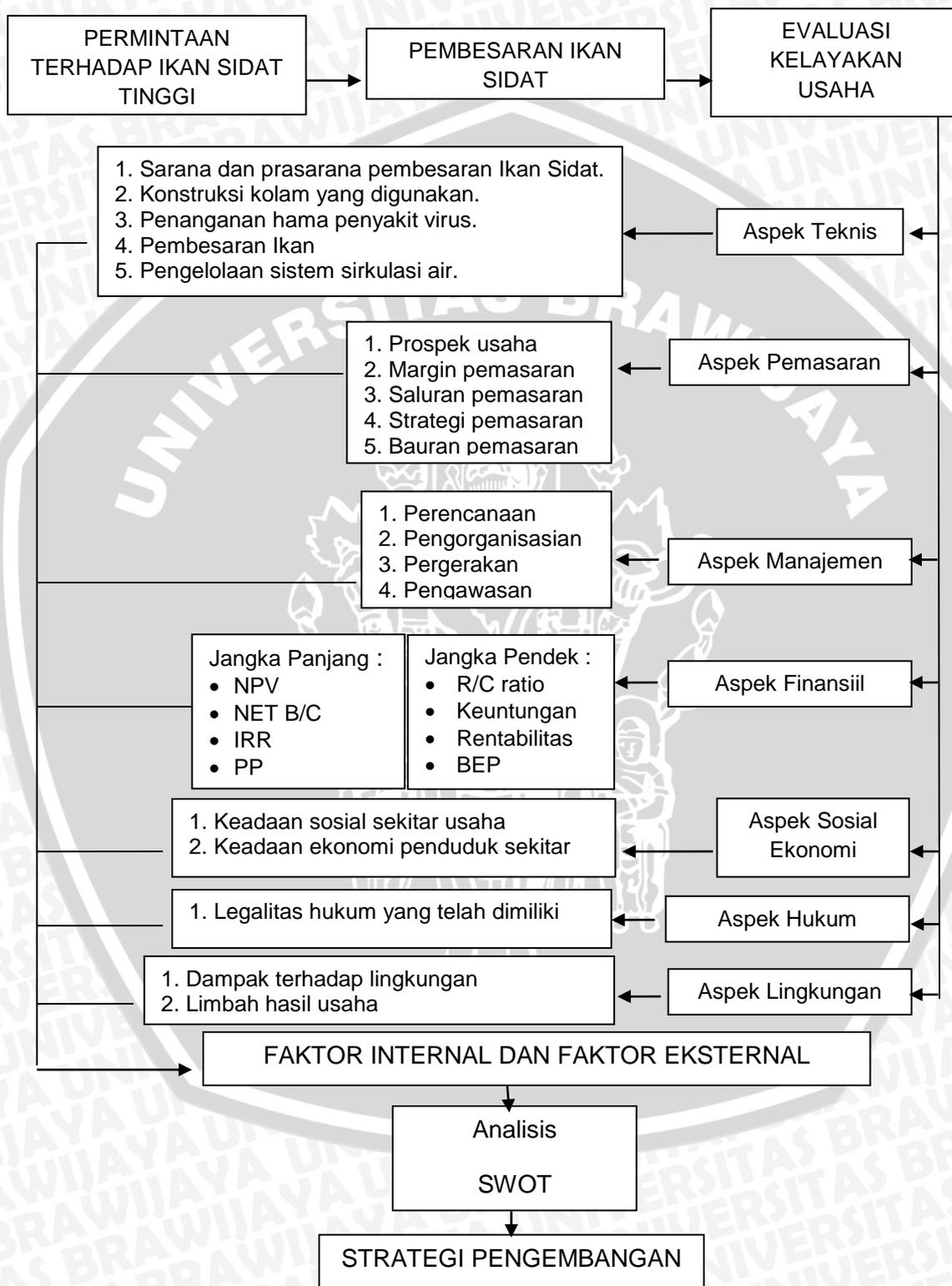
Strategi ini di terapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensife dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

2.6 Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir dapat dilihat berdasarkan gambar sebagai berikut



Gambar 3 : Kerangka Berfikir Penelitian

Kerangka berfikir pada penelitian ini adalah menganalisis aspek – aspek kelayakan usaha seperti aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek finansial, aspek sosial ekonomi, aspek hukum, aspek lingkungan. Data yang sudah diperoleh dari semua aspek kemudian akan dianalisis menggunakan analisis SWOT untuk menentukan strategi apa yang direkomendasikan untuk PT. Permana Sidat Indonesia.



III. METODE PENELITIAN

3.1 Obyek Penelitian

Obyek penelitian dalam penelitian ini adalah perusahaan pembesaran ikan sidat (*angulla bicolor*), yaitu PT. Permana Sidat Indonesia di Kecamatan Sugio, Kabupaten Lamongan. Fokus dalam penelitian ini mengenai kelayakan bisnis dan strategi pengembangan usaha pembesaran ikan sidat yang dilakukan PT. Sidat Permana Indonesia.

3.2 Metode dan Jenis Penelitian

Metode yang digunakan adalah penelitian deskriptif. Menurut Arikunto (2010), metode deskriptif adalah penelitian yang bertujuan untuk menyelidiki keadaan lapang, kondisi yang dimana hasilnya dibentuk dalam bentuk laporan penelitian. Penelitian deskriptif bisa dikatakan penelitian yang paling sederhana daripada penelitian yang lain, karena pada penelitian deskriptif peneliti tidak mengubah, menambah atau memanipulasi penelitian yang sudah dilakukan. Dalam penelitian ini peneliti hanya memotret apa yang terjadi pada objek penelitian kemudian dituliskan dalam bentuk laporan yang hasilnya sesuai dengan apa yang diteliti.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus. Studi kasus adalah suatu bentuk penelitian yang intensif, terintegrasi, dan mendalam sehingga menghasilkan gambaran peristiwa tertentu. Terdapat satu unit atau satu kesatuan unit yang terbatas pada satu orang, satu keluarga, atau kelompok masyarakat pada satu lembaga, satu desa atau wilayah, atau satu kelompok objek lainnya yang cukup terbatas. Studi kasus bertujuan untuk mengembangkan pengetahuan yang mendalam berkenaan dengan objek

penelitian yang bersifat sebagai satu penelitian eksploratif. Penelitian studi kasus ini menghasilkan gambaran longitudinal dimana pengumpulan dan analisis data dalam satu jangka waktu tertentu. Umumnya studi kasus menggunakan teknik observasi langsung, observasi partisipasi, dan teknik wawancara bebas (Waluya, 2007).

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

3.3 Sumber Data

Menurut Meleong (2013), sumber data dalam penelitian kualitatif meliputi kata – kata dan tindakan selain itu ada data tambahan seperti dokumen dan lain – lain. Selain itu pada jenis meliputi dokumen, foto dan statistik yang menggambarkan sebuah hal yang tertulis. Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

3.3.1 Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh dari pengambilan data secara langsung dari sumber datanya melalui proses wawancara dan pengamatan peranserta merupakan hasil usaha gabungan dari kegiatan melihat, mendengar dan bertanya (Moleong, 2013). Data primer diperoleh dari manajer dan karyawan seperti struktur organisasi, sejarah perusahaan, sumberdaya manusia, operasional, kegiatan pemasaran dan keuangan.

3.3.2 Data Sekunder

Data sekunder merupakan data atau informasi yang didapatkan dari sumber lain, tidak langsung dari sumbernya. Data sekunder di dapatkan dari sumber buku, majalah ilmiah, sumber dari arsip, dokumen pribadi dan dokumen resmi (Moleong, 2013).

3.4 Teknik Pengambilan Data

Teknik pengambilan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi observasi, wawancara dan kuesioner. Berikut adalah teknik pengambilan data yang digunakan pada penelitian ini :

3.4.1 Observasi

Menurut Soehartono (2011), Observasi atau pengamatan berarti setiap kegiatan untuk melakukan pengukuran. Akan tetapi, observasi atau pengamatan diartikan lebih sempitnya yaitu pengamatan dengan indera penglihatan yang berarti tidak mengajukan pertanyaan – pertanyaan.

Menurut Indrawati (2007), observasi adalah suatu studi yang dilakukan sengaja/terencana dan sistematis melalui penglihatan/pengamatan terhadap gejala – gejala spontan yang terjadi saat itu. Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini meliputi keadaan umum dari usaha pembesaran ikan sidat, keadaan umum daerah tempat penelitian, peralatan dan sarana prasarana pada usaha pembesaran ikan sidat di PT. Permana Sidat Indonesia.

3.4.2 Wawancara

Wawancara (*interview*) adalah pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan secara langsung oleh pewawancara (pengumpul data) kepada

responden, dan jawaban-jawaban responden dicatat atau direkam dengan alat perekam (*tape recorder*) (Soehartono, 2011).

Wawancara adalah salah satu bagian terpenting dari setiap survei. Tanpa wawancara, penelitian akan kehilangan informasi yang hanya dapat diperoleh dengan jalan bertanya langsung kepada responden (Effendi, 2006).

Wawancara yang dilakukan dalam penelitian bertujuan untuk mendapatkan keterangan – keterangan yang berkaitan tentang usaha pembesaran ikan sidat.

3.4.3 Kuesioner

Kuesioner adalah seperangkat pertanyaan yang disusun secara logis, sistematis, dan objektif untuk menerangkan variabel yang diteliti. Instrumen pengumpulan data berisi daftar pertanyaan yang disusun secara sistematis untuk direspon oleh sumber data, yaitu responden. Teknik kuesioner biasanya dijadikan sebagai teknik utama dalam penelitian kuantitatif karena jenis angket dinilai lebih sederhana, objektif, cepat dalam pengumpulannya, mudah dalam proses tabulasi dan proses analisisnya (Musfiqon, 2012).

Kuesioner yang diajukan berisi pertanyaan-pertanyaan tentang aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek finansial, faktor pendukung dan faktor penghambat pada usaha pembesaran ikan sidat yang ditujukan pada responden untuk memberikan informasi dalam penelitian ini.

3.5 Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan bagian yang paling penting dalam metode ilmiah, karena dengan menganalisis data tersebut berguna dalam pemecah masalah. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisa data deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Tujuannya adalah untuk menggambarkan secara umum dan sistematis, faktual dan valid mengenai sifat usaha.

3.5.1 Deskriptif Kualitatif

Usman dan Akbar (2009), metode penelitian kualitatif dilakukan dalam situasi yang wajar (*natural setting*) dan data yang dikumpulkan bersifat kualitatif.

Analisis deskriptif kualitatif pada penelitian ini meliputi :

3.5.1.1 Aspek Teknis

Menurut Husnan dan Suwarsono (1994) dalam Primyastanto (2011). Aspek Teknis merupakan suatu aspek yang berkenaan dengan proses pembangunan proyek secara teknis dan pengoperasiannya setelah proyek tersebut selesai dibangun. Berdasarkan analisa ini pula dapat diketahui rancangan awal penaksiran biaya investasi termasuk biaya eksploitasinya Sedangkan menurut Kasmir dan Jakfar, 2003. Aspek teknis atau operasi juga dikenal sebagai aspek produksi. Hal-halyang perlu diperhatikan dalam aspek teknis adalah masalah penentuan lokasi, tata letak (*layout*), penyusunan peralatan pabrik, dan proses produksinya termasuk pemilihan teknologi.

Data yang diperoleh meliputi kegiatan produksi yang dianalisis secara deskriptif kualitatif bertujuan untuk memberikan gambaran secara umum, sistematis dan faktual mengenai pelaksanaan kegiatan pembesaran Ikan Sidat.

Komponen – komponen yang dianalisis dari faktor teknis yang ada meliputi :

6. Sarana dan prasarana pembesaran Ikan Sidat, dengan mempertimbangkan kelengkapan sarana dan prasarana, lokasi yang strategis, ketersediaan benih yang berkualitas.
7. Penanganan hama penyakit virus, dengan mempertimbangkan hasil dari panen jumlahnya kurang lebih sesuai dengan penebaran benih dan tidak banyak yang mati.
8. Pembesaran ikan, dengan mempertimbangkan urutan dari persiapan kolam hingga pemanenan dan sesuai dengan waktu atau lamanya pembesaran.

9. Pengelolaan sistem sirkulasi air, dengan mempertimbangkan sumber air yang digunakan dan kualitas air yang digunakan untuk pembesaran ikan sidat.

3.5.1.2 Aspek Pemasaran

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), pasar dan pemasaran merupakan dua sisi yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya. Pasar dan pemasaran memiliki tingkat ketergantungan yang tinggi dan saling mempengaruhi satu sama lainnya. Dengan kata lain, setiap ada kegiatan pasar selalu diikuti oleh pemasaran dan setiap kegiatan pemasaran adalah untuk mencari atau menciptakan pasar.

Data yang diperoleh dan dianalisis pada aspek pemasaran yaitu prospek usaha, margin pemasaran, saluran pemasaran, strategi pemasaran, bauran pemasaran usaha pembesaran ikan sidat. Adapun komponen – komponen yang dianalisis dari aspek pemasaran meliputi :

1. Strategi pemasaran

- a) Segmentasi Pasar, dilihat dari semakin sedikit pembagian segmennya maka akan semakin efektif
- b) Pasar Sasaran, dilihat dari semakin banyak pasar yang dituju maka akan semakin baik
- c) Posisi Pasar, dilihat dari banyak atau tidaknya produk pesaing dalam mempromosikan produk ikan sidat ini

2. Saluran Pemasaran, dilihat dari panjang atau pendek saluran pemasaran yang dipakai dalam perusahaan.

3. Efisiensi Pemasaran, dilihat dari pendapatan yang diperoleh apakah sebanding dengan biaya produksi yang dikeluarkan.

4. Penentuan Harga, dilihat dari harga yang ditawarkan sesuai dengan kekuatan pasar/ keseimbangan antara penawaran dan permintaan.

3.5.1.3 Aspek Manajemen

Menurut Stoner (1996) dalam Primyastanto (2015), manajemen merupakan proses membuat perencanaan, mengorganisasikan, memimpin, dan mengendalikan berbagai usaha dari anggota organisasi dan menggunakan semua sumberdaya organisasi untuk mencapai sasaran. *Planning* (merencanakan) dilakukan dengan menetapkan sasaran dan tindakan yang perlu untuk mencapai sasaran tersebut. *Organizing* (mengorganisasikan) merupakan proses memperkerjakan dua orang atau lebih untuk bekerjasama dalam cara terstruktur guna mencapai sasaran spesifik atau beberapa sasaran. *Leading* (memimpin) adalah proses mengarahkan dan mempengaruhi aktivitas yang berkaitan dengan pekerjaan dari anggota kelompok atau seluruh organisasi. *Controlling* (pengendalian) merupakan proses untuk memastikan bahwa aktivitas sebenarnya sesuai dengan aktivitas yang direncanakan.

Data yang diperoleh dan dianalisis pada pelaksanaan aspek manajemen usaha yaitu fungsi – fungsi perencanaan, pengorganisasian, pergerakan dan pengawasan pada pelaksanaan usaha budidaya Ikan Sidat. Adapun Komponen – komponen yang dianalisis dari aspek manajemen yaitu meliputi :

5. Perencanaan (*Planning*), perencanaan suatu usaha berupa penentuan lokasi usaha dilihat dari berbagai faktor seperti lokasi bahan baku, pemasaran dan akses jalan.
6. Pengorganisasian (*Organizing*), pelaksanaan organisasi pada suatu usaha dapat dilihat dari struktur organisasi yang dibentuk atau bagaimana suatu

pemimpin usaha dapat membagi tugas dan tanggung jawab kepada bawahannya.

7. Pergerakan (*Actuating*), pelaksanaan pergerakan yaitu tindakan untuk merangsang para pekerja agar melaksanakan tugas - tugas yang telah dibebankan dengan baik dan antusias.
8. Pengawasan (*Controlling*), cara yang dilakukan dalam pengawasan yaitu membandingkan segala sesuatu yang telah dijalankan dengan standar atau rencana, serta melakukan perbaikan - perbaikan bilamana terjadi penyimpangan. Jadi dengan pengawasan dapat mengukur seberapa jauh hasil yang telah dicapai sesuai dengan apa yang direncanakan.

3.5.1.4 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.

Data yang diperoleh dan dianalisis pada pelaksanaan aspek sosial ekonomi usaha yaitu :

1. Keadaan sosial sekitar usaha pembesaran ikan sidat
2. Keadaan ekonomi penduduk sekitar usaha pembesaran ikan sidat

3.5.1.5. Aspek Hukum

Menurut Primyastanto dan Istikharoh (2006) dalam Primyastanto (2015) untuk memulai studi kelayakan suatu usaha pada umumnya dimulai dari aspek hukum, walaupun banyak pula yang melakukan dari aspek lain. Tujuan dari

aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan dan keaslian dari dokumen- dokumen yang dimiliki, sertifikat tanah atau dokumen lainnya yang mendukung kegiatan usaha tersebut. Dalam prakteknya, jenis badan hukum yang ada di indonesia adalah sebagai berikut : perseorangan, firma, perseroan komanditer (CV), perseroan terbatas (PT), perusahaan negara, perusahaan daerah, yayasan, dan koperasi.

Suatu proyek usaha pembesaran ikan sidat harus berdasarkan hukum dan perundangan yang berlaku di indonesia. Maka akan diketahui syarat – syarat kelegalan usaha pembesaran ikan sidat yang 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. Dan bentuk kepemilikan tanah seperti sertifikat tanah dan dokumen lain yang mendukung dalam usaha pembesaran ikan sidat.

3.5.1.6. Aspek Lingkungan

Menurut Primyastanto dan Istikharoh (2006) *dalam* Primyastanto (2015), lingkungan hidup merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk di telaah sebelum suatu investasi atau usaha dijalankan. Penelitian mengenai aspek lingkungan untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan dalam investasi ataupun usaha harus dilakukan, baik dampak negatif maupun positif. Dampak lingkungan hidup yang terjadi adalah berubahnya suatu lingkungan dari bentuk aslinya seperti perubahan fisik, kimia, dan biologi atau sosial.

Data yang diperoleh dan dianalisis pada pelaksanaan aspek lingkungan usaha yaitu :

1. Dampak yang ditimbulkan oleh usaha pembesaran ikan sidat terhadap lingkungan sekitar

2. Limbah yang dihasilkan usaha pembesaran ikan sidat

3.5.2 Deskriptif Kuantitatif

Menurut Koentjaraningrat (1983) dalam Azis (2015), variabel kuantitatif yaitu ciri – ciri dari suatu fakta sosial yang dapat dinilai dengan angka. Sedangkan menurut Nazir (2011), Deskriptif kuantitatif adalah analisa data yang sifatnya kuantitatif yakni berdasarkan perhitungan – perhitungan dan statistik. Dalam penelitian analisa data deskriptif kuantitatif ini meliputi :

3.5.2.1.Aspek Finansiiil

3.5.2.1.1 Aspek Finansiiil Jangka Pendek

Analisis jangka pendek untuk mengukur suatu usaha dalam jangka waktu yang pendek. Adapun komponen yang dihitung dalam menganalisis jangka panjang *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)*, dan *Payback Period (PP)*.

a. Permodalan

Menurut Riyanto (1995) dalam Primyastanto (2006) modal diartikan sebagai kolektifitas dari barang – barang modal yang terdapat dalam neraca sebelah debit, sedangkan yang dimaksud dengan barang – barang modal ialah semua barang yang ada dalam rumah tangga perusahaan dalam fungsi produktifnya untuk membentuk pendapatan. Modal yang menunjukkan bentuknya ialah modal aktif sedangkan modal yang menunjukkan sumbernya atau asalnya ialah modal pasif.

Menurut Riyanto (2001), setiap usaha akan berjalan bila terdapat modal untuk memenuhi usaha tersebut. Berdasarkan fungsi bekerjanya aktiva dalam

perusahaan dibagi menjadi dua yaitu modal kerja dan modal tetap. Modal kerja dapat dibagi menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya tidak tetap atau biaya variabel. Sedangkan berdasarkan asalnya modal dibedakan menjadi modal sendiri, modal asing dan modal badan usaha. Biaya tetap merupakan biaya yang tahan lama dan tidak atau yang secara berangsur-angsur habis turut serta dalam proses produksi.

b. Biaya Produksi

Menurut Soekartawi (1993) dalam Primyastanto (2015), biaya diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap (*Fixed Cost*) dan biaya tidak tetap (*Variable Cost*). Besarnya biaya tetap tidak tergantung pada besar kecilnya produksi yang diperoleh. Biaya Produksi dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$TC = FC + VC$$

Dimana : TC = *Total Cost* (biaya total)

FC = *Fixed Cost* (biaya tetap)

VC = *Variable Cost* (biaya tidak tetap)

c. Penerimaan

Menurut Primyastanto (2006) dalam Primyastanto (2015), Total Revenue (TR) merupakan pendapatan kotor usaha yang didefinisikan sebagai nilai produk total usaha dalam jangka waktu tertentu. Penerimaan diperoleh dari penjualan produk akhir yang berupa uang.

$$TR = P \times Q$$

Dimana : TR = *Total Revenue* (total penerimaan)

P = Harga jual per kg

Q = Jumlah barang per kg

d. Revenue Cost Ratio (R/C)

Menurut Effendi dan Oktariza (2006) dalam Primyastanto (2015), Analisis R/C merupakan alat analisis untuk melihat keuntungan relatif suatu usaha dalam satu tahun terhadap biaya yang dipakai dalam kegiatan tersebut. Suatu usaha dikatakan layak bila nilai R/C lebih besar dari 1 ($R/C > 1$). Hal ini menggambarkan semakin tinggi nilai R/C maka tingkat keuntungan suatu usaha akan semakin tinggi.

$$R/C = TR/TC$$

Dengan ketentuan sebagai berikut :

$R/C > 1$ artinya usaha efisien dan menguntungkan.

$R/C < 1$ artinya usaha tidak efisien dan tidak menguntungkan.

$R/C = 1$ artinya usaha berada pada kondisi impas yaitu tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian.

e. Break Event Point (BEP)

Menurut Primyastanto (2011), *Break Event Point (BEP)* atau titik impas merupakan keadaan dimana suatu usaha berada pada posisi tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian. BEP merupakan teknis analisis yang mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variable, volume kegiatan dan keuntungan. Dalam perencanaan keuntungan analisa BEP merupakan *profit planning approach* yang mendasarkan pada hubungan antara biaya (cost) dan hasil penjualan.

Cara perhitungan BEP ada 2 macam :

1. BEP atas dasar sales, dirumuskan :

$$BEP = FC/(1-VC/S)$$

Dimana : FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel S = Nilai Penjualan (jumlah penerimaan)

2. BEP atas dasar unit, dirumuskan :

$$\text{BEP} = \text{FC}/(\text{p}-\text{v})$$

Dimana : FC = Biaya Tetap

p = harga per unit

v = biaya variabel per unit

f. Keuntungan

Menurut Primyastanto (2003), keuntungan adalah selisih penerimaan total dengan total biaya produksi (biaya tetap dan biaya tidak tetap). Di dalam Al Qur'an surat At Taubah ayat 103 Allah SWT berfirman *"Ambillah zakat dari sebagian harta mereka, dengan zakat itu kamu membersihkan dan mensucikan mereka dan berdoalah untuk mereka. Sesungguhnya do'a kamu itu (menjadi) ketentraman jiwa bagi mereka. Dan Allah Maha Mendengar"*. Selain untuk membersihkan harta pemilik usaha, zakat juga dapat membantu orang-orang miskin yang lebih membutuhkan yang ada di sekitar lokasi usaha (Primyastanto dan Istikharoh, 2006 dalam Primyastanto 2015).

Rincian perhitungan keuntungan (EBZ dan EAZ) yaitu :

a. Keuntungan (Π) sebelum zakat (*Earning Before Zakat*)

$$\text{EBZ} = \text{TR} - \text{TC}$$

b. Keuntungan (Π) setelah zakat (*Earning After Zakat*)

$$\text{Zakat (Z)} = 2,5\% \times \text{EBZ}$$

$$\text{EAZ} = \text{EBZ} - \text{Z}$$

Dimana : Π = Keuntungan

TR = Total Revenue

TC = Total Cost

g. Rentabilitas

Menurut Riyanto (1995) dalam Primyastanto (2015), Rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan modal penghasil laba tersebut. Rentabilitas adalah kemampuan perusahaan dengan modal yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan keuntungan. Perhitungan rentabilitas dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut :

$$R = (L/M) \times 100\%$$

Dimana : R = Rentabilitas (%)

L = Jumlah keuntungan selama periode tertentu (Rp)

M = Modal yang digunakan (Rp)

3.5.2.1.2 Aspek Finansial Jangka Panjang

Analisis jangka panjang untuk mengukur suatu usaha dalam jangka waktu yang panjang. Adapun komponen yang dihitung dalam menganalisis jangka panjang *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate OF Return (IRR)*, *Net Benevit Cost Ratio (Net B/C)*, dan *Payback Period (PP)*.

a. Net Present Value (NPV)

Metode Net Present Value (NPV) merupakan salah satu metode perhitungan kelayakan investasi yang banyak digunakan karena mempertimbangkan nilai waktu uang. NPV menghitung selisih antara nilai investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih. Jika hasil perhitungan menunjukkan angka yang positif, usulan investasi dapat dipertimbangkan diterima. Penelitian kelayakan investasi dengan metode ini digunakan sebagai alat bantu dalam penilaian investasi dengan metode Profitability Index (Arifin, 2007).

Adapun rumus yang digunakan untuk menghitung NPV adalah sebagai berikut :

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

Dimana : Bt = benefit pada tahun ke-1

Ct = biaya tahun ke-1

N = umur ekonomis

i = tingkat suku bunga

Kriteria untuk menerima dan menolak rencana investasi dengan metode NPV adalah sebagai berikut :

- 1) Terima kalau $NPV > 0$
- 2) Tolak kalau $NPV < 0$
- 3) Kemungkinan diterima kalau $NPV = 0$

Menurut Rangkuti (2006), $NPV >$ berarti proyek tersebut dapat menciptakan *cash flow* dengan presentase lebih besar dibandingkan *opportunity cost* modal yang ditanamkan. Apabila $NPV = 0$, proyek kemungkinan dapat diterima karena *cash inflow* yang diperoleh sama dengan *opportunity cost* dari modal yang ditanamkan. Jadi semakin besar nilai NPV, semakin baik bagi proyek tersebut untuk dilanjutkan (Rangkuti, 2006).

b. Internal Rate of Return (IRR)

Menurut Arifin (2007), Internal Rate of Return (IRR) digunakan untuk menghitung tingkat bunga yang dihasilkan dari suatu aliran kas masuk atau proceed (laba+penyusutan) yang diharapkan akan diterima karena terjadi pengeluaran modal (Investasi). Bentuk penulisan fungsi sebagai berikut :

= IRR (values;guess)

Keterangan :

- 1) Values = diisi dengan range yang menunjukkan suatu aliran kas, baik aliran kas ke luar (investasi) maupun aliran kas masuk.
- 2) Guess = tingkat bunga yang diisyaratkan, jika diabaikan, dianggap sebesar 10%.

Dengan Rumus :

$$IRR = Ir + \frac{NPV Ir}{NPV Ir - NPV It} (It - Ir)$$

Dimana :

Ir = Bunga rendah

It = Bunga tinggi

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

Net benefit cost ratio adalah angka perbandingan antara jumlah present value yang positif (sebagai pembilang) dengan present value yang negatif NPV proyek sama dengan nol, maka hasil dari perhitungan Net B/C akan lebih dari satu sehingga proyek tersebut dapat dikatakan layak dan menguntungkan untuk dijalankan, apabila nilai Net B/C kurang dari satu maka proyek tersebut masih belum layak untuk dijalankan. Adapun rumus menurut Gray (1997) dalam Primyastanto (2011), untuk menghitung Net B/C adalah sebagai berikut :

$$\text{Net B/C} = \frac{\sum_{i=1}^n N B_i (+)}{\sum_{i=1}^n N B_i (-)}$$

Indikator :

Net B/C > 1 (satu) berarti proyek (usaha) layak dikerjakan

Net B/C < 1 (satu) berarti proyek tidak layak dikerjakan

Net B/C = 1 (satu) berarti *cash in flows* = *cash out flows* (BEP)

d. *Payback Period* (PP)

Payback Period merupakan metode yang digunakan untuk menghitung lama periode yang diperlukan untuk mengembalikan uang yang telah diinvestasikan dari aliran kas masuk tahunan yang dihasilkan oleh proyek investasi tersebut. Menurut Alwi (1980), metode *payback period* menghitung berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan investasi seperti semula, melalui proses yang dihasilkan dalam setiap periode.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), menilai jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu usaha dapat menggunakan teknik *payback period* (PP) dengan rumus sebagai berikut :

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

e. Sensitivitas

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

3.6 Analisis SWOT

Analisis SWOT ini menggunakan analisis data deskriptif kuantitatif dengan menganalisis lingkungan eksternal dan internal yang dapat mempengaruhi pengembangan usaha, yaitu meliputi faktor internal dan eksternal.

1. Faktor internal dalam suatu perusahaan diidentifikasi suatu tabel IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal tersebut dalam kerangka *Strength and Weakness* perusahaan didalam analisis SWOT ini meliputi faktor kekuatan dan kelemahan yang ada pada usaha pembesaran ikan sidat. Kekuatan ialah keunggulan, kemampuan dan kompetensi khusus yang ada pada usaha pembesaran ikan sidat tersebut. Sementara kelemahan ialah kekurangan, keterbatasan, maupun penghalang yang dapat menghambat jalannya usaha bahkan menimbulkan kerugian pada usaha.
2. Faktor eksternal untuk mengetahui berbagai kemungkinan peluang dan ancaman. Masalah strategis yang akan dimonitor harus ditentukan karena masalah ini mungkin dapat mempengaruhi perusahaan dimasa yang akan datang dan gejala-gejala yang memberikan dampak negatif dan berada diluar kendali perilaku usaha.

Analisis data deskriptif kuantitatif pada analisis SWOT bertujuan untuk mengetahui faktor – faktor yang berpengaruh dan pemberian nilai.

Tabel 2. Matrik Faktor Strategi Internal

Faktor – faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor Pembobotan (Bobot x Rating)
Kekuatan (<i>Strenghts/ S</i>) Kekuatan 1 Kekuatan 2	Bobot Kekuatan 1 Bobot Kekuatan 2	Rating Kekuatan 1 Rating Kekuatan 2	
Jumlah S	A		B
Kelemahan (<i>Weekness/ W</i>) Kelemahan 1 Kelemahan 2	Bobot Kelemahan 1 Bobot Kelemahan 2	Rating Kelemahan 1 Rating Kelemahan 2	
Jumlah W	C		D
Total	(A+C = 1)		(B+D)

(Sumber : Rangkuti, 1998)

Berikut adalah tahapan-tahapan pemberian penilaian (skor) pada matrik faktor strategis internal antara lain :

1. Beri bobot pada faktor – faktor yang dianggap menjadi kekuatan dan kelemahan di kolom 1 dengan masing-masing skala pada faktor tersebut dimulai dari 1,0 (paling penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting) yang didasarkan pada pengaruh faktor – faktor tersebut tadi terhadap posisi strategis usaha. Total dari semua bobot tersebut bila dijumlahkan tidak boleh lebih dari skor total, yaitu 1,0. Seluruh bobot harus berjumlah sebesar 1,0 dengan keterangan sebagai berikut : 0,05 = dibawah rata-rata; 0,10 = rata-rata; 0,15 = diatas rata-rata; 0,20 = sangat kuat.
2. Hitung rating untuk masing-masing faktor pada kolom 3 dengan memberikan skala yang dimulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) yang didasarkan pada bagaimana faktor-faktor tersebut tadi mempengaruhi kondisi usaha. Variabel-variabel bersifat positif yang termasuk dalam kategori kekuatan diberi nilai yang dimulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat

baik) dengan membandingkan dengan rata-rata atau pesaing utama. Sementara kebalikannya untuk variabel-variabel yang bersifat negatif. Keterangan nilai-nilai tersebut ialah 1 = dibawah rata-rata; 2= rata-rata; 3 = diatas rata-rata; dan 4 = sangat bagus.

3. Bobot pada kolom 2 dikalikan dengan rating pada kolom 3 sehingga memperoleh faktor pembobotan pada kolom 4 dan menghasilkan skor pembobotan untuk masing-masing dengan nilai yang bervariasi, mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai 1 (*poor*).
4. Skor pembobotan yang ada dikolom 4 dijumlahkan, kemudian akan memperoleh total skor pembobotan pada usaha. Total skor pembobotan tersebut menunjukkan bagaimana usaha tersebut terhadap faktor-faktor strategis internalnya.

Tabel 3. Matrix Faktor Strategi Eksternal

Faktor – faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor Pembobotan (Bobot x Rating)
Kekuatan (<i>Opportunities / O</i>) Peluang 1 Peluang 2	Bobot Peluang 1 Bobot Peluang 2	Rating Peluang 1 Rating Peluang 2	
Jumlah S	A		B
Kelemahan (<i>Threats/ T</i>) Ancaman 1 Ancaman 2	Bobot Ancaman 1 Bobot Ancaman 2	Rating Ancaman 1 Rating Ancaman 2	
Jumlah T	C		D
Total	(A+C = 1)		(B+D)

(Sumber : Rangkuti, 1998)

Berikut adalah tahapan-tahapan pemberian penilaian (skor) pada matrik faktor strategis eksternal antara lain :

1. Beri bobot pada faktor – faktor yang dianggap menjadi peluang dan ancaman pada usaha di kolom 1 dengan masing-masing skala pada faktor tersebut dimulai dari 1,0 (paling penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting) yang didasarkan pada pengaruh faktor – faktor tersebut tadi terhadap posisi strategis usaha. Total dari semua bobot tersebut bila dijumlahkan tidak boleh lebih dari skor total, yaitu 1,0. Seluruh bobot harus berjumlah sebesar 1,0 dengan keterangan sebagai berikut : 0,05 = dibawah rata-rata; 0,10 = rata-rata; 0,15 = diatas rata-rata; 0,20 = sangat kuat.
2. Hitung rating untuk masing-masing faktor pada kolom 3 dengan memberikan skala yang dimulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) yang didasarkan pada bagaimana faktor-faktor tersebut tadi mempengaruhi kondisi usaha. Variabel-variabel bersifat positif yang termasuk dalam kategori peluang diberi nilai rating sebesar +4 (sangat baik), sementara yang peluangnya kecil diberi nilai rating +1. Keterangan nilai-nilai tersebut ialah 1 = dibawah rata-rata; 2= rata-rata; 3 = diatas rata-rata; dan 4 = sangat bagus.
3. Bobot pada kolom 2 dikalikan dengan rating pada kolom 3 sehingga memperoleh faktor pembobotan pada kolom 4 dan menghasilkan skor pembobotan untuk masing-masing dengan nilai yang bervariasi, mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai 1 (*poor*).
4. Skor pembobotan yang ada dikolom 4 dijumlahkan, kemudian akan memperoleh total skor pembobotan pada usaha. Total skor pembobotan tersebut menunjukkan bagaimana usaha tersebut terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya.

IV. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

Penelitian tentang “Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Sidat ini dilakukan di PT. Permana Sidat Indonesia, Desa German, Kecamatan Sugio, Kabupaten Lamongan, Jawa Timur “. Kecamatan Sugio merupakan salah satu kecamatan yang berada di Kabupaten Lamongan yang memiliki potensi yang sangat besar di bidang perikanan budidaya. Desa German merupakan salah satu desa di Kecamatan Sugio yang memiliki potensi besar dalam kegiatan budidaya perikanan.

4.1 Kecamatan Sugio

4.1.1 Geografi dan Topografi Kecamatan Sugio

Kecamatan Sugio merupakan daerah yang terletak sebelah barat dari pusat Kota Lamongan yang sebagian besar lokasinya dikelilingi oleh tambak – tambak ikan yang dimiliki oleh pribadi maupun pemerintah. Pada data administrasi Kecamatan Sugio memiliki luas wilayah 94.43 Km² atau 9.443 Ha. Kecamatan Sugio terdiri atas 21 Desa, 87 Dusun, dan 354 RT dengan jumlah penduduk 62.753 jiwa yaitu 31.314 jiwa laki-laki, 31439 jiwa perempuan.

Wilayah Kecamatan Sugio memiliki batas wilayah sebagai berikut :

- Sebelah Utara : Kecamatan Pucuk
- Sebelah Timur : Kecamatan Kembangbahu
- Sebelah Selatan : Kecamatan Sambeng
- Sebelah Barat : Kecamatan Kedungpring

4.2 Desa German

4.2.1 Letak Desa German Secara Administrasi

Lokasi penelitian skripsi ini terletak di Desa German, Kecamatan Sugio, Kabupaten Lamongan. Pada data administrasi Kantor Desa German tahun 2013. Kondisi topografi di Desa German merupakan dataran rendah dengan ketinggian kurang lebih 6 meter dari permukaan laut. Batas – batas wilayah Desa German, Kecamatan Sugio, Kabupaten Lamongan adalah :

- Sebelah Utara : Desa Sekarbagus
- Sebelah Timur : Desa Tlogoagung
- Sebelah Selatan : Desa Lawanganagung
- Sebelah Barat : Desa Kalipang

4.2.2 Keadaan Penduduk Desa German

Berdasarkan Data Kependudukan Desa German tahun 2013, diperoleh data penduduk Desa German sejumlah 2.760 jiwa dengan penduduk laki – laki sejumlah 1.389 jiwa dan perempuan sejumlah 1371 jiwa. Jumlah penduduk Desa German dapat dilihat di tabel 4.

Tabel 4. Jumlah Penduduk Desa German

No	Jenis Kelamin	Jumlah
1	Laki – laki	1389
2	Perempuan	1371
Total		2760

Sedangkan pada tingkat pendidikan di Desa German masih belum bisa dikatakan baik. Hal ini dilihat dari jumlah penduduk masih banyak tidak sekolah yaitu sebanyak 650 jiwa, belum lulus SD sebanyak 132 jiwa, dan tamatan SD sebanyak 1.009 jiwa, sedangkan penduduk dengan lulusan SMA sebanyak 369 jiwa dari jumlah penduduk yaitu 2760 jiwa. Tabel mengenai tingkat pendidikan penduduk Desa German dapat dilihat di Tabel 5.

Tabel 5. Tingkat Pendidikan Penduduk Desa German

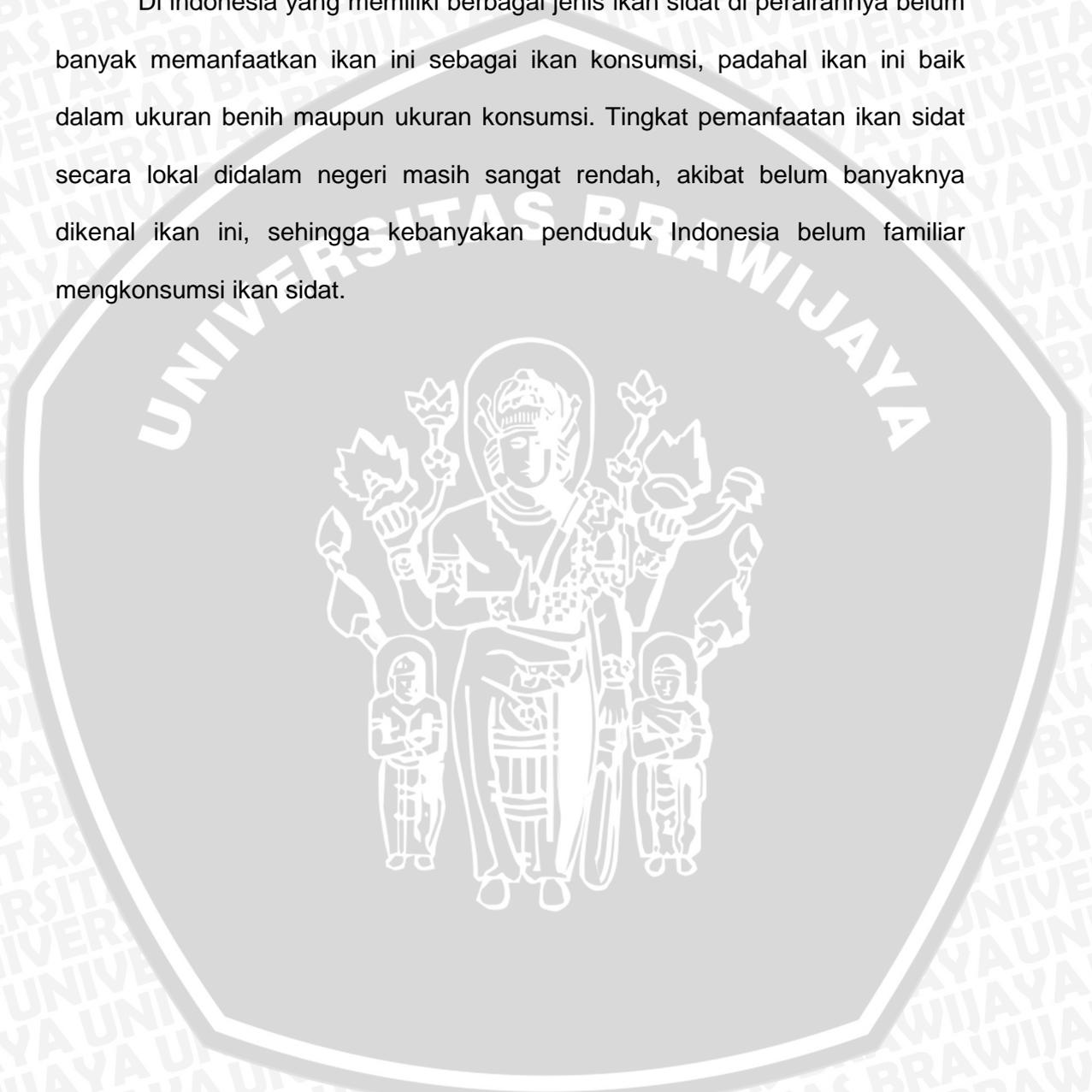
No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Belum Sekolah	650	23,5%
2	Belum Tamat SD	132	4,7%
3	SD Sederajat	1009	36,5%
4	SLTP/Sederajat	505	18,3%
5	SLTA/Sederajat	369	13,3%
6	Diploma I/II	0	0
7	Akademi/Diploma III	24	0,8%
8	Diploma IV/Strata 1	62	2,2%
9	Strata 2	8	0,3%
10	Strata 3	1	0,03%
Jumlah		2760	100%

4.3 Keadaan Umum Perikanan Budidaya

Desa German, Kecamatan Sugio memiliki potensi dibidang perikanan budidaya. Usaha perikanan di Kecamatan Sugio sangat banyak dari ikan nila, lele, mujair, dan ikan jenis lainnya. Potensi sumber air yang melimpah

menyebabkan kecamatan Sugio memiliki pelaku usaha dibidangnya, sumber air utama yang berasal dari Waduk Gondang mengalir melalui sungai – sungai dan digunakan untuk sistem irigasi sawah.

Di Indonesia yang memiliki berbagai jenis ikan sidat di perairannya belum banyak memanfaatkan ikan ini sebagai ikan konsumsi, padahal ikan ini baik dalam ukuran benih maupun ukuran konsumsi. Tingkat pemanfaatan ikan sidat secara lokal didalam negeri masih sangat rendah, akibat belum banyaknya dikenal ikan ini, sehingga kebanyakan penduduk Indonesia belum familiar mengkonsumsi ikan sidat.



V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Budidaya Ikan Sidat

Secara nasional perkembangan budidaya ikan sidat hanya terdapat di beberapa provinsi saja. Itu pun tidak semua provinsi, Jawa Timur merupakan penghasil ikan sidat terbesar di Indonesia. Saat melihat potensi yang sangat besar seharusnya budidaya sidat dapat berkembang dengan baik. Apalagi di beberapa Negara seperti Jepang, Hongkong, Belanda, Jerman, Italia dan beberapa negara lain, ikan sidat sangat disukai. Harganya dipasaran bisa mencapai sekitar Rp. 100.000 – Rp. 300.000/kg

Tidak seperti halnya ikan mas, ikan patin, udang windu, ikan lele dan lobster air tawar, pengembangan usaha budidaya ikan sidat di Indonesia masih sulit dilakukan, apalagi penyediaan benih ikan ini masih tergantung dari alam. Pemeliharaan benih ikan sidat di kolam-kolam belum populer, karena ikan ini termasuk jenis ikan karnivora dan kanibal (Wibisana,2013).

5.2 Aspek Teknis

Aspek teknis dalam kegiatan usaha pembesaran ikan sidat di PT. Permana Sidat Indonesia ini meliputi, sarana, prasarana hingga proses produksi ikan sidat dari mulai persiapan kolam, kegiatan pembesaran hingga pemanenan. Masing – masing akan dijelaskan dibawah ini.

5.2.1 Sarana

Sarana adalah perlengkapan yang digunakan dalam kegiatan dan suatu usaha budidaya, berikut ini merupakan sarana yang terdapat di PT. Permana Sidat Indonesia :

A. Kolam Beton

Tempat penampungan ikan sidat yang sudah dipanen dan tempat penampungan benih ikan sidat menggunakan konstruksi kolam yang terbuat dari beton. Dinding kolam yang terbuat dari semen tingginya kurang lebih 1 meter. Kolam yang digunakan berupa kolam resirkulasi atau kolam air tenang yang dilengkapi dengan air mancur yang dipasang setiap sudut kolam sehingga tercipta sirkulasi air dan dapat membantu meningkatkan konsentrasi oksigen di dalam kolam.



Gambar 4. Kolam Penampungan Ikan Sidat

B. Kolam Pembesaran

Kolam pembesaran ikan sidat yang ada di PT. Permana Sidat Indonesia berupa lahan tambak yang dasar kolamnya berupa tanah dengan kedalaman maksimal 2 meter. Di PT. Permana Sidat Indonesia terdapat 8 kolam tambak dengan luas kolam yang sama yaitu ukuran 40 X 20 m/kolam tambak. Kolam yang digunakan adalah kolam jenis air mengalir yang melewati tiap kolam dan berakhir di sungai. Sumber air utama yaitu menggunakan air dari Waduk Gondang dan dari sumur bor tanah.



Gambar 5. Kolam Pembesaran

C. Teknologi Yang Digunakan

Usaha pembesaran ikan sidat yang menjadi penelitian ini memiliki peralatan atau teknologi yang mendukung proses pembesaran ikan sidat. Peralatan yang digunakan antara lain aerator, pipa, saringan, sterfoam, tangki air, drum, timbangan, bak greeding, pompa air, jerigen, alat transportasi. Teknologi yang digunakan dapat dilihat pada tabel 6.

Tabel 6. Teknologi yang digunakan dalam pembesaran Ikan Sidat di PT. Permana Sidat Indonesia

NO	Jenis Investasi	Gambar
1	Nama : Saringan/ Sesar Ikan Fungsi : Untuk mengambil ikan sidat	



NO	Jenis Investasi	Gambar
2	<p>Nama : Aerator</p> <p>Fungsi : Untuk memberikan oksigen tambahan pada air kolam</p>	
3	<p>Nama : Bak Greeding</p> <p>Fungsi : Digunakan untuk penyortiran ikan sidat</p>	
4	<p>Nama : Pompa Air</p> <p>Fungsi : Digunakan untuk menyalurkan air tanah ke kolam-kolam penampungan sidat</p>	
5	<p>Nama : Diesel Air</p> <p>Fungsi : Digunakan untuk memompa air ketika akan panen ikan atau mengisi air kolam</p>	
6	<p>Nama : Timbangan Digital</p> <p>Fungsi : Untuk menimbang berat ikan sidat</p>	

NO	Jenis Investasi	Gambar
7	<p>Nama : <i>Styrofoam</i></p> <p>Fungsi : Untuk pengemasan Ikan Sidat yang akan dikirim</p>	
8	<p>Nama : Tangki Air</p> <p>Fungsi : Sebagai wadah pemeliharaan <i>glass eel</i></p>	
9	<p>Nama : Drum</p> <p>Fungsi : Digunakan untuk packing ikan sidat yang sudah dipanen</p>	
10	<p>Nama : Jerigen</p> <p>Fungsi : Digunakan untuk menyimpan jus cacing sebagai bahan campuran pakan ikan sidat</p>	
11	<p>Nama : Mobil Pickup</p> <p>Fungsi : Sebagai alat transportasi yang digunakan dalam proses pengiriman barang</p>	

No	Jenis Investasi	Gambar
12	Nama : Penggiling Pakan Fungsi : Menghaluskan adonan bahan campuran pakan ikan sidat	

(Sumber : Data diolah, 2016)

5.2.2 Prasarana

Prasarana adalah sesuatu yang dapat menunjang atau mendukung pelaksanaan kegiatan budidaya ikan. Berikut ini adalah prasarana yang terdapat di PT. Permana Sidat Indonesia.

A. Prasarana Jalan

Keadaan jalan menuju kolam pembesaran sangat baik dengan kondisi jalan terbuat dari susunan paving, jadi cukup mudah untuk dilewati oleh dua mobil. Namun ketika akan masuk mendekati lokasi pembesaran harus melewati jalan di pinggir sungai yang kurang begitu baik, untuk sampai ke dekat lokasi kolam pembesaran harus melewati jalan makadam atau setapak yang hanya bisa dilalui oleh satu mobil saja. Lokasi jalan cukup ramai dilalui oleh pengendara motor karena dekat dengan lingkungan penduduk. Transportasi untuk menuju lokasi dapat dicapai dengan menggunakan jalur darat, seperti mobil pribadi dan sepeda motor.



Gambar 6. Akses Jalan ke Lokasi

B. Sistem Penyediaan Listrik

Untuk menunjang proses operasional di PT. Permana Sidat Indonesia, dibutuhkan sumber listrik yang mendukung sistem operasional seperti lampu penerangan di lokasi kolam pembesaran maupun kolam penampungan dan menyalakan aerator. Sistem penyediaan tenaga listrik yang ada di PT. Permana Sidat Indonesia diperoleh dari pasokan PLN dengan kekuatan sebesar 900 Watt.

C. Sumber Air

Sumber air yang digunakan oleh PT. Permana Sidat Indonesia adalah berasal dari aliran air dari Waduk Gondang dan berasal dari hasil penyedotan air tanah. Pada kolam penampungan ikan sidat atau kolam beton, sumber air yang digunakan adalah yang berasal dari tanah maka didalam kolam beton diperlukan aerator untuk membantu menghasilkan oksigen buatan untuk ikan sidat itu sendiri. Sedangkan pada kolam pembesaran, sumber air utama yang digunakan adalah yang berasal dari aliran air Waduk Gondang yang masuk melalui pipa inlet pada kolam pembesaran dan mengalir ke kolam selanjutnya atau secara sistem paralel dan berakhir pada sungai.



Gambar 7. Sumber Air

C. Gazebo

Digunakan untuk melakukan pertemuan dari konsumen yang ingin langsung melihat pembesaran ikan sidat. Gazebo berguna juga untuk tempat istirahat para pekerja ataupun tempat penyimpanan alat – alat pembesaran ikan sidat. Dikolam penampungan ikan sidat dan kolam pembesaran terdapat masing – masing satu buah gazebo.



Gambar 8. Gazebo di PT. Permana Sidat Indonesia

5.2.3 Kegiatan Pembesaran

Tujuan dari pembesaran ini adalah agar menghasilkan sidat ukuran konsumsi (> 250 gram/ekor) dengan masa pemeliharaan sekitar 5 bulan sampai ikan menjadi siap konsumsi. Pada PT. Permana Sidat Indonesia ini benih ikan sidat didapatkan dari Kabupaten Tulungagung yang di tangkap di alam.

Kegiatan pembesaran yang dilakukan oleh PT. Permana Sidat Indonesia yaitu persiapan kolam, penebaran sidat, pemberian pakan, pemanenan.

5.2.3.1. Persiapan Kolam

a. Pengeringan

Kondisi kolam pembesaran setelah dipakai dalam satu siklus atau 5 bulan akan menjadi kubangan lumpur yang mengandung sisa bahan organik. Hal tersebut terjadi akibat dari bangkai ikan sidat maupun organisme lainnya yang mengendap didasar kolam. Sisa bahan makanan yang tidak dimakan oleh ikan sidat juga memperparah kondisi dasar kolam. Maka, ketika sudah melalui kegiatan pemanenan dan air sudah dikeluarkan dari dalam kolam, lalu dilanjutkan pada proses pengeringan atau penjemuran. Lama pengeringan kurang lebih 1 – 3 minggu hingga kondisi dasar kolam mengalami retak-retak. Untuk dokumentasi kegiatan dapat dilihat pada lampiran 3.

b. Perbaikan Kolam

Hal yang dilakukan PT. Permana Sidat Indonesia dalam mempersiapkan kolam pembesaran ikan sidat adalah memperbaiki kontruksi kolam yang sudah dipakai sebelumnya. Perbaikan kondisi kolam dilakukan setelah kolam mulai mengering, itu untuk mempermudah proses pengangkatan lumpur. Kegiatan ini dilakukan agar meminimalisir terjadinya kebocoran dinding kolam dan mengupayakan agar ikan tidak mudah keluar dari kolam, salah satunya yaitu mempertinggi atau mempertebal dinding kolam dengan cara menggali lebih dalam dengan menggunakan cangkul atau sekop, sehingga bagian dasar kolam tetap terjaga dari kebocoran. Kedalaman kolam yang ada di PT. Permana Sidat Indonesia saat ini berkisar antara kedalaman 1,5 – 2 meter, dengan rencana untuk kedepannya kolam akan diperdalam lagi hingga ukuran 5 kali dari panjang tubuh ikan sidat. Lalu memperbaiki saluran inlet dan outlet agar tidak ada benda

yang menyumbat, yang membuat aliran air tidak dapat berjalan dengan lancar. Untuk dokumentasi kegiatan dapat dilihat pada lampiran 3.

c. Pengapuran

Kegiatan selanjutnya yang dilakukan oleh PT. Permana Sidat Indonesia adalah melakukan pengapuran pada kolam. Pengapuran sendiri bertujuan untuk menaikkan pH tanah dan juga untuk membunuh bakteri patogen. Jenis kapur yang digunakan adalah kapur CaCO_3 . Kapur ditebar dengan melihat kondisi dari tingkat pH, semakin rendah maka kebutuhan kapur semakin banyak dan juga sebaliknya. Untuk dokumentasi kegiatan dapat dilihat pada lampiran 3.

d. Pemupukan

Setelah dilakukan proses pengapuran maka dilanjutkan dengan kegiatan pemupukan. Tujuan dari dilakukan pemupukan adalah menumbuhkan unsur hara yang dibutuhkan fitoplankton untuk berfotosintesis. Pupuk yang digunakan pada kolam sidat adalah pupuk organik dan anorganik dengan dosis yang tepat. Pupuk di masukan kedalam kolam dengan cara di tebarkan di dasar kolam secara merata. Lalu kolam siap diisi oleh air secara perlahan dengan membuka pintu air yang dilengkapi oleh saringan agar benda atau hama masuk kedalam kolam. Untuk dokumentasi kegiatan dapat dilihat pada lampiran 3.

5.2.3.2. Penebaran Benih Sidat

Penebaran Sidat dilakukan pada pagi hari atau sore hari disaat suhu air tidak terlalu tinggi. Sidat yang akan ditebar terlebih dahulu ditimbang dan dihitung. Benih sidat dikatakan sudah adaptif dengan lingkungan kolam pembesaran apabila benih langsung tenggelam pada saat benih sidat dituangkan kedalam kolam pembesaran. Jumlah padat tebar yang digunakan pada kegiatan pembesaran untuk benih berukuran 20 gr/ekor/m² dengan luas total kolam

pembesaran yaitu 1000m². Untuk dokumentasi kegiatan dapat dilihat pada lampiran 3.

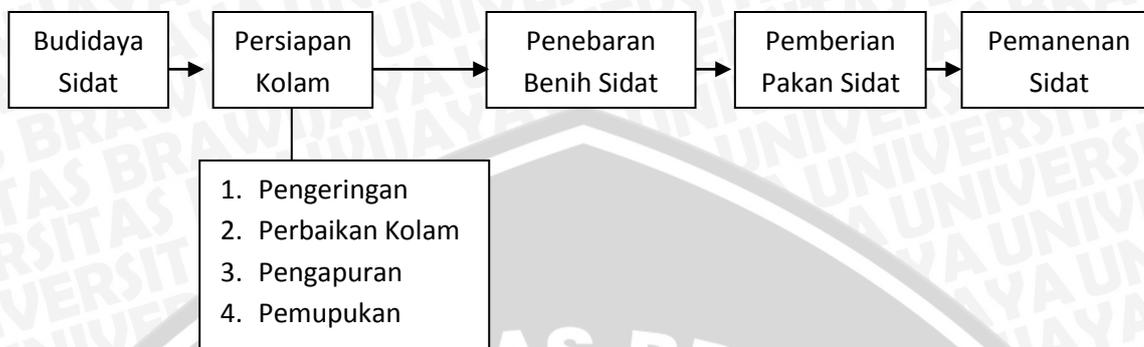
5.2.3.3 Pemberian Pakan

Sidat yang sudah ditebar lalu ditunggu hingga 1 minggu lamanya, namun tidak diberi pakan berupa pasta buatan sendiri dan hanya mengandalkan pakan dari alam yaitu berupa fitoplankton yang telah tumbuh sebelumnya dikolam tersebut. Lalu ketika sudah satu minggu lamanya barulah ikan sidat diberi pakan berupa pasta buatan sendiri dengan kandungan protein sekitar 50 – 60%. Pemberian pakan pada bulan pertama berdasarkan jumlah populasi dan berat rata – rata yang dihitung pada saat penebaran benih. Selanjutnya berdasarkan sampling pertumbuhan setiap 1 bulan sekali. *Feeding rate* yang digunakan berkisar antara 3 – 5% dan disesuaikan dengan respon pakan dan nafsu makan ikan sidat. Pemberian pakan dilakukan tiga kali sehari pada pagi, siang dan sore hari. Untuk dokumentasi kegiatan dapat dilihat pada lampiran 3.

5.2.3.4 Pemanenan

Panen dilakukan setelah Ikan Sidat telah mencapai ukuran permintaan konsumen atau sekitar 5 bulan setelah dilakukan penebaran benih ikan sidat. Pemanenan sebaiknya dilakukan pada pagi atau sore hari agar tidak terjadi fluktuatif suhu yang terlalu tinggi yang dapat menyebabkan ikan stres saat pengangkutan. Proses pemanenan di PT. Permana Sidat Indonesia dilakukan dengan menggunakan media anco yang diberi pakan, lalu ketika ikan sidat mulai mendekat atau berada di dalam anco, maka anco siap diangkat. Dan dilakukan secara berulang ulang hingga ikan sidat dikolam tinggal sedikit. Untuk memanen ikan sidat yang masih terjebak di dalam kolam lalu dilakukan dengan mengurangi

ketinggian air secara bertahap dengan membuka saluran outlet dan menutup saluran inlet. Untuk dokumentasi kegiatan dapat dilihat pada lampiran 3.



Gambar 9. Proses Produksi

5.2.4 Tata Letak Fasilitas - Fasilitas Produksi

Organisasi – organisasi (perusahaan) secara terus menerus membangun berbagai fasilitas baru dan memperluas yang sudah ada. Kegiatan – kegiatan ini melibatkan sejumlah investasi dalam konstruksi dan peralatan atau mesin dengan biaya yang sangat besar. Walaupun penentuan lokasi organisasi yang tepat tidak selalu sangat penting. Tetapi, bagaimanapun juga, penempatan fasilitas – fasilitas yang baik akan membantu organisasi untuk meminimumkan biaya – biaya (Handoko, 2008).

Penempatan lokasi usaha pada PT. Permana Sidat Indonesia sangat sesuai dengan kebutuhan dari perusahaan, disamping memiliki lokasi strategis, juga terhindar dari kontak langsung dengan lokasi industri yang dapat menyebabkan pencemaran bahan kimia. Dari segi penempatan fasilitas – fasilitas produksi, PT. Permana Sidat Indonesia memiliki 2 lokasi yang berbeda pada kolam pembesaran dan kolam penampungan dengan jarak yang tidak terlalu jauh atau sekitar 500 meter, namun dalam pemindahan ikan sidat yang dipanen diperlukan transportasi roda 2 maupun roda 4 untuk sampai ke kolam penampungan sementara. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada Lampiran 2.

5.3 Aspek Pemasaran

5.3.1 Prospek Usaha

Prospek usaha dari budidaya Ikan Sidat ini sangat menjanjikan, nilai penjualannya sangat besar, yakni Rp. 130.000,-/kg. Ikan Sidat sangat laku di pasaran luar negeri, nilai gizi yang tinggi dan memiliki lemak tak jenuh merupakan salah satu alasan nilai jual sidat yang tinggi. Ikan sidat (*Anguilla bicolor*) merupakan salah satu komoditas budidaya perikanan yang memiliki potensi yang baik untuk dikembangkan. Ikan ini memiliki pasar nasional dan internasional. Kebutuhan ikan sidat pada Negara Jepang pada tahun 2013 mencapai 33.000 ton (Shiraishi dan Crook 2015 dalam Rohman 2015).

Saat ini sudah mulai banyak para pengusaha ikan melirik prospek budidaya Ikan Sidat dan akhirnya mulai mencoba untuk membudidayakan sidat namun kebanyakan para pembudidaya memilih untuk pembesaran tahap pendederan, karena saat tahap pendederan Ikan Sidat kekebalan tubuh sudah lebih kuat dari pada saat masih berupa *glass eel*. Saat ini daerah Indonesia yang membudidayakan sidat diantaranya Sumatera, selatan Jawa, Bali, Kalimantan, Sulawesi dan Papua. Tidak seperti halnya negara lain, yang mengkonsumsi ikan ini, Indonesia yang memiliki berbagai jenis ikan sidat diperairannya belum banyak memanfaatkan ikan ini sebagai ikan konsumsi. Padahal ikan ini baik dalam ukuran benih maupun ukuran konsumsi jumlahnya cukup melimpah. Hanya pengusaha restoran *seafood* lokal tertentu yang menyediakan olahan ikan sidat sebagai menu dalam hidangannya.

5.3.2 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran yang memberikan panduan tentang

kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Dengan kata lain, strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha – usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah (Primyastanto, 2015).

a. Segmentasi Pasar (*Segmentation*)

Pasar terdiri dari banyak tipe pelanggan, produk dan kebutuhan. Pemasar harus menentukan segmen mana yang menawarkan peluang terbaik. konsumen dapat dikelompokkan dan dilayani dalam berbagai cara berdasarkan faktor geografis, demografis, psikografis, dan perilaku. Proses pembagian pasar menjadi kelompok pembeli berbeda yang mempunyai kebutuhan, karakteristik, atau perilaku berbeda, yang mungkin memerlukan produk atau program pemasaran terpisah disebut segmentasi pasar (*market segmentation*) (Kotler dan Armstrong, 2008).

Menurut Kotler dan Armstrong (2008), Segmentasi geografis (*geographic segmentation*) membutuhkan pembagian pasar menjadi unit geografis yang berbeda setiap negara, wilayah, negara bagian, daerah, kota, atau bahkan lingkungan sekitar. Suatu perusahaan mungkin memutuskan untuk beroperasi di satu atau beberapa geografis, atau beroperasi diseluruh wilayah tetapi memberi perhatian pada perbedaan geografis dalam kebutuhan dan keinginan.

Hanya segelintir perusahaan mempunyai kemauan untuk beroperasi dalam menjual produknya ke sebagian negara, sebagian besar perusahaan memilih fokus pada lingkup yang lebih kecil atau di lokal saja. Saat ini

perusahaan PT. Permana Sidat Indonesia sudah memasarkan produknya ke negara Jepang yang dinilai sangat potensial dengan di bantu dengan budaya mereka yang sangat menggemari konsumsi ikan sidat. Namun PT. Sidat Permana Indonesia juga memasarkan hasil produksinya di beberapa pasar di Pulau Jawa. .

b. Sasaran Pasar (*Targeting*)

Secara umum pengertian menetapkan sasaran pasar adalah dengan mengevaluasi keaktifan setiap segmen, kemudian memilih salah satu dari segmen pasar atau lebih untuk dilayani. Menetapkan sasaran pasar dengan cara mengembangkan ukuran-ukuran dan daya tarik segmen kemudian memilih segmen sasaran yang diinginkan. Kegiatan menetapkan pasar sasaran meliputi evaluasi segmen pasar dan memilih segmen (Primyastanto, 2011).

Perusahaan harus mempertimbangkan banyak faktor ketika memilih strategi penetapan sasaran pasar. Strategi mana yang paling baik tergantung pada sumberdaya perusahaan. Jika sumber daya perusahaan terbatas, pemasaran terkonsentrasi adalah yang paling masuk akal. Strategi terbaik juga tergantung pada tingkat variabilitas produk. Pemasaran tanpa diferensiasi lebih cocok untuk produk seragam seperti buah anggur dan baja. Produk yang mempunyai beragam desain, seperti kamera dan mobil, lebih cocok dengan pemasaran terdiferensiasi atau terkonsentrasi. (Kotler dan Armstrong, 2008).

Sasaran pasar yang dituju dan dianggap paling berpotensi pada PT. Permana Sidat Indonesia adalah pemasaran terkonsentrasi, perusahaan dapat memasarkan secara lebih efektif dengan mengatur produk, harga, dan program menjadi kebutuhan segmen yang dilakukan secara cermat. Perusahaan juga dapat memasarkan dengan lebih efisien, menargetkan produk ikan sidatnya

dengan hanya membidik konsumen yang dapat dilayaninya dengan baik dan paling menguntungkan. PT. Permana Sidat Indonesia menjual produknya ke berbagai tempat di Pulau Jawa seperti Universitas Negeri Surakarta sebanyak 5 ton ikan sidat yang telah dipanen didistribusikan kesana dengan kriteria ikan sidat ukuran 3 ekor/kg, sedangkan untuk pasar mancanegara seperti pasar Jepang, mereka menginginkan ikan sidat dengan ukuran 4 ekor/kg dan memiliki kemampuan menampung kapasitas hasil produksi yang lebih besar dibandingkan dengan pasar lokal khususnya Jawa. Hal ini yang dijadikan acuan oleh PT. Permana Sidat Indonesia untuk terus mengembangkan usahanya agar dapat menjangkau pasar Jepang yang dianggap berpotensi.

c. Posisi Produk (*Positioning*)

Menentukan posisi pasar yaitu menentukan posisi yang kompetitif untuk produk atau suatu pasar. Kegiatan ini dilakukan setelah menentukan segmen mana yang akan dimasuki, maka harus pula menentukan posisi mana yang ingin ditempati dalam segmen tersebut (Primyastanto, 2011).

Posisi produk ikan sidat yang ada di PT. Permana Sidat Indonesia ini merupakan ikan konsumsi dengan harga yang cukup tinggi yaitu Rp. 130.000/kg namun sebanding dengan nilai gizi yang tinggi pula dan produk ikan sidat ini memiliki standar kualitas yang dapat diterima oleh masyarakat dan di salurkan ke beberapa tempat atau pasar di Pulau Jawa dan Jepang, keadaan ini dikarenakan permintaan ikan sidat sangat banyak dan banyaknya masyarakat yang sadar akan kebutuhan gizi ikan.

d. Diferensiasi Produk

Diferensiasi adalah tindakan merancang serangkaian perbedaan yang berarti untuk membedakan tawaran perusahaan dengan tawaran pesaing.

Perusahaan dapat mendiferensiasikan tawaran pasarnya menurut lima dimensi, yaitu : produk, pelayanan, personalia, saluran pemasaran atau citra (Kotler ,2002).

Perusahaan PT. Permana Sidat Indonesia belum melakukan perancangan pengemasan perbedaan produk secara khusus dengan para pesaing, dikarenakan untuk persaingan pembudidaya ikan sidat masih terbilang belum begitu banyak di Indonesia khususnya di Kab. Lamongan yang baru Ir. Mustari saja yang mendirikan perusahaan ikan sidat. PT. Permana Sidat Indonesia juga lebih memilih memproitkan pelanggan tetapnya yang sudah mengenal produk dari PT. Permana Sidat Indonesia.

5.3.3 Bauran Pemasaran

Menurut Umar (2001), Dalam bidang pemasaran, manajemen pemasaran dikelompokkan dalam empat aspek yang sering dikenal *marketing mix* atau bauran pemasaran. Aspek- aspek tersebut adalah aspek produk, harga, promosi, dan distribusi/tempat. Strategi pemasaran yang tepat akan mendukung keseluruhan upaya untuk mencapai sasaran perusahaan, baik sasaran jangka pendek, menengah, maupun jangka panjang.

a. Produk (*Product*)

Produk yaitu sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan setiap orang. Menurut Kamir dan Jakfar *dalam* Primyastanto dan Istikharoh (2006), Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan.

Di PT. Permana Sidat Indonesia produk ikan sidat yang dipasarkan yaitu memasarkan dalam bentuk ikan sidat segar yang telah melalui proses pembersihan, penyortiran dan pengepakan. Sehingga mempermudah dalam proses pemasaran ke tangan konsumen. PT. Permana Sidat Indonesia menjual produknya ke berbagai tempat di Pulau Jawa seperti Universitas Negeri Surakarta sebanyak 5 ton ikan sidat yang telah dipanen didistribusikan kesana dengan kriteria ikan sidat ukuran 3 ekor/kg, sedangkan untuk pasar mancanegara seperti pasar Jepang, mereka menginginkan ikan sidat dengan ukuran 4 ekor/kg. Ikan Sidat yang ditawarkan juga memberikan kebebasan kepada pembeli dalam memilih produk Ikan Sidat segar yang dipasarkan dengan berbagai ukuran.

b. Harga (*Price*)

Menurut Kamir dan Jakfar dalam Primyastanto dan Istikharoh(2006), Harga adalah salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan. Metode penentuan harga produk yaitu modifikasi harga atau diskriminasi harga dapat dilakukan menurut :

- a. Pelanggan : harga yang dibedakan menurut konsumen utama (primer) atau konsumen biasa (sekunder)
- b. Bentuk Produk : harga ditentukan berdasarkan berat produk atau kelebihan – kelebihan yang dimiliki oleh suatu produk
- c. Tempat : harga yang ditentukan berdasarkan lokasi produk ditawarkan

- d. Waktu : harga berdasarkan periode tertentu dapat berupa jam, hari, mingguan atau bulanan.

Penentuan harga (*price*) yang dilakukan PT. Permana Sidat Indonesia adalah sesuai dengan bentuk produk, jadi harga ditentukan berdasarkan ukuran produk ikan sidat semakin besar ukuran sidat maka semakin tinggi harganya. Harga ikan sidat menggunakan harga pasaran sidat pada umumnya yaitu Rp. 130.000/kg. PT. Permana Sidat Indonesia memberikan wewenang kepada bagian pemasaran (*marketing*) untuk menentukan harga dan melancarkan proses transaksi produk tersebut. Namun juga berdasarkan MoU/perjanjian tertulis antara kedua belah pihak harga yang ditawarkan.

c. Tempat (*Place*)

Lokasi yang strategis dapat dikatakan sebagai lokasi yang mudah dijangkau oleh konsumen. Menurut Kasmir dan Jakfar *dalam* Primyastanto dan Istikharoh (2006). Penentuan lokasi dan distribusi serta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, karena agar pelanggan mudah menjangkau setiap lokasi yang ada serta mendistribusikannya barang atau jasa.

PT. Permana Sidat Indonesia terletak di lokasi yang strategis karena mendapatkan sumber air utama dari Waduk Gondang yang mengalir kesungai irigasi, maka perusahaan tidak akan kesulitan akan kebutuhan air utama, namun cadangan sumber air tetap ada melalui sumur pengeboran tanah. Lokasi pembesaran ikan sidat juga memiliki lokasi yang jauh dari tempat industri yang dapat mencemari perairan sekitar. Lokasi pembesaran ikan sidat juga dekat dengan lokasi Pasar Sugio dan jalan raya yaitu sekitar 3 km sebagai bahan baku utama olahan pakan ikan sidat. Dan sekitar 12 km dari pusat kota lamongan

dengan kondisi jalan beraspal, jadi sangat mudah dilalui oleh kendaraan roda 4 maupun roda 2.

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan kegiatan marketing mix yang terakhir. Tanpa promosi jangan diharapkan pelanggan dapat mengenal produk / jasa yang ditawarkan. Salah satu tujuan promosi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru. Paling tidak ada 4 macam sarana produksi yang dapat digunakan untuk setiap usaha yaitu periklanan, promosi penjualan, publisitas dan penjualan pribadi (Kasmir dan Jakfar dalam Primyastanto dan Istikharoh, 2006)

PT. Permana Sidat Indonesia melakukan promosi terhadap produk ikan sidatnya dengan publisitas dan pelatihan – pelatihan yang dibantu oleh pihak luar, seperti publisitas di jejaring sosial Youtube yang dilakukan oleh salah satu stasiun televisi swasta, yang akhirnya banyak investor yang datang mencari PT. Permana Sidat Indonesia ini berada ataupun para calon pengusaha yang ingin tau dan mencoba melakukan kegiatan budidaya yang sama. Kegiatan promosi juga dilakukan dengan kegiatan pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh pihak luar dengan mengundang PT. Permana Sidat Indonesia sebagai pengisi acara. Jadi PT. Permana Sidat Indonesia tidak melakukan kegiatan promosi khusus yang dilakukan pihak perusahaan dan lebih memproitkan pelanggan tetap mereka yang dinilai lebih menjanjikan.

5.3.4 Saluran Pemasaran

Ada tiga komponen pendukung yang memegang peranan penting dalam sistem distribusi bisnis perikanan. Komponen pendukung itu yaitu konsumen, pengusaha/produsen, dan pedagang atau pengusaha perantara. Konsumen

merupakan pembeli terakhir suatu produksi perikanan. Oleh karenanya, semua riset pasar yang dilakukan pengusaha berorientasi pada konsumen. Pengusaha/produsen merupakan orang yang menanamkan modal yang langsung atau tidak langsung berhubungan dengan proses produksi. Peran pengusaha/produsen ikut serta menentukan keberhasilan dan mutu suatu produk. Sedangkan pedagang perantara berperan sebagai penyalur produk atau pelancar distribusi komoditi perikanan.

Pada suatu kegiatan pemasaran terdapat tiga macam cara distribusi pemasaran, yaitu secara langsung, semi langsung atau secara tidak langsung.

a) Penyaluran langsung

Dengan cara ini produksi perikanan tidak mempergunakan pedagang perantara. Produsen langsung menjual produksinya ke konsumen. Ini sering dilakukan oleh petani ikan dalam skala kecil dan para nelayan.

Produsen — Konsumen

b) Penyaluran semi langsung

Disini pengusaha atau produsen menyalurkan hasil produksinya ke tangan pedagang pengecer. Kemudian dari tangan pedagang eceran disalurkan ke konsumen.

Pengusaha/ produsen — Pedagang eceran — Konsumen

c) Penyaluran tidak langsung

Distribusi ini sangat dipengaruhi oleh jarak produsen ke konsumen. Semakin jauh jarak konsumennya maka semakin panjang dan rumit jalur tataniaga yang harus dilalui (Rahardi dkk, 2003).

Saluran pemasaran yang diterapkan oleh PT. Permana Sidat Indonesia dapat dilihat pada gambar berikut ini :



Gambar 10. Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran ini termasuk saluran pemasaran secara tidak langsung karena PT. Permana Sidat Indonesia (Produsen) tidak menjual barang atau hasil produksinya langsung ke konsumen melainkan melalui pedagang perantara (*supplier*) terlebih dahulu. PT. Permana Sidat Indonesia mengirim sendiri ikan sidat ke PT. MSI (PT. Masyarakat Sidat Indonesia) yang nantinya dari pihak PT. MSI akan diolah menjadi fillet ikan sidat dan distribusikan ke rumah makan *seafood*. Sedangkan untuk Universitas Negeri Surakarta akan diolah sendiri dari instansi tersebut menjadi berbagai olahan produk ikan sidat yang dipasarkan sendiri di toko milik Universitas Negeri Surakarta. PT. Permana Sidat Indonesia juga melakukan kegiatan ekspor sendiri ke negara Jepang.

5.4 Aspek Manajemen

Manajemen merupakan sebuah proses yang terdiri dari tindakan – tindakan yaitu perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan yang dilakukan untuk menentukan serta mencapai sasaran –sasaran yang telah ditetapkan melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber lainnya. Hal ini sesuai dengan Stoner (1996) dalam Primyastanto (2015), manajemen merupakan proses membuat perencanaan, mengorganisasikan, memimpin, dan mengendalikan berbagai usaha dari anggota organisasi dan menggunakan semua sumberdaya organisasi untuk mencapai sasaran.

5.4.1 Perencanaan (*Planning*)

Menurut Primyastanto (2015), Perencanaan (*Planning*) adalah proses penentuan arah yang akan ditempuh dan kegiatan – kegiatan yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Perencanaan yang dilakukan oleh PT. Permana Sidat Indonesia seperti dalam pelaksanaan kerjasama dengan pihak investor untuk mendapatkan sumberdana dalam pengembangan usaha ikan sidat, target panen yang sesuai dengan perkiraan yaitu dalam lima bulan waktu pembesaran, menentukan pasar hasil dari produksi pembesaran ikan sidat, juga meminimalisir biaya pengeluaran dalam proses produksi. Selain itu untuk rencana kedepan PT. Permana Sidat Indonesia akan menambah jumlah kolam pembesaran untuk menambah hasil produksi secara maksimal.

Tabel 7. Perencanaan PT. Permana Sidat Indonesia

No	Aspek	Perencanaan Perusahaan
1	Aspek Teknis	Perencanaan yang dilakukan perusahaan adalah target panen dalam waktu 5 bulan dengan melalui proses persiapan kolam, penebaran benih sidat, pemberian pakan dan juga pemanenan
2	Aspek Pemasaran	PT. Permana Sidat Indonesia merencanakan dalam mengeksport hasil produksinya ke negara Jepang
3	Aspek Manajemen	Merencanakan dalam pemilihan sumberdaya manusia untuk menjalankan fungsi kerja dalam perusahaan
4	Aspek Finansiil	PT. Permana Sidat Indonesia merencanakan pengeluaran perusahaan dalam proses produksi agar menguntungkan dan dapat mengembangkan perusahaan dengan modal yang lebih besar
5	Aspek Sosial Ekonomi	Diharapkan dengan adanya perusahaan ini dapat menyerap tenaga kerja di lingkungan perusahaan agar pendapatan masyarakat bertambah
6	Aspek Hukum	Dalam aspek hukum, perusahaan melengkapi dokumen - dokumen perusahaan dan merencanakan kewajiban dalam pembayaran tanggungan perusahaan seperti pajak
7	Aspek Lingkungan	Perusahaan memilih lokasi yang jauh dari pusat industri agar tidak terkena dampak pencemaran dan juga merencanakan agar kegiatan budidaya sidat juga tidak menghasilkan limbah yang dapat mencemari lingkungan sekitar

5.4.2 Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian (*Organizing*) atau pengoperasian adalah proses pengelompokan kegiatan atau pekerjaan dalam unit – unit. Tujuannya adalah supaya tertata dengan jelas antara tugas, wewenang dan tanggungjawab serta

hubungan kerja dengan sebaik mungkin dalam bidangnya masing-masing (Primyastanto,2015).

PT. Permana Sidat Indonesia dipimpin oleh Direktur yang secara langsung membawahi beberapa Penanggung jawab. Direktur bertanggung jawab untuk mengawasi pelaksanaan tugas masing-masing bawahan dan apabila terjadi penyimpangan. Direktur juga ikut terjun dalam usaha ini seperti pengawasan saat panen maupun ikut dalam penjualan produksi dan mencari pekerja yang dibutuhkan dalam organisasi ini. Struktur organisasi yang digunakan dalam PT. Permana Sidat Indonesia yaitu menggunakan sistem garis yaitu perintah langsung dari pemilik ke pekerjanya, sehingga tanggungjawab akan diserahkan langsung dari bawahan kepada Direktur. Struktur organisasi ada di Lampiran 5.

Tabel 8. Struktur Organisasi PT. Permana Sidat Indonesia

NO	Jabatan	Nama	Tugas
1	Direktur/Owner	Ir. Mustari	Sebagai penanggung jawab PT. Permana Sidat Indonesia dan mengawasi tugas masing-masing dibawahnya.
2	Manager Operasional	Dimas Agung	Sebagai penanggungjawab kegiatan produksi yang ada di PT. Permana Sidat Indonesia
3	Manager Keuangan	Feri A	Sebagai penanggungjawab penyimpanan serta sirkulasi keuangan yang ada di PT. Permana Sidat Indonesia
4	Manager Pemasaran	Feri	Sebagai penanggungjawab seluruh kegiatan pemasaran produk dari PT. Permana Sidat Indonesia
5	Manager Pengembangan/SDM	Yunus	Sebagai penanggung jawab pengembangan produk dan pelatihan SDM yang ada di PT. Permana Sidat Indonesia

5.4.3 Penggerakan (*Actuating*)

Menggerakkan atau melaksanakan adalah proses menjalankan kegiatan dalam organisasi. Menjalankan organisasi para pemimpin atau manager harus menggerakkan bawahan serta karyawan untuk mengerjakan pekerjaan yang telah ditentukan dengan cara pemimpin, memberi perintah, memberi petunjuk dan motivasi (Primyastanto dan Istikharoh, 2006).

Pada PT. Permana Sidat Indonesia penggerakan mencerminkan dari sikap pimpinan yang baik kepada pegawainya, tidak berkata kasar atau membentak, dan memberi tahu dengan sopan apabila ada pekerjaan yang tidak dilakukan dengan baik. Sehingga terjalin hubungan yang baik antar pimpinan dengan bawahannya. Tindakan yang diberikan PT. Permana Sidat Indonesia untuk merangsang produktivitas para pegawainya dalam bekerja adalah melakukan pertemuan rutin dan pemberian motivasi kepada pegawainya agar dapat berjalan dengan efektif dan efisien. Para pegawai juga mampu mengarahkan dan bekerja sama kepada tenaga teknis dalam kegiatan pembesaran ikan sidat.

5.4.4 Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan (*Controlling*) adalah proses untuk mengukur dan menilai pelaksanaan tugas, apakah telah sesuai dengan rencana. Jika dalam proses tersebut terjadi penyimpangan maka akan segera dikendalikan (Primyastanto, 2015). PT. Permana Sidat Indonesia menerapkan sistem pengawasan secara langsung yang diawasi oleh Pak Mustari selaku pemilik usaha tersebut. Sistem pengawasan yang dilakukan tersebut diterapkan dalam kegiatan pembesaran Ikan Sidat agar dapat berjalan secara efektif dan efisien. Selain itu, pengawasan dapat berpengaruh positif terhadap terciptanya hubungan atau komunikasi yang baik antara Pak Mustari selaku pemilik dengan para pegawainya.

Dari segi pengawasan yang dilakukan oleh Pak Mustari kepada pegawainya sudah berjalan dengan baik dilihat dari hasil aspek teknis yang dihasilkan sesuai perencanaan dengan masa pembesaran hingga pemanenan selama 5 bulan, pada aspek pemasaran perusahaan sudah bisa memasarkan produknya sendiri ke negara Jepang, lalu dalam aspek manajemen perusahaan telah membagi tugas kepada setiap SDM dan dapat melaksanakan tugas yang diberikan, pada aspek finansial hasil yang didapatkan perusahaan sangat menguntungkan maka akan diupayakan proses perkembangan perusahaan, dari segi sosial ekonomi : perusahaan melakukan perekrutan tenaga kerja pada masyarakat sekitar perusahaan, perusahaan juga melakukan kewajibannya dengan membayar pajak perusahaan dan juga dalam aspek lingkungan : perusahaan mendapatkan tempat yang jauh dari lingkungan industri dan meminimalisir pencemaran lingkungan akibat proses budidaya. Untuk kedepannya agar dapat berkembang dalam produksinya Pak Mustari akan selalu melakukan pertemuan secara rutin kepada pegawainya.

5.5 Aspek Sosial Ekonomi

Menurut Primyastanto dan Istikharoh (2006), dampak sosial yang akan timbul akibat didirikannya suatu antara lain, adanya perubahan struktur penduduk menurut kelompok umur, jenis kelamin, tingkat pekerjaan, dan pendidikan, perubahan tingkat pendapatan penduduk, perubahan tingkat komposisi tenaga kerja, baik tingkat partisipasi angkatan kerja maupun tingkat pengangguran. Sedangkan dampak ekonomi yang timbul antara lain, dapat meningkatkan ekonomi rumah tangga, menggali, mengatur, dan menggunakan ekonomi sumberdaya alam, meningkatkan perekonomian pemerintah, mengembangkan dan pemeratakan pembangunan daerah.

Dari hasil hasil penelitian yang dilalui di PT. Permana Sidat Indonesia bahwa usaha pembesaran ikan sidat membawa dampak positif bagi kehidupan sosial maupun ekonomi di masyarakat sekitar lokasi usaha. Dampak positif dalam sosial yang timbul dari usaha pembesaran ini seperti pendapatan masyarakat sekitar yang bertambah dikarenakan penggunaan tenaga kerja yang dilakukan PT. Permana Sidat Indonesia berasal dari masyarakat lingkungan sekitar dan mengurangi tingkat pengangguran. Sedangkan dalam bidang ekonomi dapat meningkatkan perekonomian masyarakat maupun pemilik usaha, juga dapat membantu memberikan kepada masyarakat dari zakat yang diambil dari penghasilan perusahaan yaitu sebesar Rp 22,372,670.825.

5.6 Aspek Hukum

Aspek hukum dalam suatu usaha sangat penting karena berhubungan dengan kelangsungan dari usaha tersebut. Tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki oleh suatu usaha. Bagi badan usaha yang didirikan juga perlu dipersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan aspek hukum seperti badan hukum perusahaan yang dipilih seperti PT, Firma, Koperasi atau Yayasan, izin-izin yang lain, sertifikat tanah serta dokumen yang mendukung yang lain. Dokumen-dokumen ini perlu dipersiapkan untuk menghindari masalah dikemudian hari (Primyastanto, 2005).

Secara hukum, PT. Permana Sidat Indonesia sudah memenuhi kriteria sebagai perusahaan dan menjalankan kewajibannya seperti membayar pajak. PT. Permana Sidat Indonesia sudah memiliki surat – surat seperti dokumen SIUP, surat tanda daftar perusahaan, akte pendirian perusahaan, namun PT.

Permana Sidat Indonesia tidak bisa memperlihatkan dokumen tersebut dikarenakan kepentingan perusahaan itu sendiri

5.7 Aspek Lingkungan

Lingkungan merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk ditelaah sebelum suatu investasi atau usaha dijalankan. Penelitian mengenai aspek lingkungan untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan jika investasi atau usaha jadi dilakukan, baik dampak positif maupun negatif. 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 flora maupun fauna serta manusia itu sendiri (Primyastanto, 2005).

PT. Permana Sidat Indonesia dalam kegiatan pembesaran ikan sidat tidak menimbulkan limbah yang berarti seperti pencemaran air. Dikarenakan pada proses air hasil dari kolam yang keluar akan melalui proses filter atau saringan yang membuat air pembuangan menjadi bersih. Namun permasalahan muncul dari lingkungan sosial. Karena tempat lokasi budidaya yang sangat terbuka dan tidak ada pagar pengamanan, maka cenderung mengundang tindakan kriminal akan kegiatan pencurian ikan. Hal ini disebabkan kesenjangan sosial yang ada dalam masyarakat sekitar. Namun pemilik usaha sering memberikan sedekah hasil panen berupa ikan sidat segar bila ada masyarakat sekitar agar mereka merasa diperhatikan dan menghindari dari tindakan pencurian lainnya.

5.8 Aspek Finansial

5.8.1 Modal dan Biaya

1. Permodalan

Dalam usaha pembesaran ikan sidat milik PT. Permana Sidat Indonesia yang merupakan modal tetap adalah biaya penyusutan peralatan, biaya perawatan kolam, dan gaji tenaga kerja. Modal tetap merupakan modal yang tahan lama yang berangsur-angsur turut serta dalam proses produksi. Modal investasi yang digunakan sebesar Rp. 187,032,000 untuk rincian modal tetap dapat dilihat pada lampiran 3.

2. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah sejumlah pengorbanan ekonomi yang harus dikorbankan untuk memproduksi suatu barang. Berdasarkan sifat penggunaannya, biaya produksi, biaya dalam proses produksi dibedakan menjadi dua :

A. Biaya Tetap (*fixed cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang penggunaannya atau besar kecilnya tidak dipengaruhi oleh proses produksi. Pada usaha pembesaran Ikan Sidat milik PT. Permana Sidat Indonesia ini biaya tetap yang digunakan sebesar Rp. 42,688,167 per tahun. Adapun rincian biaya tetap ini dapat dilihat pada lampiran 3.

B. Biaya Tidak Tetap (*variable cost*)

Biaya tidak tetap (*variable cost*) adalah biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh jumlah produksi, semakin besar produksi maka semakin besar biaya variabelnya. Pada usaha pembesaran Ikan Sidat milik PT. Permana Sidat Indonesia ini, biaya tidak tetap yang digunakan sebesar

Rp.304,405,000 pertahun. Adapun rincian biaya tidak tetap ini dapat dilihat di lampiran 3.

Biaya total (biaya produksi) adalah penjumlahan dari biaya tetap dan biaya tidak tetap. Biaya produksi dari pembesaran Ikan Sidat ini adalah sebesar Rp.347,093,167 per tahun. Perhitungan biaya total (biaya produksi) dapat dilihat pada lampiran 3.

5.8.2 Analisis Jangka Pendek

1. Penerimaan

Usaha pembesaran Ikan Sidat ini, jumlah penerimaan dalam satu tahun sebesar Rp. 1,170,000,000 pendapatan kotor atau bruto ini diperoleh dari hasil per tahun sebesar 9000 kg yang nantinya dikalikan dengan harga pasar Ikan Sidat rata-rata size per kg yaitu Rp. 130.000. Rincian lebih jelasnya perhitungan produksi dan penerimaan dapat dilihat pada lampiran3.

2. Revenue Cost Ratio (R/C)

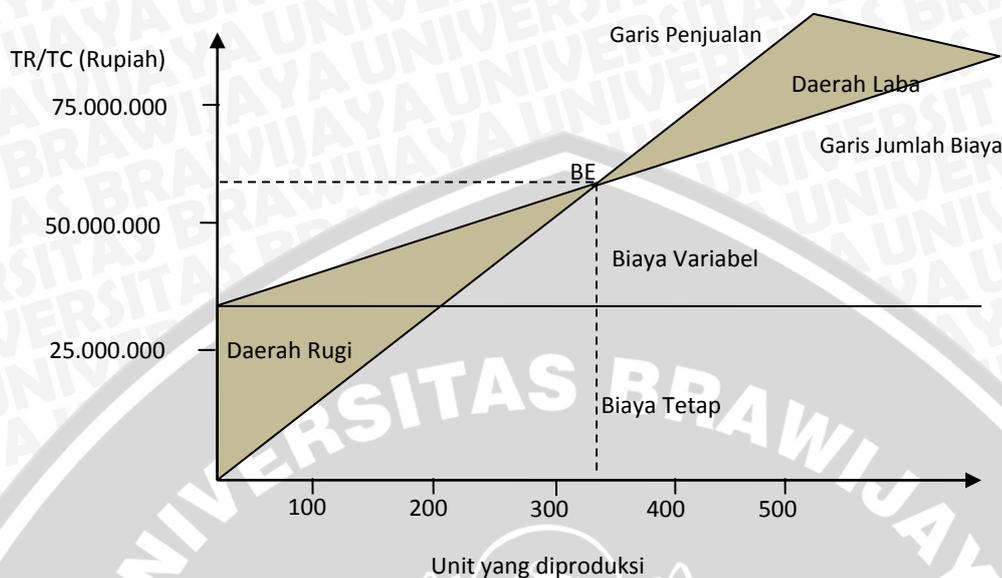
Hasil perhitungan nilai R/C per 2 siklus panen atau selama 1 tahun yang diperoleh mencapai 3,37 dengan demikian nilai ratio lebih besar dari satu, sehingga usaha pembesaran Ikan Sidat yang telah dilakukan mencapai keuntungan dikarenakan $R/C > 1$ maka usaha dikatakan menguntungkan dan menunjukkan bahwa Usaha Pembesaran Ikan Sidat milik PT. Permana Sidat Indonesia mendapat nilai produksi 3,37 kali dari total biaya produksi per 2 siklus panen atau selama 1 tahun. Untuk lebih jelasnya perhitungan nilai R/C dapat dilihat pada Lampiran 3.

4. Break Event Point (BEP)

Hasil perhitungan *Break Event Point (BEP)* pada pembesaran Ikan Sidat dihasilkan sebesar 349 pada BEP unit, maka dapat disimpulkan PT. Permana Sidat Indonesia harus menjual 349 unit Ikan Sidat agar BEP. Dan sebesar Rp 57.686.712 pada

BEP sales, maka harus mendapatkan omset sebesar Rp 57.686.712 agar terjadi BEP.

Untuk lebih jelasnya perhitungan BEP dapat dilihat pada Lampiran 3



Gambar 11. Kurva BEP

Gambar diatas dapat dilihat bahwa *break even* adalah titik potong antara jumlah biaya (garis jumlah biaya) dengan jumlah penjualan (garis penjualan). Daerah rugi, dimana garis jumlah biaya diatas garis penjualan, atau dengan kata lain jumlahnya lebih besar dari pada jumlah penjualan. Daerah laba, dimana garis penjualan diatas atau lebih besar dari pada garis jumlah biaya.

4. Keuntungan

Keuntungan diperoleh dari selisih antara hasil penerimaan dan total biaya yang digunakan dalam 2 kali siklus panen atau 1 tahun. Keuntungan (Π) sebelum zakat (*Earning Before Zakat*) diperoleh sebesar Rp. 822,906,833 per 2 kali siklus panen atau 1 tahun. Keuntungan (Π) setelah zakat (*Earning After Zakat*) dengan zakat sebesar 2,5% adalah Rp. 802,334,162.175. Untuk secara rinci hasil keuntungan ikan sidat dapat dilihat pada Lampiran 3.

5. Rentabilitas

Rentabilitas adalah kemampuan perusahaan dengan modal yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan keuntungan. Hasil Rentabilitas usaha pembesaran ikan sidat yaitu 231%, maka setiap modal yang dikeluarkan Rp. 100 akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp. 231 berarti usaha tersebut menguntungkan dan layak untuk

dikembangkan. Untuk lebih jelasnya perhitungan nilai Rentabilitas dapat dilihat pada Lampiran 3.

5.8.3 Analisis Jangka Panjang

Dalam menentukan kelayakan usaha perlu dilakukan analisis jangka panjang yang meliputi Net Present Value (NPV), *Internal Rate of Return (IRR)*, *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C), *Payback Period (PP)* dan Sensitivitas. Analisis jangka panjang akan dijelaskan sebagai berikut :

1. Net Present Value (NPV)

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 6,75%. Pada kondisi normal usaha pembesaran ikan sidat ini adalah sebesar Rp. 3,268,926,711. Hasil NPV tersebut menunjukkan usaha pembesaran ikan sidat ini menguntungkan dan layak untuk dijalankan karena nilai NPV yang diperoleh bernilai positif. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada Lampiran 5.

2. 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 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 pembesaran ikan sidat sebesar 18,48. Hal ini berarti Net B/C lebih dari 1, sehingga usaha tersebut dikatakan layak dan lebih menguntungkan. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada Lampiran 5.

3. Internal Rate of Return (IRR)

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 usaha pembesaran

ikan sidat sebesar 440%, sehingga nilai tersebut diatas suku bunga bank (6,75 %). Hal ini berarti usaha pembesaran ikan sidat dikatakan layak untuk dijalankan. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada Lampiran 5.

4. *Payback Period* (PP)

Berdasarkan hasil perhitungan yang diperoleh *Payback Period* pada kondisi normal dari pada usaha pembesaran ikan sidat adalah 0.23 tahun. Dari hasil PP tersebut diartikan bahwa jangka waktu pengembalian modal yang diinvestasikan sebesar 0.23 tahun. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada Lampiran 5.

5. Sensitivitas

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

A. Asumsi Biaya Naik 228%

Tabel 9 . Asumsi Biaya Naik 228%

No	Analisis	Nilai
1	NPV	-2.393.928
2	Net B/C	0,99
3	IRR	6,4%
4	PP	6,04

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 228%, diperoleh hasil NPV yang bersifat negative yang kurang dari 1, yaitu sebesar -2.393.928. Kemudian nilai Net B/C sebesar 0,99 dimana kurang dari 1 dan nilai IRR sebesar 6,4%. PP yang diperoleh ialah 6,04 tahun. Maka pada kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa perencanaan bisnis yang

diusulkan tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 228% dapat dilihat pada lampiran 5.

B. Asumsi Benefit Turun 67,7%

Tabel10. Asumsi Benefit Turun 67,7%

No	Analisis	Nilai
1	NPV	-5,355,945
2	Net B/C	0,97
3	IRR	5,88%
4	PP	6,18

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi benefit turun 67,7%, diperoleh hasil NPV yang bersifat negatif yang kurang dari 1, yaitu sebesar -5,355,945. Kemudian nilai Net B/C sebesar 0,97 dimana kurang dari 1 dan nilai IRR sebesar 5,88%. PP yang diperoleh ialah 6,18 tahun. Maka pada kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa perencanaan bisnis yang diusulkan tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi benefit turun 67,7% dapat dilihat pada lampiran 5.

C. Asumsi Biaya Naik 10% dan Benefit Turun 64,70%

Tabel 11. Asumsi Biaya Naik 10% dan Benefit Turun 64,70%

No	Analisis	Nilai
1	NPV	-3,743,286
2	Net B/C	0,98
3	IRR	6,1%
4	PP	6,10

Berdasarkan tabel diatas, dengan menggunakan asumsi biaya naik 10% dan benefit turun 64,70%, diperoleh hasil NPV yang bersifat negative yang kurang dari 1, yaitu sebesar -3,743,286. Kemudian nilai Net B/C sebesar 0,98 dimana kurang dari 1 dan nilai IRR sebesar 6,1%. PP yang diperoleh ialah 6,10 tahun. Maka pada kombinasi asumsi tersebut, dapat dikatakan bahwa perencanaan bisnis yang diusulkan tidak layak. Rincian perhitungan analisis sensitivitas dengan asumsi biaya naik 10% dan benefit turun 64,70% dapat dilihat pada lampiran 5.

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

5.9 Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Sidat di PT. Permana Sidat Indonesia

Strategi pengembangan usaha merupakan suatu alternatif untuk mengembangkan usaha pembesaran ikan sidat yang dijalankan. Strategi ini juga dijadikan pertimbangan para pembudidaya untuk menjadikan usaha pembesaran ikan sidat menjadi lebih baik dan dapat meningkatkan kesejahteraan pembudidaya. Perumusan strategi pengembangan pembesaran ikan sidat di PT. Permana Sidat Indonesia dilakukan dengan mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal kemudian merumuskan alternatif strategi pengembangan usaha dan melihat arah perkembangan usaha dan menentukan strategi pengembangan usaha.

5.9.1 Analisis Faktor Internal

Analisis terhadap lingkungan internal perusahaan bertujuan untuk mengidentifikasi sejumlah kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada sumberdaya dan proses bisnis internal yang dimiliki perusahaan. Dari analisis pada kekuatan dan kelemahan tersebut dijadikan dasar untuk menentukan strategi internal apa yang dijalankan oleh perusahaan nantinya. Berikut ini hasil analisis faktor internal dai usaha pembesaran ikan sidat di PT. Permana Sidat Indonesia.

Analisis faktor lingkungan merupakan uraian tentang faktor kekuatan (S) dan kelemahan (W). Berikut ini adalah identifikasi kekuatan dan kelemahan berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di PT. Permana Sidat Indonesia.

Tabel 12. Faktor Internal

No.	Faktor Internal	Kekuatan	Kode	Kelemahan	Kode
1	Teknis	1. Lokasi usaha strategis	S1	1. Kurangnya benih ikan sidat	W1
		2. Sumber air selalu tersedia	S2		
		3. Pakan diproduksi sendiri	S3		
		4. Adanya tenaga ahli	S4		
2	Pemasaran			2. Kurangnya promosi	W2
3	Manajemen			3. Kurangnya jumlah tenaga kerja	W3
4	Finansiil	5. Harga jual yang tinggi	S5	4. Tingginya biaya Produksi	W4

1. Kekuatan

Kekuatan adalah faktor pendukung yang terdapat dalam usaha yang sedang dijalankan yang berakibat pada munculnya keunggulan dan kemampuan dalam mengembangkan usaha. Seperti yang dikatakan Solihin (2012), sumberdaya dan proses bisnis internal dikatakan memiliki kekuatan apabila sumberdaya dan proses bisnis internal tersebut memiliki kemampuan (*Capability*) yang akan menciptakan *distinctive competencies* sehingga perusahaan akan memperoleh keunggulan kompetitif. Untuk mempermudah pemberian bobot dan rating, maka peneliti membuat kriteria pemberian bobot dan juga rating pada faktor kekuatan seperti tabel dibawah ini.

Tabel 13. Kriteria Pembobotan Dan Rating Pada Faktor Kekuatan.

No	Bobot	Kriteria	Rating	Kriteria
1	0,03	jika faktor tidak penting terhadap pengembangan usaha	1	Jika faktor tidak berpengaruh terhadap pengembangan usaha
2	0,07	jika faktor cukup penting terhadap pengembangan usaha	2	Jika faktor cukup berpengaruh terhadap pengembangan usaha
3	0,10	jika faktor penting terhadap pengembangan usaha	3	Jika faktor berpengaruh terhadap pengembangan usaha
4	0,14	jika faktor sangat penting terhadap pengembangan usaha	4	Jika faktor sangat berpengaruh terhadap pengembangan usaha

a. Lokasi usaha yang strategis

Secara umum lokasi tempat pembesaran ikan sidat ini strategis dari akses menuju lokasi maupun dari kondisi alam yang mendukung kegiatan pembesaran ikan sidat ini. Untuk menuju lokasi pembesaran ikan sidat bisa dilalui oleh kendaraan roda empat maupun roda dua dengan kondisi jalan yang beraspal dan mendekati ke lokasi jalan berupa susunan paving, jadi cukup mudah untuk dilewati oleh dua mobil. Namun ketika akan masuk mendekati lokasi pembesaran harus melewati jalan di pingir sungai yang kurang begitu baik, untuk sampai ke dekat lokasi kolam pembesaran harus melewati jalan makadam atau setapak yang hanya bisa dilalui oleh satu mobil saja. Lokasi pembesaran ikan sidat juga didukung dengan faktor alam, seperti sumber air yang digunakan merupakan aliran air dari Waduk Gondang, jadi tidak begitu sulit untuk mendapatkan air. PT. Permana Sidat Indonesia juga memiliki lokasi yang jauh dari lokasi industri yang nantinya akan terkena dampak dari pencemaran limbah industri. Berdasarkan fakta dilapangan yaitu lokasi usaha strategis maka diberi bobot sebesar 0,10 dan rating sebesar 2.

b. Sumber air selalu tersedia

Air merupakan kebutuhan yang penting dalam usaha pembesaran ikan sidat. Air dilokasi ini sangat melimpah, dikarenakan lokasi pembesaran sangat

dekat dengan lokasi Waduk Gondang yang mengalir airnya melalui sungai-sungai irigasi. Dengan adanya air yang melimpah ini maka akan mempermudah pembudidaya dalam menjalankan usahanya. Namun di PT. Permana Sidat Indonesia juga memiliki sumber air yang berasal dari dalam tanah yang berguna sebagai sumber air cadangan. Berdasarkan fakta dilapangan yaitu sumber air selalu tersediamaka diberi bobot sebesar 0,07 dan rating sebesar 2.

c. Harga Jual Yang Tinggi

Ikan sidat merupakan ikan dengan harga penjualan yang cukup menjanjikan di pasar dikarenakan kandungan gizi didalam ikan sidat sangat kaya akan vitamin dan gizi penting seperti DHA, EPA, Omega 3 dan dari proses pembesaran yang memerlukan dana yang cukup besar juga berpengaruh terhadap harga yang ditawarkan untuk sidat ukuran konsumsi. PT. Permana Sidat Indonesia menjual ikan sidat ukuran konsumsi dengan harga Rp. 130.000/kg dengan ukuran sidat konsumsi minimal 250gr/ekor. Keberadaan benih ikan sidat juga yang mempengaruhi harga jual ikan yang tinggi, dikarenakan benih yang didapatkan langsung dari alam dan sangat bergantung dengan kondisi alam sekitar. Berdasarkan fakta dilapangan yaitu harga jual yang tinggimaka diberi bobot sebesar 0,14 dan rating sebesar 3.

d. Adanya Tenaga Ahli

Proses pembesaran ikan sidat sangatlah sulit dilakukan bagi pembudidaya pemula, banyak faktor – faktor yang mempengaruhi kesulitan dari proses pembesaran ikan sidat ini. PT. Permana Sidat Indonesia yang dikepalai oleh direktur utama Ir. Mustari, sangat mengenal seluk beluk ikan sidat, beliau sudah mengerti dan dapat mengatasi permasalahan yang ada dalam kegiatan pembesaran ikan sidat. Karena adanya Ir. Mustari selaku tenaga ahli di

perusahaan itu sendiri dan selalu menyempatkan untuk turun langsung ke lapang, maka menjadikan suatu kekuatan bagi perusahaan dalam menangani kegiatan pembesaran ikan sidat. Berdasarkan fakta dilapangan yaitu adanya tenaga ahli maka diberi bobot sebesar 0,14 dan rating sebesar 4.

e. Pakan Diproduksi Sendiri

Pakan merupakan salah satu jenis pengeluaran yang sangat besar bagi kegiatan budidaya ikan, maka dari itu untuk meminimalisir pengeluaran dan mendapatkan pakan yang lebih baik dari yang dipasarkan, maka PT. Permana Sidat Indonesia menciptakan pakan ikan sidat sendiri yang digiling menggunakan mesin penggiling pribadi yang dibuat menjadi bentuk ransum yang terbuat dari campuran ikan runcah dengan kandungan protein sekitar 50 – 60%. Untuk biaya produksi pakan sidat PT. Permana Sidat Indonesia berhasil mendapatkan harga yang lebih murah sekitar Rp. 15.000 yang biasanya harga dipasaran harganya sekitar Rp. 40.000. Berdasarkan fakta dilapangan yaitu pakan yang diproduksi sendiri maka diberi bobot sebesar 0,14 dan rating sebesar 3.

2. Kelemahan

Pemberian bobot dan rating yang dilakukan pada faktor kelemahan hampir sama dengan faktor kekuatan namun pada rating dibuat terbalik seperti tabel dibawah ini

Tabel 14. Kriteria Pembobotan Dan Rating Pada Faktor Kelemahan

No	Bobot	Kriteria	Rating	Kriteria
1	0,03	jika faktor tidak penting terhadap pengembangan usaha	4	Jika faktor tidak berpengaruh terhadap pengembangan usaha
2	0,07	jika faktor cukup penting terhadap pengembangan usaha	3	Jika faktor cukup berpengaruh terhadap pengembangan usaha
3	0,10	jika faktor penting terhadap pengembangan usaha	2	Jika faktor berpengaruh terhadap pengembangan usaha
4	0,14	jika faktor sangat penting terhadap pengembangan usaha	1	Jika faktor sangat berpengaruh terhadap pengembangan usaha

a. Kurangnya Promosi

PT. Permana Sidat Indonesia sampai saat ini belum melakukan promosi terhadap produk ikan sidatnya secara sendiri seperti dengan publisitas maupun lewat jejaring sosial, namun perusahaan ini lebih fokus terhadap pelanggan tetap yang memiliki yang dinilai lebih menjanjikan. PT. Permana Sidat Indonesia lebih sering melakukan pelatihan-pelatihan yang secara tidak disengaja banyak investor yang tertarik dengan budidaya tersebut. PT. Permana Sidat Indonesia pernah didatangi oleh salah satu stasiun televisi swasta, yang akhirnya banyak investor yang datang mencari PT. Permana Sidat Indonesia ini berada ataupun para calon pengusaha yang ingin tau dan mencoba melakukan kegiatan budidaya yang sama. Berdasarkan fakta dilapangan yaitu kurangnya promosimaka diberi bobot sebesar 0,07 dan rating sebesar 3.

b. Tingginya Biaya Produksi

Dalam kegiatan pembesaran ikan sidat memang memerlukan biaya yang cukup besar dibandingkan dengan ikan lainnya dikarenakan harga benih ikan sidat yang ukuran *fingerling* bisa mencapai Rp. 7000/ ekor dan biaya operasional lainnya. PT. Permana Sidat Indonesia yang baru dibangun

memerlukan biaya yang cukup besar untuk memenuhi permintaan ikan sidat yang terus bertambah, yang sampai saat ini masih bergantung pada modal pribadi dari pemilik perusahaan dan sedang menjalin kerjasama dengan investor luar negeri dan dalam negeri. Diharapkan untuk kedepannya banyak investor asing dan dalam negeri yang ingin menginvest untuk PT. Permana Sidat Indonesia agar dapat memenuhi permintaan pasar. Berdasarkan fakta dilapangan yaitu tingginya biaya produksi maka diberi bobot sebesar 0,10 dan rating sebesar 2.

c. Kurangnya Jumlah Tenaga Kerja

Potensi sumber daya manusia sangat berpengaruh terhadap proses kelangsungan pembesaran ikan sidat. Seringkali suatu perusahaan memerlukan tenaga kerja ahli maupun tenaga kerja borongan untuk mempermudah dalam suatu pekerjaan. PT. Permana Sidat Indonesia sampai saat ini hanya memiliki beberapa tenaga kerja dalam kegiatan pembesaran dan ketika sudah mencapai proses pemanenan diperlukan tenaga kerja tambahan untuk mempercepat pengerjaan agar kegiatan pemanenan selesai dalam satu hari dan proses pengiriman berjalan dengan cepat. Berdasarkan fakta dilapangan yaitu kurangnya jumlah tenaga kerja maka diberi bobot sebesar 0,10 dan rating sebesar 2.

d. Kurangnya Benih Ikan Sidat

Ketersediaan benih ikan sidat sangat berpengaruh dalam proses pembesaran ikan sidat. Ikan sidat yang sampai saat ini belum bisa dilakukan proses pembenihan oleh manusia dan masih tergantung pada alam. Maka ketersediaan benih di alam sangat tidak menjamin keberadaannya. Selama ini benih ikan sidat dari PT. Permana Sidat Indonesia didapat dari daerah

Kabupaten Tulungagung yang dikirim langsung ke Lamongan. Benih ikan sidat yang dikirim sering kali mengalami kematian atau cacat yang disebabkan dari proses pengiriman yang memerlukan waktu dan kondisi benih yang berbeda-beda di alam. Jumlah benih ikan sidat dialam yang tidak menentu juga menjadi faktor dari kelemahan ini. Berdasarkan fakta dilapangan yaitu kurangnya benih ikan sidat maka diberi bobot sebesar 0,14 dan rating sebesar 2.

Tabel 15. Matriks IFAS Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Sidat di PT. Permana Sidat Indonesia

NO	Faktor Strategi Internal	Bobot	BR	Rating	Skor
Kekuatan (S)					
1	Lokasi usaha strategis	3	0,10	2	0,20
2	Sumber air selalu tersedia	2	0,07	2	0,14
3	Harga Jual Tinggi	4	0,14	3	0,42
4	Pakan diproduksi sendiri	4	0,14	3	0,42
5	Adanya tenaga ahli	4	0,14	4	0,56
Sub Total		17	0,59	-	1,74
Kelemahan (W)					
1	Kurangnya promosi	2	0,07	3	0,21
2	Tingginya biaya produksi	3	0,10	2	0,20
3	Kurangnya jumlah tenaga kerja	3	0,10	2	0,20
4	Kurangnya benih ikan sidat	4	0,14	2	0,28
Sub Total		12	0,41	-	0,89
Total		29	1	-	2,63

Berdasarkan analisis faktor internal (IFAS) berupa kekuatan dan kelemahan diperoleh nilai sebesar 2,63. Hal ini menunjukkan bahwa secara internal usaha pembesaran ikan sidat di PT. Permana Sidat Indonesia cukup layak. Jika dirinci faktor kekuatan (S) memiliki nilai 1,74, sedangkan faktor kelemahan (W) memiliki nilai 0,89. Hal ini berarti faktor kekuatan memiliki nilai yang lebih besar dari pada kelemahan-kelemahan yang ada. Nilai yang didapatkan dari perhitungan faktor internal dan eksternal diperoleh *Strength-*

Weakness dihasilkan dengan cara mengurangi antara kekuatan dan kelemahan dari faktor internal yaitu $1,74 - 0,89 = 0,85$.

5.9.2 Analisis Faktor Eksternal

Analisis terhadap lingkungan eksternal perusahaan bertujuan untuk mengidentifikasi sejumlah peluang dan ancaman yang terdapat pada sumberdaya dan proses bisnis internal yang dimiliki perusahaan. Dari analisis pada kekuatan dan kelemahan tersebut dijadikan dasar untuk menentukan strategi internal apa yang dijalankan oleh perusahaan nantinya. Berikut ini hasil analisis faktor internal dai usaha pembesaran ikan sidat di PT. Permana Sidat Indonesia.

Tabel 16. Faktor Eksternal

No	Faktor Eksternal	Peluang	Kode	Ancaman	Kode
1	Ekonomi	1. Adanya investor yang membantu dalam permodalan	O1	1. Harga benih ikan sidat yang tidak menentu	T1
2	Hukum	2. Kebijakan Pemerintah terhadap ekspor benih ikan sidat	O2		
3	Lingkungan	3. Sumber daya alam dan lingkungan yang masih terawat	O3	2. Perubahan iklim dan cuaca	T2
				3. Keamanan lingkungan	T3
4	Sosial	4. Persaingan pembudidaya didaerah sekitar tidak terlalu banyak	O4	4. Adanya pedagang curang yang datang	T4

1. Peluang

Peluang merupakan perubahan yang dapat dilihat sebelumnya dalam waktu dekat dan dimasa mendatang dari luar yang akan memberikan

keuntungan untuk pengembangan usaha. Untuk mempermudah pemberian bobot dan rating, maka peneliti membuat kriteria pemberian bobot dan juga rating pada faktor peluang seperti tabel dibawah ini

Tabel 17 . Kriteria Pembobotan Dan Rating Pada Faktor Peluang

No	Bobot	Kriteria	Rating	Kriteria
1	0,04	jika faktor tidak penting terhadap pengembangan usaha	1	Jika faktor tidak berpengaruh terhadap pengembangan usaha
2	0,09	jika faktor cukup penting terhadap pengembangan usaha	2	Jika faktor cukup berpengaruh terhadap pengembangan usaha
3	0,14	jika faktor penting terhadap pengembangan usaha	3	Jika faktor berpengaruh terhadap pengembangan usaha
4	0,17	jika faktor sangat penting terhadap pengembangan usaha	4	Jika faktor sangat berpengaruh terhadap pengembangan usaha

a. Adanya Investor Yang Membantu Dalam Permodalan

Pak Mustari selaku pemimpin perusahaan dalam mendirikan usahanya diawal dengan menggunakan modal pribadi sipemilik dengan kapasitas produksi yang masih sangat minim. Namun setelah perusahaan sudah menjadi PT dan investor mulai datang, modal untuk memperbesar usahanya semakin meningkat dengan adanya investor dari luar maupun dari dalam negeri. Hal ini menjadi indikasi bahwa permintaan ikan sidat sangat tinggi di pasar lokal maupun luar negeri. Berdasarkan fakta dilapangan yaitu adanya investor yang membantu dalam permodalan maka diberi bobot sebesar 0,17 dan rating sebesar 3.

b. Kebijakan Pemerintah Terhadap Ekspor Benih Ikan Sidat

Pada tanggal 15 September 2009, pemerintah mengeluarkan Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia Nomor Per. 18/MEN/2009 tentang Larangan Pengeluaran Benih Sidat (*Anguilla spp*) Dari Wilayah Negara Republik Indonesia Ke Luar Wilayah Negara Republik Indonesia. Berdasarkan

peraturan tersebut maka peluang pembudidaya ikan sidat untuk mendapatkan benih ikan sidat akan tercukupi. Ketersediaan benih ikan sidat yang bergantung pada kondisi alam membuat pembudidaya seperti PT. Permana Sidat Indonesia kadang – kadang kesulitan dalam kegiatan usahanya, ditambah dengan maraknya tindakan ilegal ekspor benih ikan sidat yang mematikan pembudidaya lokal. Berdasarkan fakta dilapangan yaitu kebijakan pemerintah terhadap ekspor benih ikan sidat maka diberi bobot sebesar 0,14 dan rating sebesar 2.

c. Sumberdaya Alam dan Lingkungan Yang Masih Terawat

Lingkungan yang bersih dan terawat juga mempengaruhi kehidupan yang berada dilingkungan sekitar tersebut. Lingkungan yang masih bersih merupakan suatu prospek yang bagus bagi perusahaan untuk dikembangkan, seperti kualitas air, kualitas tanah, jauh dari lingkungan industri yang dapat menyebabkan pencemaran limbah yang berbahaya. Berdasarkan fakta dilapangan yaitu sumberdaya alam dan lingkungan yang masih terawat maka diberi bobot sebesar 0,14 dan rating sebesar 2.

d. Persaingan Pembudidaya Di Daerah Sekitar Tidak Terlalu Banyak

Minimnya masyarakat yang melakukan kegiatan usaha pembesaran ikan sidat menunjukkan persaingan pasar sangat kecil di wilayah lamongan. Selain memerlukan biaya yang sangat besar, diperlukan juga keahlian dalam melakukan kegiatan ini. Maka dari itu banyak masyarakat yang sekedar mencoba dan tidak mengerti dalam penanganannya dan akhirnya tidak melanjutkan. Karena persaingan usaha ini tidak terlalu besar maka hal ini merupakan peluang untuk melakukan pengembangan usaha pembesaran ikan sidat di daerah ini. Berdasarkan fakta dilapangan yaitu persaingan pembudidaya di daerah sekitar tidak terlalu banyak maka diberi bobot sebesar 0,09 dan rating sebesar 2.

2. Ancaman

Pemberian bobot dan rating yang dilakukan pada faktor peluang hampir sama dengan faktor ancaman namun pada rating dibuat terbalik seperti tabel dibawah ini

Tabel 18. Kriteria Pembobotan Dan Rating Pada Faktor Ancaman

No	Bobot	Kriteria	Rating	Kriteria
1	0,04	jika faktor tidak penting terhadap pengembangan usaha	1	Jika faktor tidak berpengaruh terhadap pengembangan usaha
2	0,08	jika faktor cukup penting terhadap pengembangan usaha	2	Jika faktor cukup berpengaruh terhadap pengembangan usaha
3	0,12	jika faktor penting terhadap pengembangan usaha	3	Jika faktor berpengaruh terhadap pengembangan usaha
4	0,16	jika faktor sangat penting terhadap pengembangan usaha	4	Jika faktor sangat berpengaruh terhadap pengembangan usaha

a. Perubahan Iklim dan Cuaca

Perubahan iklim dan cuaca akan membuat daya tahan tubuh dari ikan sidat yang baru di tebar akan berkurang, itu karena benih ikan sidat harus beradaptasi dahulu terhadap perubahan iklim dan cuaca. Biasanya benih ikan sidat akan rentan mengalami kematian akibat stress. Berdasarkan fakta dilapangan yaitu perubahan iklim dan cuacamaka diberi bobot sebesar 0,09 dan rating sebesar 3.

b. Harga Benih Sidat Yang Tidak Menentu

Harga benih sidat yang tidak menentu dapat mengancam kelangsungan usaha pembesaran ikan sidat hal ini disebabkan ketersediaan benih sidat dalam yang tidak dapat terprediksi. Ketika benih sidat sedang jarang didapat maka hargapun akan naik dan sebaliknya, yang menyebabkan pembudidaya sidat akan kesulitan dalam menangani hal tersebut. Berdasarkan fakta dilapangan

yaitu harga benih ikan sidat yang tidak menentumkan diberi bobot sebesar 0,14 dan rating sebesar 2.

c. Adanya Pedagang Curang Yang Datang

Pedagang yang curang seperti dalam transaksi jual beli menyebabkan kerugian tersendiri bagi PT. Permana Sidat Indonesia yang nantinya dapat mengancam keuangan perusahaan. Biasanya mereka mengambil hasil produksi ikan sidat perusahaan dijual kembali ke pedagang yang menawarkan harga lebih tinggi, dengan mengatasnamakan dirinya sendiri sebagai pelaku pembudidaya. Berdasarkan fakta dilapangan yaitu adanya pedagang curang yang datang maka diberi bobot sebesar 0,14 dan rating sebesar 2.

d. Keamanan Lingkungan

Kondisi tempat pembesaran yang sangat terbuka dari pihak luar atau tidak adanya pembatas yang aman menyebabkan dapat menimbulkan tindakan kejahatan seperti pencurian. Tempat lokasi pembesaran juga tidak adanya SDM khusus yang menjaga, sang pemilik beralasan agar dapat mengambil hati masyarakat sekitar dan mempercayakan kemandirian kepada masyarakat sekitar lokasi tambak. Berdasarkan fakta dilapangan yaitu keamanan lingkungan maka diberi bobot sebesar 0,09 dan rating sebesar 3.

Tabel 19. Matriks EFAS Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Sidat di PT. Permana Sidat Indonesia

NO	Faktor Strategi Eksternal	Bobot	BR	Rating	Skor
Peluang (O)					
1	Adanya investor yang membantu dalam permodalan	4	0,17	3	0,51
2	Kebijakan larangan ekspor benih ikan sidat	4	0,17	4	0,68
3	Sumberdaya alam dan lingkungan yang masih terawat	3	0,13	2	0,26
4	Persaingan pembudidaya di daerah sekitar tidak terlalu banyak	2	0,09	2	0,18
Sub Total		13	0,56	-	1,63
Ancaman (T)					
1	Perubahan iklim dan cuaca	2	0,09	3	0,27
2	Harga benih ikan sidat yang tidak menentu	3	0,13	2	0,26
3	Adanya pedagang curang yang datang	3	0,13	2	0,26
4	Keamanan lingkungan	2	0,09	3	0,27
Sub Total		10	0,44	-	1,06
Total		23	1	-	2,69

Berdasarkan analisis faktor eksternal (EFAS) pada usaha pembesaran ikan sidat diperoleh skor pada faktor peluang sebesar 1,63 , skor pada faktor ancaman sebesar 1,06 . Sehingga dalam pengembangan usaha pembesaran ikan sidat dari faktor eksternal yaitu faktor peluang lebih berpengaruh dibandingkan dengan faktor ancaman. Nilai yang didapatkan dari perhitungan faktor internal dan eksternal diperoleh *Opportunities-Threats* yang dihasilkan dengan mengurangi antara peluang dan ancaman dari faktor eksternal yaitu :

$$1,63 - 1,06 = 0,57$$

5.9.3 Perumusan Alternatif Strategi Pengembangan

Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal maka dapat diidentifikasi strategi pengembangan usaha dengan melihat faktor – faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang berpengaruh terhadap pengembangan usaha pembesaran ikan sidat. Analisis matriks SWOT dengan alternatif strategi dapat dilihat pada tabel 20.

Tabel 20. Matriks SWOT Pada Usaha Pembesaran Ikan Sidat

Faktor Internal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Faktor Eksternal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi usaha strategis 2. Sumber air selalu tersedia 3. Pakan diproduksi sendiri 4. Adanya tenaga ahli 5. Harga jual yang tinggi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya benih ikan sidat 2. Kurangnya promosi 3. Kurangnya jumlah tenaga kerja 4. Tingginya biaya Produksi
Peluang (O)	Strategi SO	Strategi WO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya investor yang membantu dalam permodalan 2. Kebijakan Pemerintah terhadap ekspor benih ikan sidat 3. Sumber daya alam dan lingkungan yang masih terawat 4. Persaingan pembudidaya didaerah sekitar tidak terlalu banyak 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengembangkan pakan alternatif (S3,S4,O1,O3) 2. Meningkatkan kerjasama dengan investor untuk mengembangkan usaha (S1,O1) 3. Meningkatkan kualitas dan kuantitas dalam kegiatan pembesaran ikan sidat (S2,S5,O3,O4) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menambah jumlah tenaga kerja daerah 2. Memperbaiki promosi produk ikan sidat 3. Mencari informasi lokasi benih ikan sidat 4. Mencari modal dari investor
Ancaman (T)	Strategi ST	Strategi WT
<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga benih ikan sidat yang tidak menentu 2. Perubahan iklim dan cuaca 3. Keamanan lingkungan 4. Adanya pedagang curang yang dating 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Merencanakan waktu yang tepat untuk budidaya 2. Menyesuaikan harga ikan sidat disamping harga benih ikan sidat tidak menentu 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoptimalkan jumlah tenaga kerja agar membantu dalam keamanan lingkungan 2. Melakukan promosi perusahaan agar dikenal oleh masyarakat dan mengantisipasi pedagang curang

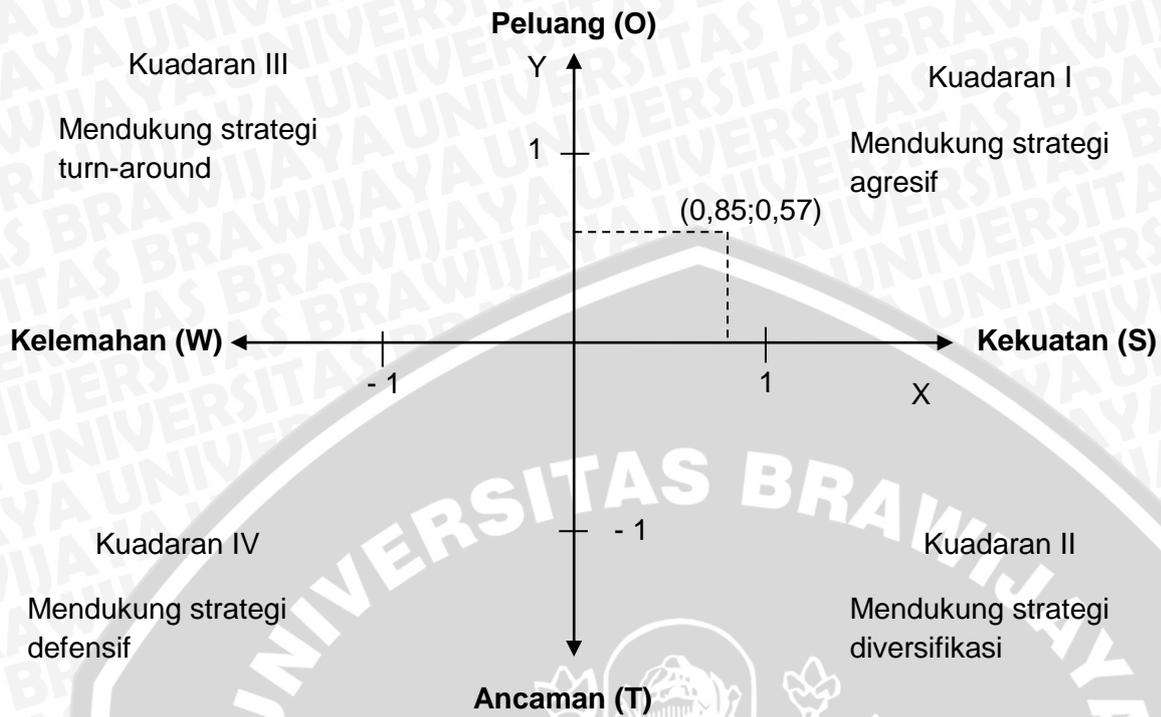
5.9.4 Analisis Diagram SWOT

Penjelasan mengenai hasil perhitungan nilai faktor eksternal dan faktor internal guna memperoleh strategi yang tepat untuk mengembangkan suatu usaha menggunakan analisis diagram SWOT. Nilai yang didapatkan dari perhitungan faktor internal dan eksternal diperoleh *Strength-Weakness* sebagai sumbu horizontal (x) yang dihasilkan dengan cara mengurangi antara kekuatan dan kelemahan dari faktor internal, kemudian sumbu vertikal (y) yaitu *Opportunities-Threats* yang dihasilkan dengan mengurangi antara peluang dan ancaman dari faktor eksternal. Perhitungan yang bertujuan untuk menentukan titik koordinat pada diagram analisis SWOT dapat dilihat pada tabel 22.

Tabel 21. Perhitungan Penentuan Titik Koordinat Pada Diagram Analisis SWOT

No	Faktor	Jumlah BxR	Selisih	Nilai	Keterangan
1	Kekuatan (S)	1,74	0,85	+(positif)	sumbu x
2	Kelemahan (W)	0,89			
3	Peluang (O)	1,63	0,57	+(positif)	sumbu y
4	Ancaman (T)	1,06			

Dari tabel perhitungan diatas menghasilkan sumbu x adalah 0,85 dan sumbu y adalah 0,57. Lalu sumbu x dan y dimasukan pada diagram analisis SWOT. Gambar diagram analisis SWOT dapat dilihat pada gambar 12.



Gambar 12. Diagram Hasil Analisis SWOT

Diagram analisis SWOT menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha pembesaran ikan sidat PT. Permana Sidat Indonesia terletak pada kuadran I. Hal ini menunjukkan bahwa strategi yang cocok untuk mengembangkan usaha adalah strategi agresif. Artinya strategi yang tepat adalah strategi SO, dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki usaha pembesaran ikan sidat akan mendukung strategi agresif.

Strategi agresif yang didapatkan berdasarkan matrix SWOT pada Tabel 20 . yang dapat diaplikasikan pada usaha tersebut yaitu :

1. Mengembangkan pakan alternatif
2. Meningkatkan kerjasama dengan investor untuk mengembangkan usaha
3. Meningkatkan kualitas dan kuantitas dalam kegiatan pembesaran ikan sidat

5.9.5 Implikasi Penelitian

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang telah dilakukan oleh peneliti maka didapatkan hasil bahwa usaha tersebut berada pada kuadran I atau berada pada strategi SO yaitu perusahaan dapat menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Dari strategi SO tersebut didapatkan tiga strategi yang diharapkan dapat membantu perusahaan dalam mengembangkan usahanya.

Strategi tersebut yaitu mengembangkan pakan alternatif : Setelah dapat membuat pakan ikan sidat secara mandiri maka perusahaan dapat mengembangkan pakan alternatif tersebut dengan memanfaatkan dukungan bantuan dari investor, pakan yang merupakan bahan utama dengan pengeluaran yang besar bisa dikembangkan menjadi lebih murah dengan alternatif komposisi bahan pakan lainnya, dan juga didukung dengan sumberdaya alam dan lingkungan yang masih terawat, maka perusahaan tidak akan kesulitan mencari bahan pakan yang masih segar di daerah sekitar lokasi pembesaran.

Meningkatkan kerjasama untuk mengembangkan usaha : dengan memiliki lokasi yang strategis dalam akses transportasi maupun pencarian bahan kebutuhan pembesaran ikan sidat, maka perusahaan tidak akan kesulitan dalam akses kegiatan pengiriman maupun dari investor dan konsumen yang datang berkunjung ataupun melakukan kerjasama akan tertari dikarenakan lokasi yang mudah dijangkau

Meningkatkan kualitas dan kuantitas dalam kegiatan pembesaran ikan sidat : dengan harga jual ikan sidat yang sangat tinggi yaitu Rp. 130.000/kg, yang didukung dengan persaingan pembudidaya di daerah sekitar tidak terlalu banyak maka perusahaan dapat meningkatkan kuantitas dari kegiatan pembesaran ikan sidat, dan juga perusahaan dapat meningkatkan usahanya dari segi kualitas

produk dikarenakan kondisi sumberdaya alam dan lingkungan yang masih terawat.



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di PT. Permana Sidat Indonesia, Desa German, Kecamatan Sugio, Kabupaten Lamongan ini terdapat kesimpulan yaitu sebagai berikut :

1. Kelayakan pada usaha pembesaran ikan sidat di PT. Permana Sidat Indonesia sudah layak dinilai dari :
 - a. Aspek teknis, 1. sarana dan prasarana yang digunakan sudah standar dalam budidaya 2. Kegiatan pembesaran yang terdiri dari persiapan kolam, penebaran benih ikan sidat, pemberian pakan, pemanenan juga tata letak fasilitas – fasilitas produksi.
 - b. Aspek Pemasaran, 1. Prospek usaha : Prospek usaha dari pembesaran Ikan Sidat ini sangat menjanjikan 2. Strategi pemasaran : a. Segmentasi pasar, perusahaan memasarkan produknya ke negara Jepang. b. Sasaran pasar, adalah pemasaran terkonsentrasi c. Posisi produk, ikan sidat dengan harga yang cukup tinggi, namun sebanding dengan nilai gizi yang tinggi pula dan produk ikan sidat ini memiliki standar kualitas yang dapat diterima oleh masyarakat. 3. Bauran pemasaran : produk yang digunakan adalah ikan sidat segar, harga yang ditawarkan yaitu harga standar pasar Rp. 130.000, tempat pembesaran yang sangat strategis mudah akses transportasi roda 2 dan 4 menjadi pilihan agar memudahkan konsumen agar datang, dari segi promosi perusahaan tidak melakukan promosi secara khusus. 4.

Saluran pemasaran yang digunakan adalah saluran pemasaran tidak langsung.

- c. Aspek Manajemen : Aspek Manajemen yang meliputi perencanaan yaitu perencanaan terhadap 7 aspek. Pengorganisasian dalam usaha ini adalah penetapan posisi atau jabatan kerja sesuai dengan pengalaman kerja dan pendidikan terakhir. Pergerakan yang dilakukan dengan cara memberikan motivasi dan juga pertemuan rutin. Pengawasan dengan menerapkan sistem pengawasan secara langsung yang diawasi oleh Pak Mustari
- d. Aspek Sosial Ekonomi: penggunaan tenaga kerja yang dilakukan PT. Permana Sidat Indonesia berasal dari masyarakat lingkungan sekitar dan mengurangi tingkat pengangguran. Sedangkan dalam bidang ekonomi dapat meningkatkan perekonomian masyarakat maupun pemilik usaha
- e. Aspek Hukum : PT. Permana Sidat Indonesia sudah memenuhi kriteria sebagai perusahaan dan menjalankan kewajibannya seperti membayar pajak. PT. Permana Sidat Indonesia sudah memiliki surat – surat seperti dokumen SIUP, surat tanda daftar perusahaan, akte pendirian perusahaan.
- f. Aspek Lingkungan : PT. Permana Sidat Indonesia dalam kegiatan pembesaran ikan sidat tidak menimbulkan limbah yang berarti seperti pencemaran air. Karena tempat lokasi budidaya yang sangat terbuka dan tidak ada pagar pengamanan, maka cenderung mengundang tindakan kriminal akan kegiatan pencurian ikan.
- g. Aspek Finansil : Aspek Finansil jangka pendek dalam usaha pembesaran Ikan Sidat yaitu penerimaan sebesar Rp. 1,117,000,000, dan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp 802,334,162.175 per

tahun. Lalu pada analisis jangka panjang : Nilai NPV didapatkan sebesar Rp 3,268,926,711, Nilai Net B/C sebesar 18,48, IRR sebesar 440%, PP sebesar 0,23 tahun.

2. Analisis SWOT: didapatkan strategi yang cocok untuk mengembangkan usaha adalah strategi agresif. Artinya strategi yang tepat adalah strategi SO, dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki usaha pembesaran ikan sidat akan mendukung strategi agresif.

6.2 Saran

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan di PT. Permana Sidat Indonesia, maka peneliti dapat memberikan saran yang bersifat membangun sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan serta perencanaan pengembangan usaha tersebut :

1. Bagi perusahaan, mengembangkan pakan alternatif melalui pakan yang diproduksi sendiri dengan memanfaatkan sumberdaya alam dan lingkungan yang masih terawat
2. Bagi perusahaan, diharapkan dapat menambah jumlah pekerja lokal yang dapat meningkatkan produksi ikan sidat dan mengurangi kesenjangan sosial yang ada di sekitar lokasi usaha
3. Bagi pemerintah, diharapkan dapat memperhatikan para pembudidaya air tawar dalam pemasaran ke luar negeri, terutama pembudidaya ikan sidat agar menjadi komoditas perikanan unggulan.
4. Bagi mahasiswa, diharapkan dapat dijadikan referensi dalam penelitian serupa

5. Bagi Investor diharapkan untuk tidak ragu dalam menanamkan modalnya dibidang perikanan khususnya ikan sidat yang dinilai sangat menguntungkan dari segi finansil bagi investor dan pelaku pembudidaya.



DAFTAR PUSTAKA

- Affandi, R. 2001. *Budidaya Ikan Sidat*. Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan Institut Pertanian Bogor.
- Alamtani, 2013. *Ikan Air Tawar*. <http://alamtani.com/ikan-air-tawar.html>. Diakses pada tanggal 16 April 2016
- Alwi. S. 1980. *Alat-alat Analisa Dalam Pembelanjaan*. Fakultas Ekonomi. Universitas Islam Indonesia. Yogyakarta.
- Arifin Johar. 2007. *Aplikasi Excel Untuk Perencanaan Bisnis (Business Plan)*. PT. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Arikunto, Suharsimi (2010), *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. PT. Rineka Cipta. Jakarta.
- Azis, Moch. Lutfi. 2015. *Strategi Pengembangan Usaha Pembenihan Ikan Lele Dumbo (Clarias gariepinus) Di Desa Karangsono, Kecamatan Bangsalsari, Kabupaten Jember, Provinsi Jawa Timur*. Universitas Brawijaya Malang.
- Bachtiar, Nizam. 2013. *Strategi Pengembangan Pemasaran Ikan Sidat (Anguilla bicolor) di UPPB Desa Deket, Kabupaten Lamongan*. Universitas Brawijaya . Malang.
- Ciptanto, S. 2010. *Top 10 Ikan Air Tawar*. Lili Publisher. Yogyakarta. 156 hlm.
- CITES. 2007. *CoP14 Prop. 18. Consideration of Proposals for Amendment of Appendices I and II – Inclusion of Anguilla anguilla (L.) in Appendix II in accordance with Article II* . 37 hal.
- Effendi, S. 2006. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta Barat : LP3E Indonesia. Anggota IKAPI.
- Fahmi M. 2010. *Phenotypic Plastisy Kunci Sukses Adaptasi Ikan Migrasi :Studi Kasus Ikan Sidat (Anguilla sp)*: hal 9-17
- Handoko, Hani. 2008. *Dasar-Dasar Manajemen Produksi dan Operasi*. Edisi I. BPFE Yogyakarta. Yogyakarta.
- ICES. 2010. *Report of the 2009 session of the Joint EIFAC/ICES Working Group on Eels. Goteborg, Sweden, 7 – 12 September 2009. EIFAC Occasional Paper No. 45. European Inland Fisheries Advisory Commission, International Council for the Exploration of the Sea (ICES). Copenhagen, Denmark. 139 hal.*

Indrawati, 2007. *Observasi Psiodiagnostik*. Jurusan Psikologi Fakultas Ilmu Pendidikan. Universitas Pendidikan Indonesia.

Kasmir dan Jakfar, 2012. *Studi Kelayakan Bisnis*. Prenada Media Group. Jakarta.

Kasmir dan Jakfar, 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Kencana Prenada Media Group, Jakarta

Kasmir dan Jakfar, 2007. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi. Jakarta : Kencana.

Kementerian Kelautan dan Perikanan RI. 2009. *Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia Nomor Per. 18/Men/2009 Tentang Larangan Pengeluaran Benih Sidat (Anguilla Sp.) dari Wilayah Negara Republik Indonesia ke Luar Wilayah Negara Republik Indonesia*. 4 hal.

Koroh, P. A. dan Lumenta, C. 2014. *Pakan Suspensi Daging Kekerangan Bagi Pertumbuhan Benih Sidat (Anguilla bicolor)*. Jurnal Penelitian Vol. 2 No. 1: 7-13.

Kotler, Philip. 2002. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Milenium. Prehallindo. Jakarta.

Kotler, Philip dan Armstrong, Garry. 2008. *Prinsip – Prinsip Pemasaran, Jilid 1*. Erlangga. Jakarta.

Moleong, Lexy J. 2013. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya. Bandung.

Musfiqon, 2012. *Panduan Lengkap Metodologi Penelitian Pendidikan*. Prestasi Pustaka. Jakarta.

Nazir, M. 2011. *Metodologi Penelitian*. Penerbit Ghalia. Jakarta.

Pratiwi, E. 1998. *Mengenal lebih dekat tentang perikanan sidat (Anguilla Sp.)*. Warta Penelitian Perikanan Indonesia Vol. 4(4): 8-12.

Primyastanto, M. 2003. *Agribisnis Perikanan*. Universitas Brawijaya. Malang.

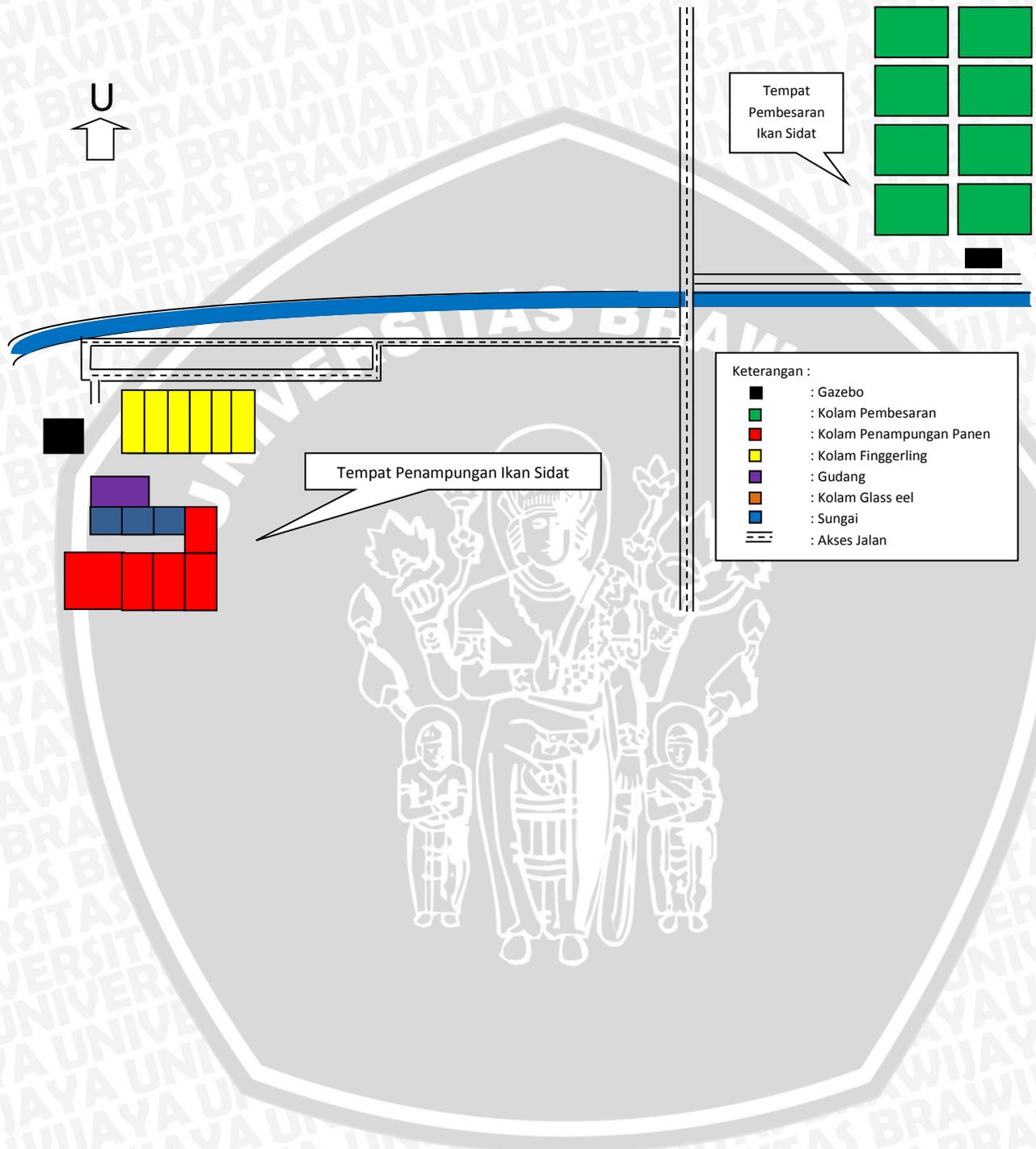
Primyastanto, M. 2005. *Business Plan Sebagai Aplikasi Ekonomi Perikanan*. PT. Bahtera Press. Malang

Primyastanto dan Istikharoh, 2006. *Potensi dan Peluang Bisnis Usaha Unggulan Ikan Gurami dan Nila*. Bahtera Press. Malang

- Primyastanto, M. 2011. *Feasibility Study Usaha Perikanan*. UB Press. Malang.
- Primyastanto, M. 2012. *Feasibility Study Pada Usaha Pembesaran Udang Windu (Panaeus Monodon) Studi Kasus Pembesaran Udang Windu Pola Tradisional Dari Kelurahan Rangkeh Kecamatan Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo, Provinsi Jawa Timur*. Universitas Brawijaya. Malang
- Primyastanto, M. 2015. *Ekonomi Perikanan ; Kajian Pemberdayaan Masyarakat Pesisir Berbasis Teknologi Tepat Guna*. Intelegensia Media. Malang.
- Primyastanto et al., 2015. *Studi Kelayakan Usaha Penggemukan Kepiting Bakau (Scylla sp.) Di Kabupaten Gresik, Jawa Timur*. Universitas Brawijaya Malang.
- Rahardi, F dan R. Hartono. 2003. *Agribisnis Peternakan*. Edisi Revisi. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Rangkuti, F. 1998. *Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rangkuti, F. 2006. *Measuring Customer Satisfaction, Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan*, halaman 5-6.
- Rangkuti, F. 2014. *Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Riska, Fajria Fiya. 2015. *Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (Clarias Sp.) Pada Usaha Perseorangan "Toni Makmur" Dikawasan Agropolitan Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang Jawa Timur*. Universitas Brawijaya. Malang.
- Riyanto, B. 1995. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. BPFE. Yogyakarta.
- Riyanto, B. 2001. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi Keempat, Cetakan Ketujuh, BPFE Yogyakarta, Yogyakarta.
- Robin, 2012. *Potensidan Permasalahan Pengembangan Budidaya Ikan Sidat*. Universitas Gadjah Mada. Yogyakarta.

- Rohman, 2015. *Kinerja Produksi Pendederan Glass Eel Ikan Sidat Anguilla Marmorata Pada Sistem Resirkulasi Dengan Pergantian Air 30% dan 45% per hari*. IPB. Bogor
- Samosir, Aguan. 2013. *Sektor Perikanan: PNBP Yang Terabaikan*. Peneliti Badan Kebijakan Fiskal Kementerian Keuangan RI.
- Sasongko, A. P., J. Mu'minah, S. Arie, 2007. *Sidat: Panduan Agribisnis Penangkapan, Pendederan dan Pembesaran*. Penebar Swadaya Jakarta. 117 hlm.
- Sijabat, Indriaty. 2015. *Strategi Pengembangan Usaha pembesaran Ikan Sidat (Anguilla Bicolor) Pada PT. 7 Sirip Emas Desa Sumberpucung Kecamatan Sumberpucung, Kabupaten Malang, Jawa Timur*. Universitas Brawijaya. Malang
- Soehartono. 2011. *Metode Penelitian Sosial, Suatu Teknik Penelitian Bidang Sosial Dan Ilmu Sosial Lainnya*. Bandung : PT Remaja Rosda Karya.
- Stephanie, K. Marrus. 2002. *Desain Penelitian Manajemen Strategik*. Jakarta: Rajawali Press
- Suitha, I Made dan A Suhaeri. 2008. *Budidaya Sidat*. Agromedia Pustaka. Jakarta. 44 hlm.
- Sumantadinata, K. 1983. *Pengembangbiakan Ikan Pemeliharaan di Indonesia*. Sastra Budaya. Bogor.
- Umar, Husein. 2001. *Metode Penelitian dan Aplikasi Dalam Pemasaran*. PT. Gramedia Pustaka Umum. Jakarta.
- Usman, H. Dan Setiady A. 2009. *Metode Penelitian Sosial*. Bumi Aksara. Jakarta.
- Waluya, B. 2007. *Sosiologi : Menyelami Fenomena Sosial di Masyarakat*. Setia Purna Inves. Bandung.
- Wibisana, G. 2013. *Modal Kecil Untung Besar Budidaya Sidat*. Cleo Media. Jakarta.
- Wibowo. J. 2011. *Analisis Usaha Dan Alternatif Strategi Pengembangan Agribisnis Pembenihan Ikan Lele Dumbo Di Kecamatan Ceper. Kabupaten Klaten*. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.

Lampiran 2. Tata Letak PT. Permana Sidat Indonesia (Desa German, Kec. Sugio, Kab. Lamongan)



- Keterangan :
- : Gazebo
 - : Kolam Pembesaran
 - : Kolam Penampungan Panen
 - : Kolam Fingerling
 - : Gudang
 - : Kolam Glass eel
 - : Sungai
 - : Akses Jalan



Lampiran 3. Dokumentasi Kegiatan Pembesaran Ikan Sidat



Menguras Air Tambak dan Pengeringan



Perbaiki Kolam Tambak



Pengisian Air Kolam



Penebaran Benih Sidat

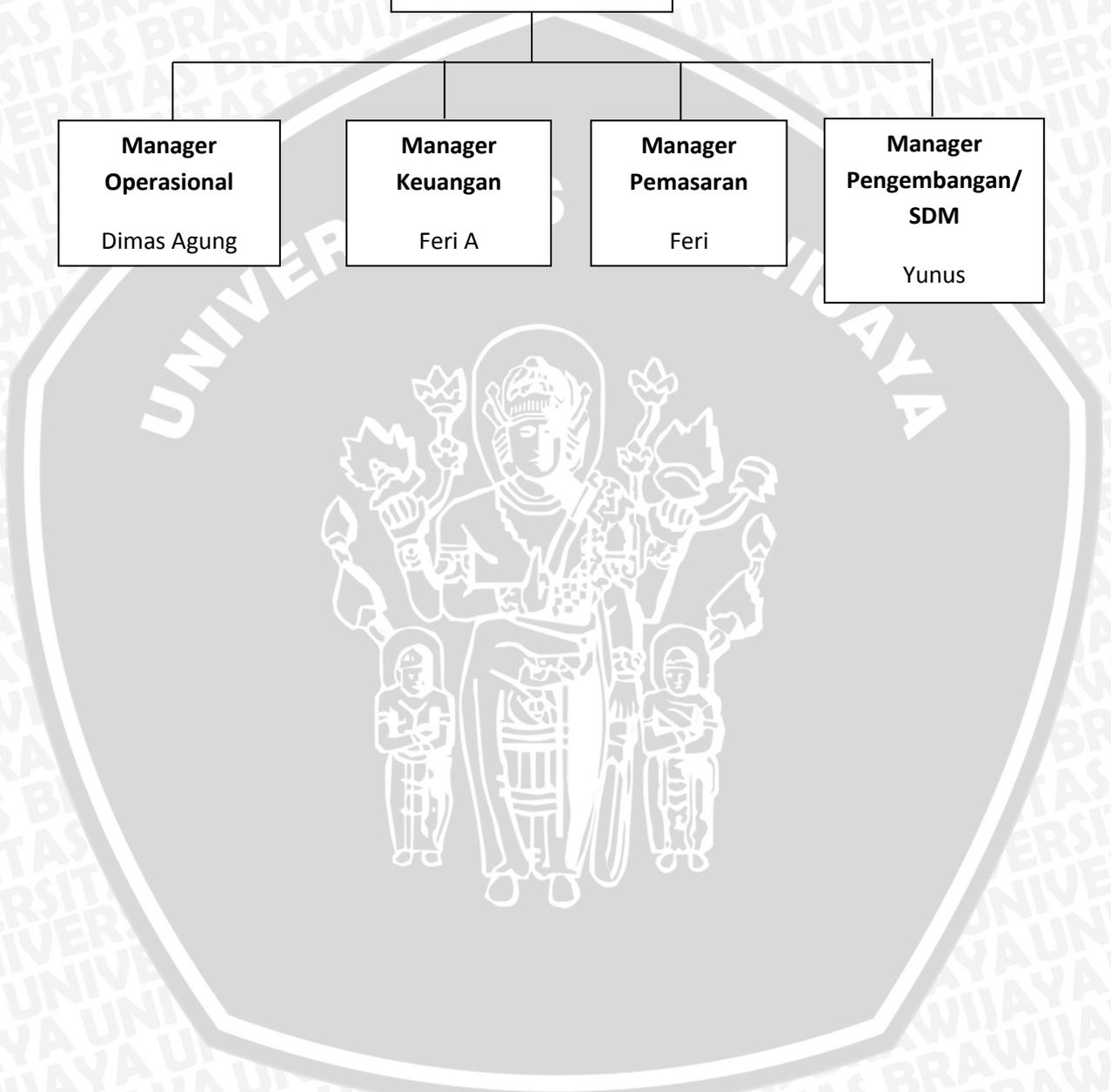
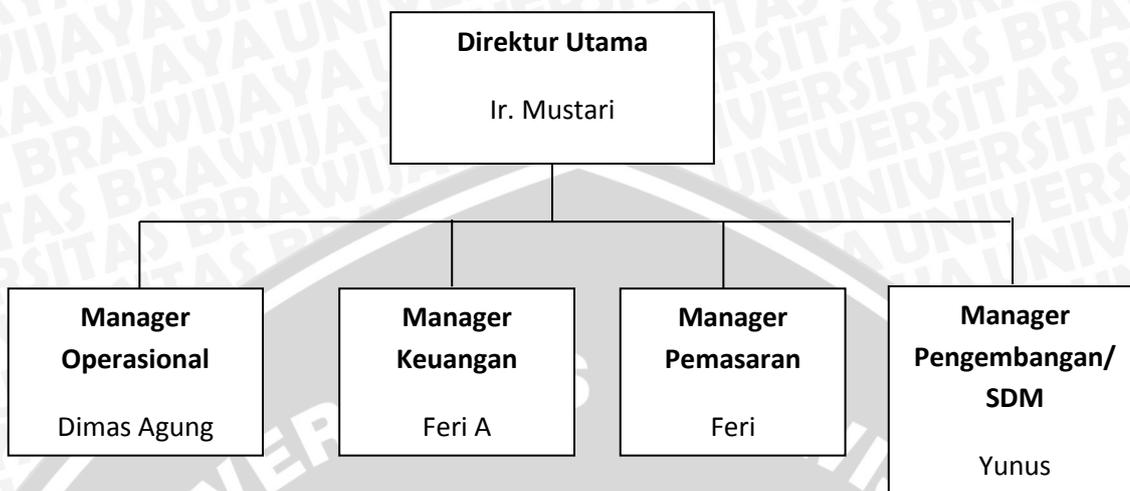


Pemberian Pakan



Pemanenan

Lampiran 4. Struktur Organisasi PT. Permana Sidat Indonesia



Lampiran 5. Analisis Finansial Jangka Pendek Usaha Pembesaran Ikan Sidat PT. Permana Sidat Indonesia

a. Modal Tetap pada usaha pembesaran ikan sidat PT. Permana Sidat Indonesia dalam satu tahun

NO	Jenis Investasi	Volume (unit)		Harga Satuan (Rp)	Total Investasi (Rp)	Umur Teknis (Tahun)	Penyusutan (Rp/tahun)
1	Drum	10	Buah	10,000	100,000	2	50,000
2	Kolam	14	Unit	5,000,000	70,000,000	10	7,000,000
3	Pompa Air	1	Unit	400,000	400,000	5	80,000
4	Diesel Air	1	Unit	1,800,000	1,800,000	5	360,000
5	Saringan	5	Buah	4,000	20,000	1	20,000
6	Bak Greeding	5	Buah	25,000	125,000	2	62,500
7	Timbangan	1	Buah	2,250,000	2,250,000	5	450,000
8	Styrofoam	10	Buah	52,000	520,000	1	520,000
9	Penggiling Pakan	1	Unit	3,250,000	3,250,000	5	650,000
10	Selang Diesel 10 meter	1	Roll	500,000	500,000	3	166,667
11	Aerator	3	Buah	39,000	117,000	3	39,000
12	Tangki air	1	Buah	950,000	950,000	5	190,000
13	Mobil Pickup	1	Unit	107.000.000	107,000,000	10	10,700,000
	Total				187,032,000		20,288,167

b. Modal Lancar pada usaha pembesaran ikan sidat PT. Permana Sidat Indonesia dalam satu tahun

NO	Modal Lancar	Jumlah (Unit/Siklus)	Harga (Rp/Unit)	Jumlah (Siklus/Tahun)	Total Harga (Rp)
1	Benih Ikan Sidat	20,000 ekor	7,000	2	280,000,000
2	Pakan	780 kg	15,000	2	23,400,000
3	Probiotik	100 botol	24,000	2	4,800,000
4	CaCO ₃	5 Kg	4,000	2	40,000
5	Gaji Pegawai	1	10,000,000	2	20,000,000
	Jumlah				328,240,000

c. Biaya Tetap dan Biaya Tidak Tetap dalam 1 Tahun (2 Siklus)

- Biaya Tetap

NO	Jumlah Biaya Tetap	Biaya Tetap (Rp/Tahun)
1	Gaji Pegawai (2 Siklus)	20,000,000
2	Biaya Penyusutan (2 Siklus)	20,288,167
3	Sewa Lahan	2,000,000
4	Biaya Perawatan (2 Siklus)	400,000
	Total	42,688,167

- Biaya Tidak Tetap /Variabel

No	Jenis Biaya Tidak Tetap	Volume (unit)		Harga Satuan (Rp)	Jumlah Siklus/Tahun	Jumlah (Rp)
1	Pakan	780	Kg	15,000	2	23,400,000
2	Biaya Listrik	1	Unit	400,000	2	800,000
3	Benih Sidat	20,000	Ekor	7,000	2	280,000,000
4	Es Batu	100	Buah	500	2	100,000
5	CaCO ₃	5	Kg	4,000	2	40,000
6	Solar	5	Liter	6,500	2	65,000
	Total					304,405,000

d. Biaya Total dalam 1 Tahun

NO	Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
1	Biaya Tetap	42,688,167
2	Biaya Variabel	304,405,000
	Jumlah	347,093,167

e. Penerimaan dalam 1 Tahun

Benih ikan sidat 1 Tahun = 40,000 ekor

40,000 ekor – 4,000 ekor (mati) = 36,000 ekor

1 ekor = 250 gr = 0,25 kg

36,000 ekor x 0,25 kg = 9000 kg

Harga Ikan Sidat per kg = 130,000/ kg

Maka, Penerimaan = 9000 kg x Rp.130,000

= Rp. 1,170,000,000

f. Revenue Cost Ratio (R/C)

Revenue Cost Ratio = $\frac{\text{Total penerimaan}}{\text{Total biaya produksi}}$

$= \frac{\text{Rp.1,170,000,000}}{\text{Rp.347,093,167}}$

= 3,37

g. Break Event Point (BEP)

Break Even Point (BEP) unit

BEP unit = $\frac{\text{biaya tetap total}}{\text{harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}}$

$= \frac{\text{Rp.42,688,167}}{\text{Rp 130.000} - \text{Rp 7.610}}$

= 349 unit

Break Even Point (BEP) sales

BEP sales = $\frac{\text{biaya tetap}}{1 - \text{biaya variabel} / \text{penerimaan}}$

$= \frac{\text{Rp 42.688.167}}{1 - \text{Rp 304.405.000} / \text{Rp 1.170.000.000}}$

= Rp 57.686.712

h. Keuntungan

Keuntungan (TT) sebelum zakat (*Earning Before Zakat*)

$$\begin{aligned}\text{EBZ} &= \text{TR} - \text{TC} \\ &= \text{Rp. 1,170,000,000} - \text{Rp. 347,093,167} \\ &= \text{Rp. 822,906,833}\end{aligned}$$

Keuntungan (TT) setelah zakat (*Earning After Zakat*)

$$\begin{aligned}\text{Zakat (Z)} &= 2,5\% \times \text{EBZ} \\ &= 2,5\% \times \text{Rp. 822,906,833} \\ &= \text{Rp 20,572,670.825} \\ \text{EAZ} &= \text{EBZ} - \text{Z} \\ &= \text{Rp. 822,906,833} - \text{Rp 20,572,670.825} \\ &= \text{Rp. 802,334,162.175}\end{aligned}$$

i. Rentabilitas

$$\begin{aligned}\text{Rentabilitas} &= \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Biaya Total}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp 802,334,162.175}}{\text{Rp 347,093,167}} \times 100\% \\ &= \text{231\%}\end{aligned}$$



Lampiran 6. Analisis Penambahan Investasi (Re-investasi) Usaha Pembesaran Ikan Sidat PT. Permana Sidat Indonesia

NO	Jenis Investasi	Volume (unit)	Harga Satuan (Rp)	Total Investasi (Rp)	Umur Teknis (Tahun)	Nilai Kenaikan 1%	Re - Investasi tahun ke					Sisa Umur Teknis (tahun)	Nilai Sisa (Rp)
							1	2	3	4	5		
1	Drum	10 Buah	10.000	100.000	2	1.000		102.000		104.000		1	50.000
2	Pompa Air	1 Unit	400.000	400.000	5	4.000					420.000	0	0
3	Diesel Air	1 Unit	1.800.000	1.800.000	5	18.000					1.890.000	0	0
4	Saringan	5 Buah	4.000	20.000	1	200	20.200	20.400	20.600	20.800	21.000	0	0
5	Bak Greeding	5 Buah	25.000	125.000	2	1.250		127.500		130.000		1	62500
6	Timbangan	1 Buah	2.250.000	2.250.000	5	22.500					2.362.500	0	0
7	Styrofoam	10 Buah	52.000	520.000	1	5.200	525.200	530.400	535.600	540.800	546.000	0	0
8	Penggiling Pakan	1 Unit	3.250.000	3.250.000	5	32.500					3.412.500	0	0
9	Selang Diesel 10m	1 Roll	500.000	500.000	3	5.000			515.000			2	333.333,3
10	Aerator	3 Buah	39.000	117.000	3	1.170			120.510			2	78.000
11	Tangki air	1 Buah	950.000	950.000	5	9.500					997.500	0	0
12	Kolam	14 Unit	5.000.000	70.000.000	10	700.000						5	35.000.000
13	Mobil Pickup	1 Unit	107.000.000	107.000.000	10	1.070.000						5	53.500.000
	Total			187.032.000		1.870.320	545.400	780.300	1.191.710	795.600	9.649.500		89.023.833

Lampiran 7. Analisis Finansial Jangka Panjang Usaha Pembesaran Ikan Sidat PT. Permana Sidat Indonesia dalam Keadaan Normal

NORMAL								
NO	URAIAN	TAHUN KE						
		0	1	2	3	4	5	
0,07	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	
i	Inflow (Benefit)							
	Hasil Penjualan		1.170.000.000	1.170.000.000	1.170.000.000	1.170.000.000	1.170.000.000	
	Nilai Sisa						89.023.833,00	
	Gross Benefit(A)		1.170.000.000	1.170.000.000	1.170.000.000	1.170.000.000	1.259.023.833	
	PVGB		1.096.532.334	1.027.677.913	963.147.060	902.668.285	910.357.248	
	Jumlah PVGB						4.900.382.840	
ii	Outflow(Cost)							
	Investasi Awal	187032000						
	Penambahan Investasi		545400	780300	1191710	795600	9649500	
	Biaya Operasional		347.093.167	347.093.167	347.093.167	347.093.167	347.093.167	
	Gross Cost (B)	187.032.000	347.638.567	347.873.467	348.284.877	347.888.767	356.742.667	
	PVGC	187.032.000	325.809.341	305.557.161	286.709.022	268.400.134	257.948.471	
	Jumlah PVGC						1.631.456.129	
	Net Benefit (A-B)	-187.032.000	822.361.433	822.126.533	821.715.123	822.111.233	902.281.166	
	PVNB	-187.032.000	770.722.993	722.120.752	676.438.039	634.268.151	652.408.777	
iii	NPV	3.268.926.711,448450	> 0 (layak)					
iv	Net B/C	18,48	> 1 (layak)					
v	IRR	440%	> 6,75% suku bunga deposito (layak)					
vi	PP	0,23	lama waktu pengembalian Investasi					

Lampiran 8. Analisis Finansial Jangka Panjang Usaha Pembesaran Ikan Sidat PT. Permana Sidat Indonesia dalam Keadaan Biaya Naik 228%

Biaya Naik		Dari	347.093.167	Menjadi	1138465588	228,00%	
NO	URAIAN	TAHUN KE					
		0	1	2	3	4	5
0,07	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72
i	Inflow (Benefit)						
	Hasil Penjualan		1.170.000.000	1.170.000.000	1.170.000.000	1.170.000.000	1.170.000.000
	Nilai Sisa						89.023.833,00
	Gross Benefit(A)		1.170.000.000	1.170.000.000	1.170.000.000	1.170.000.000	1.259.023.833
	PVGB		1.096.018.735	1.026.715.443	961.794.326	900.978.291	908.227.260
	Jumlah PVGB						4.893.734.055
ii	Outflow(Cost)						
	Investasi Awal	187032000					
	Penambahan Investasi		545400	780300	1191710	795600	9649500
	Biaya Operasional		1.138.465.588	1.138.465.588	1.138.465.588	1.138.465.588	1.138.465.588
	Gross Cost (B)	187.032.000	1.139.010.988	1.139.245.888	1.139.657.298	1.139.261.188	1.148.115.088
	PVGC	187.032.000	1.066.989.216	999.727.646	936.851.216	877.307.349	828.220.557
	Jumlah PVGC						4.896.127.984
	Net Benefit (A-B)	-187.032.000	30.989.012	30.754.112	30.342.702	30.738.812	110.908.745
	PVNB	-187.032.000	29.029.520	26.987.797	24.943.110	23.670.942	80.006.703
iii	NPV	-2.393.928,4037883	> 0 (tidak layak)				
iv	Net B/C	0,99	> 1 (tidak layak)				
v	IRR	6,4%	> 6,75% suku bunga deposito (tidak layak)				
vi	PP	6,04	lama waktu pengembalian Investasi				

Lampiran 9. Analisis Finansial Jangka Panjang Usaha Pembesaran Ikan Sidat PT. Permana Sidat Indonesia dalam Keadaan Benefit Turun 67,70%

Benefit Turun		Dari	1.170.000.000	Menjadi	377.910.000	67,70%		
NO	URAIAN	TAHUN KE						
		0	1	2	3	4	5	
0,07	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72	
i	Inflow (Benefit)							
	Hasil Penjualan		377.910.000	377.910.000	377.910.000	377.910.000	377.910.000	
	Nilai Sisa						89.023.833,00	
	Gross Benefit(A)		377.910.000	377.910.000	377.910.000	377.910.000	466.933.833	
	PVGB		354.014.052	331.629.088	310.659.567	291.015.988	336.834.001	
	Jumlah PVGB						1.624.152.696	
ii	Outflow(Cost)							
	Investasi Awal	187032000						
	Penambahan Investasi		545400	780300	1191710	795600	9649500	
	Biaya Operasional		347.093.167	347.093.167	347.093.167	347.093.167	347.093.167	
	Gross Cost (B)	187.032.000	347.638.567	347.873.467	348.284.877	347.888.767	356.742.667	
	PVGC	187.032.000	325.656.737	305.270.992	286.306.341	267.897.630	257.344.942	
	Jumlah PVGC						1.629.508.641	
	Net Benefit (A-B)	-187.032.000	30.271.433	30.036.533	29.625.123	30.021.233	110.191.166	
	PVNB	-187.032.000	28.357.314	26.358.096	24.353.227	23.118.358	79.489.060	
iii	NPV	-5.355.945	> 0 (tidak layak)					
iv	Net B/C	0,97	> 1 (tidak layak)					
v	IRR	5,88%	> 6,75% suku bunga deposito (tidak layak)					
vi	PP	6,18	lama waktu pengembalian Investasi					

Lampiran 10. Analisis Finansil Jangka Panjang Usaha Pembesaran Ikan Sidat PT. Permana Sidat Indonesia dalam Keadaan Biaya Naik 10% dan Benefit Turun 64,70%

Biaya Naik		Dari	347.093.167	Menjadi	381.802.484	10,00%	
Benefit Turun		Dari	1.170.000.000	Menjadi	413010000	64,70%	
NO	URAIAN	TAHUN KE					
		0	1	2	3	4	5
0,07	Df (6,75%)	1,00	0,94	0,88	0,82	0,77	0,72
i	Inflow (Benefit)						
	Hasil Penjualan		413.010.000	413.010.000	413.010.000	413.010.000	413.010.000
	Nilai Sisa						89.023.833,00
	Gross Benefit(A)		413.010.000	413.010.000	413.010.000	413.010.000	502.033.833
	PVGB		386.894.614	362.430.551	339.513.397	318.045.337	362.154.234
	Jumlah PVGB						1.769.038.133
ii	Outflow(Cost)						
	Investasi Awal	187032000					
	Penambahan Investasi		545400	780300	1191710	795600	9649500
	Biaya Operasional		381.802.484	381.802.484	381.802.484	381.802.484	381.802.484
	Gross Cost (B)	187.032.000	382.347.884	382.582.784	382.994.194	382.598.084	391.451.984
	PVGC	187.032.000	358.171.320	335.729.617	314.839.011	294.626.126	282.383.346
	Jumlah PVGC						1.772.781.420
	Net Benefit (A-B)	-187.032.000	30.662.116	30.427.216	30.015.806	30.411.916	110.581.849
	PVNB	-187.032.000	28.723.294	26.700.934	24.674.386	23.419.211	79.770.889
iii	NPV	-3.743.286,269	> 0 (tidak layak)				
iv	Net B/C	0,98	> 1 (tidak layak)				
v	IRR	6,1%	> 6,75% suku bunga deposito (tidak layak)				
vi	PP	6,10	lama waktu pengembalian Investasi				