

**PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA KELOMPOK BUDIDAYA LELE
(*Clarias sp*) MINA PUTRI KENDEDES DI KEL. BALEARJOSARI KEC.
BLIMBING KOTA MALANG**

SKRIPSI

Oleh:
INTAN SETIANINGRUM
NIM. 145080400111006



**PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN
FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
2018**

**PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA KELOMPOK BUDIDAYA LELE
(CLARIAS SP) MINA PUTRI KENDEDES DI KEL. BALEARJOSARI KEC.
BLIMBING KOTA MALANG**

SKRIPSI

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Meraih Gelar Sarjana Perikanan
Di Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan
Universitas Brawijaya

Oleh:
INTAN SETIANINGRUM
NIM. 145080400111006



**PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN
FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
2018**

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA KELOMPOK BUDIDAYA LELE
(CLARIAS SP) MINA PUTRI KENDEDES DI KEL. BALEARJOSARI KEC.
BLIMBING KOTA MALANG

Oleh:
INTAN SETIANINGRUM
NIM. 145080400111006

Mengetahui.
Ketua Jurusan SEPK



Dr. Ir. Edi Susilo. MS
NIP. 19591205 198503 1 003
Tanggal. 0 5 JUL 2018

Mengetahui.
Dosen Pembimbing

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Agus Tjahjono'.

Dr. Ir. Agus Tjahjono. MS
NIP. 19630820 198802 1 001
Tanggal. 0 5 JUL 2018

**JUDUL : PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA KELOMPOK BUDIDAYA
LELE (*Clarias sp*) MINA PUTRI KENDEDES DI KEL. BALEARJOSARI
KEC. BLIMBING KOTA MALANG**

Nama Mahasiswa : Intan Setianingrum

NIM : 145080400111006

Program Studi : Agrobisnis Perikanan

PENGUJI PEMBIMBING

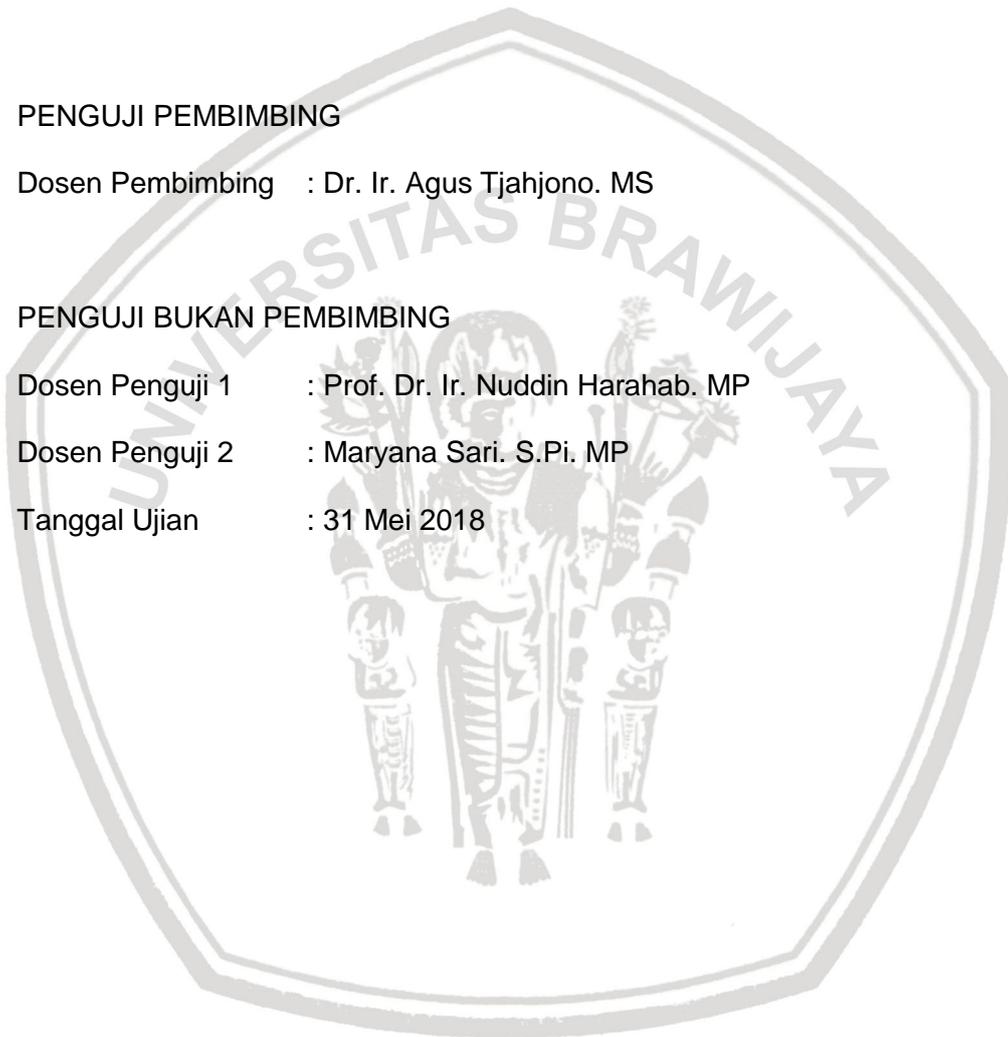
Dosen Pembimbing : Dr. Ir. Agus Tjahjono. MS

PENGUJI BUKAN PEMBIMBING

Dosen Penguji 1 : Prof. Dr. Ir. Nuddin Harahab. MP

Dosen Penguji 2 : Maryana Sari. S.Pi. MP

Tanggal Ujian : 31 Mei 2018



UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT atas karunia-Nya, sehingga laporan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
2. Bapak Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS selaku dosen pembimbing yang telah memberikan masukan, arahan, dan dukungan.
3. Ibu Lina dan ibu-ibu kelompok Mina Putri Kendedes selaku pemilik usaha yang bersedia memberi informasi dan tempat untuk penelitian.
4. Kedua orang tuaku dan adik tersayang, beserta semua keluarga yang telah memberikan doa, dukungan, semangat, dan motivasi.
5. Teman-temanku tersayang di Lembaga Tinggi Pesantren Luhur Malang, teman-teman BBC khususnya Dugong (Ubay, Ajiza, Mujib, Abdul Kholiq, Lita,) teman seperjuangan (Siti Shofiah, Novia, Kipti, Mala, Tiara, Bintan, Ayuk) teman-teman MUMTAZ, rekan rekanita PKPT IPNU IPPNU yang juga memberi semangat dan doanya, dan juga mas Faris Rahmawan yang menemani dari awal penelitian sampai akhir ujian.
6. Teman-temanku Othok-Othok (Ega, Desi, Alisya, Maya, Rani) teman seperjuangan dari awal semester yang saling mendukung satu sama lain dan teman – teman angkatan 2014 Agrobisnis Perikanan yang juga memberi dukungan dan semangat.

Malang, 31 Mei 2018

Intan Setianingrum

RINGKASAN

INTAN SETIANINGRUM. Prospek Pengembangan Usaha Budidaya Lele (*Clarias* sp) Kelompok Mina Putri Kendedes di Kelurahan Balearjosari. Kecamatan Blimbing. Kota Malang (dibawah bimbingan **Dr.Ir.Agus Tjahjono. MS**)

Ikan lele merupakan ikan yang tidak asing bagi masyarakat Indonesia. Ikan yang mudah dijumpai dipasar kemudian harganya yang lebih murah dibanding ikan lainnya menjadikan permintaan ikan lele meningkat. Khususnya di daerah Kota Malang yang merupakan kota Pelajar. Banyak masyarakat yang datang dari berbagai kota dan terdapat warung lalapan yang mudah ditemukan di tengah maupun sudut kota. Sehingga menambah peluang untuk membudidayakan ikan lele di daerah perkotaan. Salah satu usaha yang membudidayakan Ikan Lele di daerah Kota Malang adalah Budidaya milik Kelompok Mina Putri Kendedes yang beralamatkan di kelurahan Balearjosari. Kecamatan Blimbing, Kota Malang. Kelompok ini beranggotakan ibu-ibu rumah tangga dengan dibantu beberapa pekerja laki-laki untuk pekerjaan yang tidak bisa dikerjakan ibu rumah tangga.

Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui profil usaha budidaya lele Mina Putri Kendedes. Kemudian mendapatkan informasi dari kelayakan usaha budidaya lele ini, mengetahui faktor internal dan faktor eksternal yang berpengaruh terhadap usaha, dan merumuskan strategi pengembangan usaha budidaya lele pada kelompok Mina Putri Kendedes. Pengumpulan data dimulai pada bulan Februari dan sebelumnya sudah survei dan melakukan perijinan tempat penelitian pada bulan Januari. Metode pengumpulan data yang dilakukan yaitu melalui wawancara secara langsung terhadap pemilik usaha budidaya lele. Kemudian melakukan dokumentasi dan studi pustaka di Perpustakaan Universitas Brawijaya, maupun di ruang baca Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan. Metode pengolahan data yang dilakukan yaitu deskriptif kuantitatif, deskriptif kualitatif kemudian melakukan analisis IFE, EFE, SWOT dan pemilihan strategi pengembangan yang alternatif melalui metode QSPM.

Kelayakan usaha diketahui dengan melakukan wawancara dan observasi mengenai aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran dan aspek finansial. Dimana aspek finansial terdapat jangka pendek dan jangka panjang. Jangka pendek dapat diketahui dengan menghitung permodalan, biaya produksi, penerimaan, RC ratio, keuntungan, dan BEP. Sedangkan jangka panjang meliputi NPV, IRR, Net B/C, dan PP. Dari perhitungan aspek finansial dapat diketahui kelayakan dari usaha budidaya lele. Selanjutnya menganalisis faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi budidaya lele Mina Putri Kendedes. Faktor internal dan eksternal ini dianalisis menggunakan IFE dan EFE. Dari metode ini akan menghasilkan analisis yang diolah ke matriks IE untuk mengetahui posisi usaha yang saat ini dijalankan. Setelah mengetahui faktor internal dan eksternal selanjutnya menggunakan analisis SWOT dan yang terakhir adalah pengambilan keputusan dengan analisis QSPM.

Hasil yang didapat yaitu modal tetap yang dikeluarkan yaitu sebesar Rp46.874.500, kemudian modal lancar yang dikeluarkan yaitu sebesar Rp175.210.000, dan modal kerja yaitu hasil dari penjumlahan modal lancar dengan penyusutan dikeluarkan sebesar Rp190.834.833. Biaya total yang dikeluarkan oleh kelompok Mina Putri Kendedes pertahun dengan 17 kolam ikan lele yaitu sebesar Rp190.834.833. Penerimaan yang diperoleh usaha budidaya ikan lele (*Clarias* sp) adalah sebesar Rp422.400.000. RC Ratio yang ada pada usaha budidaya ikan lele Mina Putri Kendedes adalah sebesar 2,21 yang berarti usaha ini sudah layak untuk dijalankan. Dari hasil perhitungan 4 kali siklus produksi budidaya ikan lele selama setahun dengan 17 kolam ikan lele didapatkan keuntungan sebesar Rp231.565.167. BEP sales yang diperoleh adalah sebesar Rp27.896.787,93. Kemudian BEP unit adalah 1.744kg ikan lele. Untuk jangka panjang nilai NPV yang diperoleh dari perhitungan adalah sebesar Rp577.671.004>0. Hasil yang diperoleh dari perhitungan bahwa nilai IRR adalah sebesar 467% yang berarti bahwa usaha ini sebaiknya dijalankan karena nilai IRR melebihi suku bunga deposito yaitu sebesar 4.25%. Nilai Net B/C yang diperoleh pada usaha budidaya ikan lele kelompok Mina Putri Kendedes adalah sebesar 13,32. Lamanya pengembalian investasi pada usaha budidaya ikan lele Mina Putri Kendedes adalah 0,2 tahun atau memerlukan waktu 2 bulan 4 minggu.

Dari hasil analisis internal dan eksternal didapatkan empat pilihan strategi untuk mengembangkan usaha yaitu. Mengembangkan Pasar. Memperluas Lokasi Usaha. Membuat Inovasi Produk Baru. dan Meningkatkan Kualitas Ikan Lele. Dari keempat strategi tersebut yang paling alternative berdasarkan matriks QSPM adalah meningkatkan kualitas ikan lele.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas seluruh limpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga laporan Skripsi ini dapat terselesaikan. Curahan shalawat dan salam kepada Nabi Besar Muhammad SAW yang menuntun kita menuju jalan yang benar adanya.

Laporan Skripsi berjudul “Prospek Pengembangan Usaha Budidaya Lele (*Clarias* sp) kelompok Mina Putri Kendedes, Kelurahan Balarjosari, Kecamatan Blimbing, Kota Malang” yang mana disajikan pokok-pokok bahasan kelayakan usaha, faktor internal, dan eksternal, serta merumuskan strategi pengembangan usaha.

Memahami atas kekurangan dan keterbatasan referensi dalam penyusunan laporan Skripsi ini. saya mengharapkan saran yang membangun dari pembaca. Terima Kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Malang, 31 Mei 2018

Intan Setianingrum

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
UCAPAN TERIMAKASIH.....	v
RINGKASAN	vi
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	5
II. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Penelitian Terdahulu.....	6
2.2 Deskripsi Ikan Lele (<i>Clarias sp</i>)	7
2.3 Klasifikasi Ikan Lele (<i>Clarias sp</i>)	8
2.4 Morfologi Ikan Lele (<i>Clarias sp</i>)	9
2.5 Studi Kelayakan Bisnis	10
2.5.1 Aspek Teknis	10
2.5.2 Aspek Manajemen	11
2.5.3 Aspek Pemasaran.....	13
2.6 Kelayakan Finansial.....	14
2.6.1 Kelayakan Finansial Jangka Pendek.....	15
2.6.2 Kelayakan Finansial Jangka Panjang	18
2.7 Matriks EFE dan IFE.....	21
2.8 Matriks IE	22
2.9 Analisis SWOT	23
2.10 Analisis QSPM.....	24
2.12 Kerangka Berfikir	24
III. METODE PENELITIAN	27
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian.....	27
3.2 Metode Penelitian.....	27
3.3 Jenis Data	28
3.3.1 Data Primer	28
3.3.2 Data Sekunder	28
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	29
3.4.1 Wawancara	29
3.4.2 Observasi.....	29
3.4.3 Dokumentasi	29

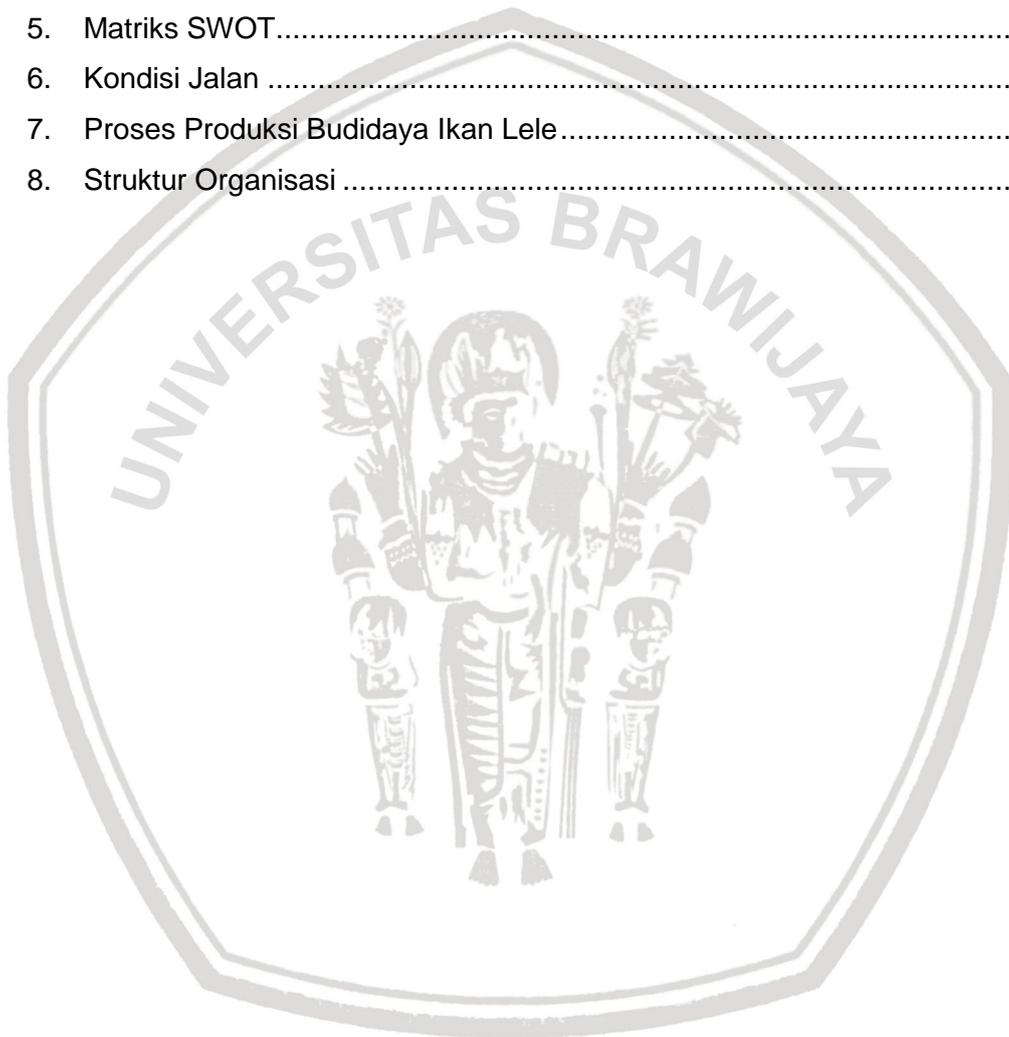
3.4.4	Studi Pustaka	30
3.5	Metode Analisis Data	30
3.5.1	Analisis Deskriptif Kualitatif	31
3.5.2	Analisis Deskriptif Kuantitatif	32
3.5.3	Analisis Faktor Internal	32
3.5.3	Analisis Faktor Eksternal	34
3.5.4	Analisis Matriks IE	35
3.5.6	Analisis SWOT	36
3.5.7	Analisis QSPM	39
IV.	KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN	40
4.1	Letak Geografis dan Topografis	40
4.2	Keadaan Penduduk	41
4.2.1	Keadaan Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian	41
4.2.2	Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan	42
4.2.3	Keadaan Penduduk Berdasarkan Usia	43
4.3	Keadaan Umum Usaha Budidaya Ikan Lele (<i>Clarias sp</i>)	44
4.4	Keadaan Umum Perikanan Kota Malang	45
V.	HASIL DAN PEMBAHASAN	46
5.1	Profil Usaha Budidaya Lele (<i>Clarias sp</i>) Mina Putri Kededes	46
5.2	Sejarah Kelompok Budidaya Lele (<i>Clarias sp</i>) Mina Putri Kededes	47
5.3	Visi Misi Usaha Budidaya Lele	48
5.4	Aspek Teknis	48
5.4.1	Sarana Produksi	49
5.4.2	Prasarana Produksi	51
5.4.3	Proses Produksi Budidaya Ikan Lele	53
5.5	Aspek Manajemen	55
5.5.1	Perencanaan	55
5.5.2	Pengorganisasian	56
5.5.3	Pergerakan	57
5.5.4	Pengontrolan	57
5.6	Aspek Pemasaran	57
5.6.1	Bauran Pemasaran	58
5.6.2	Margin Pemasaran	58
5.7	Aspek Finansil	58
5.7.1	Aspek Finansil Jangka Pendek	58
5.7.2	Aspek Finansil Jangka Panjang	60
5.8	Analisis Faktor Internal Eksternal	62
5.9	Analisis Matriks IE	64
5.10	Analisis SWOT	65
5.11	Analisis QSPM	67
VI.	KESIMPULAN DAN SARAN	69
6.1	Kesimpulan	69

6.2 Saran.....	70
DAFTAR PUSTAKA.....	71
LAMPIRAN	74



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Ikan Lele (Clasias sp.).....	9
2. Kerangka berfikir penelitian.....	26
3. Matrik IE.....	36
4. Analisis SWOT.....	37
5. Matriks SWOT.....	38
6. Kondisi Jalan	52
7. Proses Produksi Budidaya Ikan Lele.....	53
8. Struktur Organisasi	56



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Produksi Perikanan Budidaya Berdasarkan Komoditas 2010-2014.....	2
2 Metode Analisis Data yang Digunakan	31
3 Perhitungan Skor IFE.....	34
4 Perhitungan EFE	35
5 Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian.....	42
6 Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan	43
7 Penduduk Berdasarkan Usia	43
8 Sarana Produksi	49
9 Lanjutan sarana produksi.....	49
10 Lanjutan sarana produksi.....	50
11 Matrik IFE	62
12 Matriks EFE	63
13 Matriks IE.....	64
14 Analisis SWOT.....	65
15 Matriks QSPM.....	67
16 Lanjutan QSPM	68

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Peta Lokasi Penelitian Budidaya Ikan Lele Kelompok Mina Putri Kendedes ..	74
2. Modal Tetap.....	75
3. Modal Lancar	76
4. Modal Kerja	76
5. Biaya Produksi.....	77
6. Penerimaan	77
7. RC Ratio	78
8. Keuntungan	78
9. BEP (Break Even Point).....	78
10. Penambahan Investasi	78
11. Jangka Panjang	79
12. Dokumentasi.....	80



I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Ikan lele merupakan ikan yang tidak asing bagi masyarakat Indonesia. Ikan yang mudah dijumpai di pasar dan harga yang sesuai dengan kantong masyarakat menjadikan permintaan ikan lele semakin meningkat. Khususnya di daerah Kota Malang yang merupakan kota pelajar, terdapat lebih dari tiga universitas dan perusahaan. Banyak masyarakat yang datang dari berbagai kota dan terdapat warung lalapan yang mudah ditemukan di tengah maupun sudut kota. Sehingga menambah peluang untuk membudidayakan ikan lele di daerah perkotaan.

Menurut UU No. 45 tahun 2009, bahwa perikanan adalah semua kegiatan yang berhubungan dengan pengelolaan dan pemanfaatan sumber daya ikan dan lingkungannya mulai dari praproduksi, produksi, pengolahan sampai dengan pemasaran yang dilaksanakan dalam suatu sistem bisnis perikanan. Sedangkan ikan adalah segala jenis organisme yang seluruh atau sebagian dari siklus hidupnya berada di dalam lingkungan perairan (Badan Pertahanan Nasional, 2018)

Perikanan dibagi menjadi perikanan tangkap dan perikanan budidaya. Perikanan budidaya merupakan kegiatan memelihara ikan dalam kolam intensif, semi intensif ataupun tradisional dimana kegiatan tersebut bertujuan untuk mendapatkan profit dan kelangsungan hidup biota yang dibudidayakan. Hal ini sesuai dengan literature menurut Effendi (2004), bahwa budidaya perikanan merupakan kegiatan untuk memproduksi biota (organisme) akuatik secara terkontrol dalam rangka mendapatkan keuntungan (profit). Dengan penekanan pada kondisi terkontrol dan orientasi untuk mendapatkan keuntungan tersebut, definisi ini mengandung makna bahwa kegiatan budidaya perikanan adalah

kegiatan ekonomi (prinsip-prinsip ekonomi) yang mengarah pada industri (tepat waktu, tepat jumlah, tepat mutu, dan tepat harga).

Di Indonesia ikan yang sering dibudidayakan di masyarakat pada data tahun 2015 menurut Kementerian Kelautan dan Perikanan baik pribadi maupun kelompok masyarakat, yaitu ikan lele yang mendapat urutan kedua setelah ikan mas. Dikarenakan perawatannya yang mudah dan panen yang cepat kemudian harga yang terjangkau di pasaran, pemanfaatan lahan yang tidak terlalu luas yaitu dengan ukuran lahan 3x5 meter dapat melakukan budidaya lele. Dari situlah masyarakat mulai melakukan usaha budidaya lele.

Permintaan lele di pasar terbilang tinggi dikarenakan harganya yang terjangkau kemudian rasa ikan yang enak dan daging yang kenyal. Hal ini terbukti dengan peningkatan produktivitas budidaya ikan lele, hal ini dapat dilihat pada berikut :

Tabel 1. Produksi Perikanan Budidaya Berdasarkan Komoditas 2010-2014

		Satuan: Ton				
Jenis Ikan		Tahun				
		2010	2011	2012	2013	2014
Total Produksi		6.277.923	7.928.962	9.675.553	13.300.906	14.359.129
1.	Rumput alut	3.915.017	5.170.201	6.514.854	9.298.474	10.076.992
2.	Udang	380.972	400.385	415.703	645.955	639.369
3.	Kerapu	10.398	10.580	11.950	18.864	13.346
4.	Kakap	5.738	5.236	6.198	6.735	5.447
5.	Bandeng	421.757	467.449	518.939	627.333	631.125
6.	Ikan Mas	282.695	332.206	374.366	412.703	434.653
7.	Nila	464.191	567.078	695.063	914.778	999.695
8.	Lele	241.811	337.577	441.217	543.774	679.379
9.	Patin	147.888	229.267	347.000	410.883	418.002
10.	Gurame	56.889	64.252	84.681	94.605	118.776

Sumber: (Ditjen Perikanan Budidaya , 2015)

Dari diatas dapat diketahui bahwa budidaya lele dari tahun 2010 hingga 2014 mengalami peningkatan. Ikan lele mendapat urutan ke 3 jumlah budidaya terbanyak tahun 2014 setelah rumput laut dan ikan nila. Sehingga hal ini mengkan bahwa produksi ikan meningkat berdasarkan permintaan konsumen di pasar.

Dengan permintaan yang tinggi setiap tahunnya dapat meningkatkan peluang usaha masyarakat. Nilai gizi yang terkandung dalam ikan lele yaitu mengandung 240 kalori setiap 100 gram nya dan 30% diantaranya adalah protein yang baik untuk pertumbuhan. Dengan nilai gizi yang demikian jika persebaran konsumsi ikan lele di masyarakat merata maka akan meningkatkan pertumbuhan gizi masyarakat Indonesia.

Selain itu, banyaknya masyarakat yang memulai usaha budidaya lele mengakibatkan persaingan ketat antar pembudidaya yang semakin meluas. Sehingga perlu adanya pengembangan usaha untuk tetap mempertahankan usaha tersebut dengan mengoptimalkan laba yang didapat dan menghindari kerugian atau kebangkrutan. Salah satu pembudidaya ikan lele yaitu dari kelompok budidaya lele Mina Putri Kendedes di Balarjosari. Kecamatan Blimbing. Kota Malang. Dimana usaha yang dilakukan oleh kelompok ibu rumah tangga ini masih sangat sederhana dan pemasaran yang dilakukan belum menjangkau keluar kota. Hanya disekitar kota Malang.

Usaha kelompok budidaya ikan lele Mina Putri Kendedes termasuk kedalam usaha budidaya ikan lele terbesar di Kelurahan Balarjosari. Usaha ini berdiri sejak tahun 2015. Lokasi budidaya yang strategis berada diperkotaan namun belum adanya inovasi untuk pengembangan usaha budidaya seperti olahan dari ikan lele. Sehingga menjadi daya tarik untuk dilakukan penelitian mengenai prospek pengembangan usaha.

1.2 Perumusan Masalah

Dari latar belakang yang disampaikan maka untuk mengembangkan usaha budidaya ikan lele didapatkan beberapa rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana profil usaha budidaya ikan lele pada kelompok Mina Putri Kendedes?
2. Bagaimana kelayakan usaha dari budidaya lele kelompok Mina Putri Kendedes berdasarkan dari aspek teknis. aspek pemasaran. aspek manajemen. aspek finansil Kecamatan Blimbing. Kota Malang?
3. Apa saja faktor internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap pengembangan usaha budidaya lele kelompok Mina Putri Kendedes?
4. Bagaimana strategi pengembangan usaha budidaya lele Mina Putri Kendedes?

1.3 Tujuan

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah. maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mendeskripsikan profil usaha budidaya ikan lele pada kelompok Mina Putri Kendedes
2. Mendapatkan informasi mengenai kelayakan usaha budidaya ikan lele kelompok Mina Putri Kendedes melalui analisis teknis. manajemen. pemasaran dan finansil jangka pendek maupun jangka panjang.
3. Mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap pengembangan budidaya ikan lele kelompok Mina Putri Kendedes.
4. Merumuskan strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele kelompok Mina Putri Kendedes.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian diharapkan berguna bagi:

1. Pemilik Perusahaan

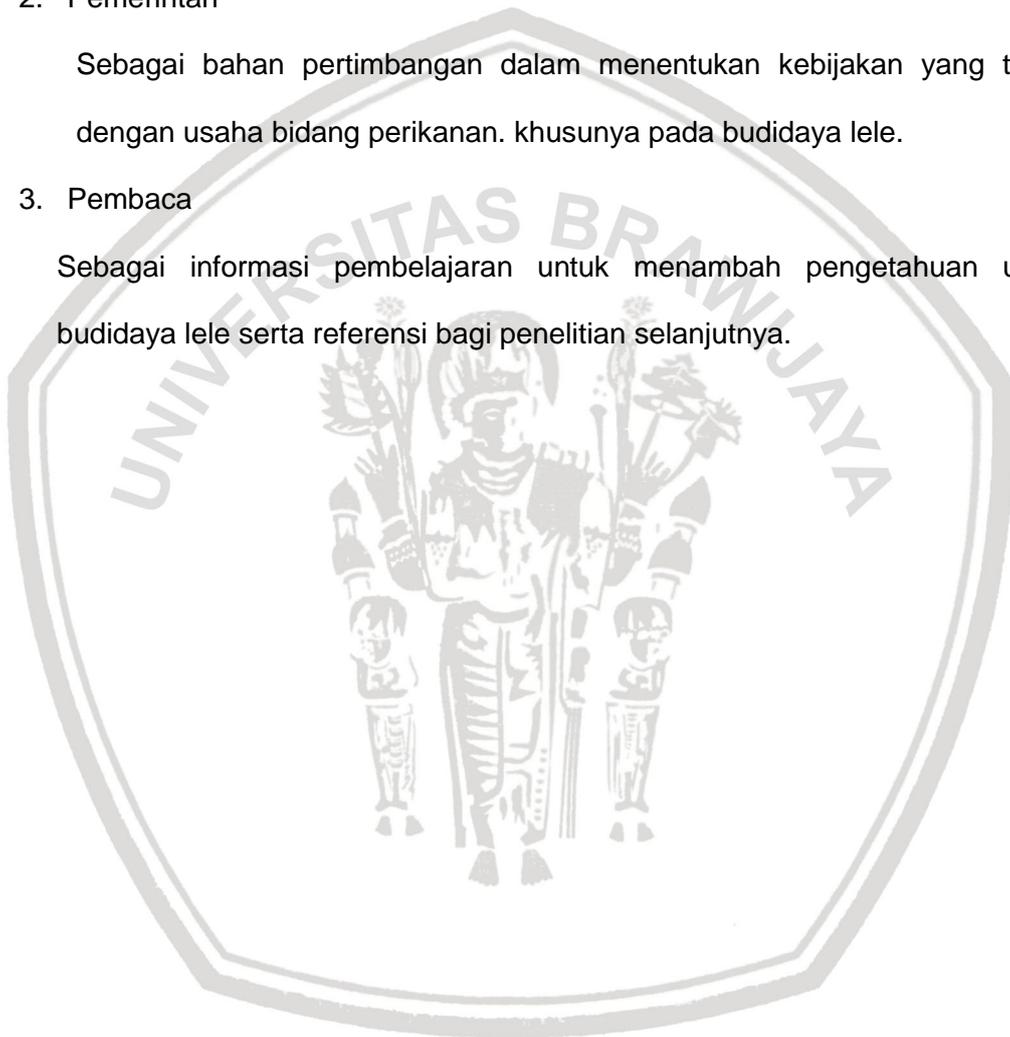
Sebagai bahan informasi untuk dan evaluasi untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha budidaya lele.

2. Pemerintah

Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan yang terkait dengan usaha bidang perikanan. khususnya pada budidaya lele.

3. Pembaca

Sebagai informasi pembelajaran untuk menambah pengetahuan usaha budidaya lele serta referensi bagi penelitian selanjutnya.



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Jatnika *et. al.* (2014), bahwa mengenai Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (*Clarias sp*) di Lahan Kering di Kabupaten Gunungkidul, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan budidaya ikan lele di lahan kering di Kabupaten Gunung Kidul Yogyakarta, menganalisa potensi budidaya ikan lele di kolam terpal tanah kering dan mengembangkan usaha alternative di Kabupaten Gunung Kidul Yogyakarta. Dengan metode yang digunakan yaitu deskriptif yang berfokus pada aspek teknis dan budidaya pengembangan usaha, serta analisis SWOT yang merupakan strategi yang tepat untuk dipilih dikalangan petani. Hasil dari penelitian ini adalah usaha budidaya ikan lele dengan menggunakan teknologi kolam terpal di lahan kering di Kabupaten Gunungkidul mempunyai prospek cukup cerah dan layak dikembangkan. Dan untuk memaksimalkan pendapatan pembudidaya ikan lele, maka dilakukan penambahan jumlah kolam dan luas kolam dan mengembangkan usaha budidaya yang baik, serta memperluas jangkauan pasar mulai dari konsumen perorangan, pasar tradisional rumah makan dan restoran hingga kepasar modern.

Penelitian mengenai prospek pengembangan pembenihan ikan lele (*Clarias sp*) di Desa Babakan Kecamatan Ciseeng Kabupaten Bogor pernah dilakukan oleh Dedi. *et. al.* (2015), dilakukan dengan tujuan mendapatkan informasi kelayakan usaha pembenihan ikan lele, mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap pengembangan pembenihan ikan lele dan merumuskan strategi alternative pengembangan pembenihan ikan lele. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu SWOT dan tahap terakhir

menggunakan strategi pengembangan QSPM. Hasil yang didapat dari penelitian ini yaitu seluruh nilai NPV yang diperoleh lebih besar dari nol, yaitu diantara Rp3.395.841-Rp53.262.759. Seluruh nilai IRR yang diperoleh lebih besar dari suku bunga (14%). yaitu 28.31% dan 45.25%. Seluruh nilai *Net B/C* yang diperoleh lebih besar dari 1, yaitu 1,30 dan 1,62. Seluruh nilai PBP yang diperoleh lebih kecil dari tiga tahun, yaitu diantara 1,8 tahun dan 2,3 tahun. Berdasarkan hasil analisis IE maupun SWOT, usaha pembenihan ikan lele ini perlu melakukan strategi progresif. Alternatif strategi pengembangan usaha terbaik dari analisis QSPM adalah penerapan Cara Pembenihan Ikan yang Baik (CPIB) meningkatkan produktivitas dan mutu benih, sehingga program minapolitan tercapai.

Menurut Riska. *et. al.*. (2015) dalam penelitiannya mengenai strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele (*clarias sp*) pada usaha perseorangan “toni makmur” dikawasan agropolitan Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang. Dengan tujuan yaitu 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. Hasil analisis IFE didapatkan nilai sebesar 0,26 dan EFE 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.

2.2 Deskripsi Ikan Lele (*Clarias sp*)

Ikan lele merupakan jenis ikan air tawar yang digemari di masyarakat karena harganya yang terjangkau dan dagingnya yang lembut dan padat. Lele memiliki

bentuk tubuh bulat dan memanjang. Permukaan tubuhnya tidak bersisik, berlendir, dan licin. Bentuk tubuhnya membuat jenis ikan ini cenderung menyukai hidup di dasar perairan (Hendriana, 2010)

Menurut Tim Penulis Agriflo (2013) , bahwa ikan lele dapat dipelihara di kolam dengan kualitas air yang tidak terlalu baik. Sebagai contoh, ikan lele dapat hidup di kolam penampungan air berupa kubangan atau comberan, asalkan tidak mengandung air sabun dan bahan berbahaya lainnya. Lele juga biasa hidup didasar-dasar sungai berlumpur dengan intensitas cahaya matahari yang minimum.

Kemudian ikan lele merupakan ikan yang mempunyai alat pernapasan tambahan yang disebut *arborescent organ*. Dengan alat tersebut, lele mampu hidup pada perairan yang mini oksigen, bahkan lele mampu merangkak di luar air sehingga dikenal sebagai *walking catfish*. Kelebihan tersebut memberikan berbagai keuntungan. misalnya tidak memerlukan penggantian air yang ketat sehingga dapat dibudidayakan di daerah perkotaan atau daerah yang sulit air. Kepadatan di dalam wadah pemeliharaan juga sangat tinggi (Kordi, 2010).

2.3 Klasifikasi Ikan Lele (*Clarias sp*)

Menurut Hendriana (2010), bahwa tata nama pada ikan dan jenis hewan lainnya didasarkan pada bentuk tubuh dan sifat-sifat yang dimilikinya. Bentuk tubuh lele yang bulat dan memanjang membuatnya dikelompokkan dalam golongan sebagai berikut:

Filum	: Chordata
Kelas	: Actinopterygii
Ordo	: Ostariophysi
Subordo	: Siluroidea
Famili	: Clariidae

Genus	: Clarias
Species	: Clarias sp.
Nama asing	: <i>African catfish</i>
Nama lokal	: Ikan lele (P.Jawa), keli/keeling (P.Sulawesi), pintat (P.Kalimantan), dan kalang (P.Sumatra)

Berdasarkan bentuk tubuh dan sifat-sifatnya. ikan lele diklarifikasikan dalam suatu tata nama sehingga memudahkan dalam identifikasi. Tata nama dalam klasifikasi yang didasarkan ilmu taksonomi tersebut biasanya menggunakan Bahasa latin. Dalam klasifikasi, ikan lele termasuk family Clariidae, yaitu jenis ikan yang mempunyai bentuk kepala gepeng dan mempunyai alat pernapasan tambahan (Mahyuddin, 2008).

2.4 Morfologi Ikan Lele (*Clarias sp*)

Ikan lele memiliki badan berbentuk memanjang dengan kepala pipih di bawah (*depressed*). Mulut berada di ujung/ terminal dengan empat pasang sungut. Sirip ekor membulat, tidak bergabung dengan sirip anal. Sirip perut juga membulat jika mengembang. Lele mempunyai senjata yang sangat ampuh dan berbisa berupa sepasang patil berada di sebelah depan sirip dada. Selain sebagai senjata, patil ini juga bias dipergunakan ikan lele untuk melompat dari kolam atau berjalan di atas tanah. Oleh karena itu, lele mempunyai predikat tambahan sebagai *walking catfish* (Suyanto, 2008).



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

Menurut Mahyuddin (2008), bahwa ikan lele secara umum memiliki tubuh yang licin, berlendir, tidak bersisik, dan bersungut atau berkumis. Secara anatomi dan morfologi lele terbagi menjadi 3 bagian. Yaitu yang pertama adalah kepala (*cepal*) dimana lele memiliki kepala yang panjang, hamper mencapai seperempat dari panjang tubuhnya. Kepala lele pipih ke bawah (*depressed*). Kedua adalah badan (*abdomen*), ikan lele mempunyai bentuk badan yang berbeda dengan jenis ikan lainnya, seperti tawes, mas, ataupun gurami. Ikan lele mempunyai bentuk tubuh memanjang, agak bulat, dan tidak bersisik. Ada tiga bentuk potongan melintang pada ikan lele, yaitu pipih ke bawah, bulat, dan pipih ke samping. Dan bagian yang ketiga adalah ekor (*caudal*), sirip ekor lele membulat dan tidak bergabung dengan sirip punggung maupun sirip anal.

2.5 Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan proyek adalah suatu penelitian yang bertujuan untuk memperkirakan keuntungan yang dihasilkan suatu proyek telah memadai bila dioperasionalkan atau sebaliknya tidak memadai, artinya suatu proyek tersebut layak atau tidak layak untuk dijalankan. Penilaiannya berdasarkan pemberian rekomendasi sebaiknya proyek ini layak dijalankan atau sebaliknya ditunda terlebih dulu (Suratman, 2000).

Menurut Kasmir (2010), bahwa studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Terdapat beberapa aspek dalam studi kelayakan bisnis, yaitu teknis, manajemen, pemasaran dan finansial dari suatu bisnis.

2.5.1 Aspek Teknis

Aspek teknis merupakan aspek yang berkenaan dengan pengoperasian dan proses pembangunan proyek secara teknis setelah proyek atau bisnis

tersebut selesai dibangun atau didirikan. Berdasarkan analisis ini pula dapat diketahui rancangan awal penaksiran biaya investasi termasuk *startup cost* atau operasional proyek yang akan dilaksanakan. Aspek teknis dilakukan setelah pemasaran dalam bisnis tersebut layak untuk dijalankan (Subagyo, 2008).

Menurut Husnan dan Suwarsono (1994), menyatakan bahwa aspek teknis merupakan suatu aspek yang berhubungan dengan teknis dan pengoperasiannya setelah proyek tersebut telah selesai dibangun. Beberapa variabel yang perlu diperhatikan dalam aspek teknis yaitu ketersediaan bahan mentah, kedekatan letak pasar yang dituju, adanya tenaga listrik, ketersediaan air, adanya persediaan tenaga kerja dan fasilitas-fasilitas lain yang terkait. Data yang berkaitan dengan aspek ini akan dianalisis secara deskriptif.

Aspek teknis juga dikenal sebagai aspek produksi. Penilaian kelayakan terhadap aspek ini sangat penting dilakukan sebelum perusahaan dijalankan. Penentuan kelayakan teknis atau operasi perusahaan menyangkut hal-hal yang berkaitan dengan teknis/ operasi, sehingga apabila tidak dianalisis dengan baik, maka akan berakibat fatal bagi perusahaan dalam perjalanannya di kemudian hari (Jakfar, 2013).

2.5.2 Aspek Manajemen

Secara umum manajemen adalah pengelolaan suatu pekerjaan untuk memperoleh hasil dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditentukan dengan cara menggerakkan orang-orang lain untuk bekerja (Herujito, 2001). Kemudian menurut Griffin (2003), bahwa manajemen dapat didefinisikan sebagai suatu rangkaian aktivitas (termasuk perencanaan dan pengambilan keputusan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian) yang diarahkan pada sumber-sumber daya organisasi (manusia, finansial, fisik dan informasi) dengan maksud untuk mencapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien.

a. Perencanaan

Perencanaan (*planning*) berarti menetapkan tujuan organisasi dan menentukan bagaimana cara terbaik untuk mencapainya. Pengambilan keputusan (*decision making*), yang merupakan bagian dari proses perencanaan, adalah pemilihan suatu tindakan dari serangkaian alternative. Perencanaan dan pengambilan keputusan membantu mempertahankan efektivitas manajerial karena menjadi petunjuk untuk aktivitas di masa depan. Yaitu tujuan dan rencana organisasi dengan jelas membantu manajer untuk mengetahui bagaimana mengalokasikan waktu dan sumber daya mereka (Griffin, 2003).

b. Pengorganisasian

Pada tahap setelah dilakukan perencanaan, kemudian selanjutnya adalah pengorganisasian. Menurut Griffin (2003), bahwa pengorganisasian menentukan bagaimana aktivitas-aktivitas dan sumber daya akan dikelompokkan. Penghalang utama dari tahap ini adalah hierarki yang kaku dan birokratis yang menyebabkan adanya pemikiran yang picik dan keterbatasan inovasi. Sehingga organisasi perlu menciptakan situasi yang lebih fleksibel yang pada akhirnya menjadi lebih responsif dan melihat ke depan.

c. Penggerakan

Penggerakan berarti dorongan seseorang untuk melakukan pekerjaan atau kegiatan, dimana hal ini juga berhubungan dengan kepemimpinan. Menurut Griffin (2003), bahwa kepemimpinan (*leading*) adalah serangkaian proses yang dilakukan agar anggota dari suatu organisasi bekerja bersama demi kepentingan organisasi tersebut. Beberapa orang menganggap kepemimpinan sebagai aktivitas yang paling penting dan paling menantang dari semua aktivitas manajerial.

d. Pengontrolan

Pengendalian (*controlling*), atau pemantuan kemajuan organisasi dalam mencapai tujuannya. Ketika organisasi bergerak menuju tujuannya, manajer harus memonitor kemajuan untuk memastikan bahwa organisasi tersebut berkinerja sedemikian rupa sehingga akan mencapai tujuannya pada waktu yang telah ditentukan. Pengendalian membantu memastikan efektivitas dan efisiensi yang diperlukan demi keberhasilan manajemen (Griffin, 2003).

2.5.3 Aspek Pemasaran

Pemasaran merupakan sekumpulan aktivitas yang dilakukan oleh sebuah organisasi individu untuk memuaskan pelanggan yang dilayaninya. Masyarakat membutuhkan semacam sistem pemasaran untuk mengorganisasikan upaya semua produsen dan pihak-pihak penengah yang dibutuhkan untuk memuaskan aneka kebutuhan seluruh warga negaranya. Dengan demikian, pemasaran merupakan suatu proses social yang penting (Cannon, 2008).

a. Bauran Pemasaran

Menurut Cannon P.P (2008), bahwa bauran pemasaran atau *marketing mix* yaitu variabel-variabel yang akan diawasi yang disusun oleh perusahaan tersebut untuk memuaskan kelompok yang ditarget. Bauran pemasaran lebih mudah diingat dengan menyebutnya dengan istilah 4P, yaitu *Product* (produk), *Place* (tempat), *Promotion* (promosi) dan *Price* (harga). Sedangkan pelanggan atau konsumen bukanlah bagian dari bauran pemasaran karena merupakan target dari upaya pemasaran.

Bauran pemasaran adalah kegiatan pemasaran yang terpadu dan saling menunjang satu sama lain. Keberhasilan perusahaan di bidang pemasaran didukung oleh keberhasilan dalam memilih produk yang tepat. harga yang baik dan promosi yang efektif. Untuk mencapai tujuan pemasaran. keempat unsur

tersebut harus saling mendukung, sehingga keberhasilan di bidang pemasaran diharapkan diikuti oleh kepuasan konsumen (Fuad, H, Nurlela, Sugiharto, & Paulus, 2006) .

b. Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah selisish antara harga di tingkat konsumen (harga eceran) dengan harga di tingkat petani. Apabila pemasaran melibatkan banyak Lembaga tata naiga, akan terbentuk mata rantai pemasaran yang panjang dari titik produksi sampai ke konsumen. Terbentuknya rantai pemasaran yang panjang ini akan menimbulkan tingginya margin pemasaran. Pemasaran menjadi tidak efisien (Samadi, 2007).

Menurut Hanifie (2010), bahwa marjin pemasaran atau *marketing margin* adalah harga yang dibiayai oleh konsumen dikurangi harga yang diterima oleh produsen. Tinggi rendahnya marjn pemasaran dipakai untuk mengukur efisiensi sistem pemasaran yang tergantung pada fungsi pemasaran yang dijalankan. Semakin besar marjin pemasaran maka makin tidak efisien system pemasaran tersebut.

2.6 Kelayakan Finansil

Aspek finansil mempunyai peran strategis sebagai dasar pengambilan keputusan (*decision*), disamping aspek lainnya dalam suatu studi kelayakan proyek. Studi kelayakan proyek di bidang keuangan bertujuan melakukan serangkaian analisis dengan perhitungan - perhitungan (*forecasting*) secara tepat dan akurat dari suatu investasi modal dengan membandingkan aliran biaya (*cost*) dengan kemanfaatan (*benefit*) menggunakan berbagai kriteria penilaian investasi (Arifin, 2007).

2.6.1 Kelayakan Finansial Jangka Pendek

Analisis finansial jangka pendek untuk mengukur kelayakan dari suatu usaha dalam jangka waktu yang pendek. Adapun komponen yang dihitung dalam kelayakan finansial jangka pendek yaitu permodalan, biaya produksi, penerimaan, *Revenue Cost Ratio* (RC Ratio). Keuntungan dan *Break Even Point* (BEP).

a. Permodalan

Modal dan keuangan merupakan aspek penting dalam kegiatan suatu bisnis. Tanpa modal, usaha tidak dapat berjalan walaupun syarat-syarat lain untuk mendirikan suatu bisnis sudah dimiliki. Modal kerja merupakan suatu dana yang mutlak diperlukan untuk menjamin kelangsungan dan kelancaran usaha. Modal kerja ini berfungsi menyediakan keuangan yang memadai untuk periode waktu tertentu, sesuai dengan besarnya kebutuhan. Selain itu, sebagai uang kas untuk pembayaran gaji tenaga kerja dan ongkos operasional harian bagian produksi, administrasi, serta keperluan lain yang membutuhkan biaya (Tim Penulis PS, 2008).

Menurut Kasmir (2010), bahwa dalam praktiknya kebutuhan modal untuk melakukan investasi terdiri dari dua macam, yaitu modal investasi dan modal kerja, modal investasi digunakan untuk membeli aktiva tetap seperti tanah bangunan, mesin-mesin, peralatan, serta inventaris lainnya dan biasanya modal investasi diperoleh dari pinjaman yang berjangka waktu panjang (di atas satu tahun). Sedangkan modal kerja yaitu modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan selama perusahaan beroperasi. Dilihat dari sumber asalnya, modal dibagi dua macam, yaitu modal asing atau modal pinjaman dan modal sendiri.

b. Biaya Produksi

Menurut Mulyadi (2008), menyatakan bahwa dalam jangka pendek biaya produksi dapat diklasifikasikan kedalam biaya tetap (*fixed cost* atau FC), biaya

variable (*variable cost* atau VC) dan biaya total (*total cost* atau TC). *Fixed cost* adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor-faktor produksi yang sifatnya tetap. Untuk mengetahui total biaya secara matematis dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Total Cost (TC)} = \text{Fixed Cost (FC)} + \text{Variabel Cost (VC)}$$

Menurut Primyastanto (2011), bahwa biaya adalah satuan nilai yang dikorbankan dalam suatu proses produksi untuk tercapainya suatu hasil produksi. Sedangkan biaya produksi merupakan modal yang dikeluarkan untuk membudidayakan ikan, dari persiapan sampai panen.

c. Penerimaan

Menurut Soekartawi (1995) dalam (Surya & Putra, 2016), penerimaan adalah perkalian produksi yang diperoleh dengan harga jual, sedangkan pendapatan (keuntungan) adalah selisih antara total penerimaan dengan total biaya dengan rumus $\pi = TR - TC$, dimana π adalah keuntungan. TR adalah total penerimaan dan TC adalah total biaya.

Menurut Sokartawi (2006), bahwa penerimaan dapat dihitung dengan biaya tetap (FC), biaya variabel (VC), total biaya (TC) dan pendapatan (Pd) dirumuskan sebagai berikut.

$$\begin{aligned} TR_i &= Y_i \times P_{yi} \\ TC &= FC + VC \\ Pd &= TR - TC \end{aligned}$$

Keterangan:

TR = Penerimaan total

Y_i = produksi yang diperoleh dalam suatu usaha

P_{yi} = harga Y

FC = biaya tetap total

VC = biaya variabel total

TC = biaya total

d. R/C Ratio

Menurut Lukito dan Prayugo (2007), bahwa analisis R/C merupakan alat analisis yang digunakan untuk melihat keuntungan relative suatu usaha dalam satu tahun terhadap biaya yang dipakai dalam kegiatan tersebut. Jika R/C lebih dari 1, usaha tersebut layak untuk dijalankan. Semakin tinggi angka R/C, usaha yang dijalankan akan semakin memberikan jaminan keuntungan. Untuk menghitung R/C dilakukan dengan rumus sebagai berikut.

$$R/C = \frac{\text{total penerimaan}}{\text{total biaya tetap} + \text{total biaya variabel}}$$

e. Keuntungan

Menurut Lukito dan Prayugo (2007), bahwa pendapatan atau omzet adalah jumlah nilai uang yang didapat dari hasil penjualan. Sementara keuntungan adalah selisih (positif) antara pendapatan dengan total biaya. Jika kondisinya minus, berarti bukan keuntungan yang didapat, tetapi malah kerugian. Untuk menghitung keuntungan, bias menggunakan rumus berikut:

$$\text{Keuntungan} = \text{penerimaan} - (\text{total biaya tetap} + \text{total biaya variabel})$$

f. BEP

Menurut Riyanto (1995), bahwa analisa break even adalah teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Analisa ini juga disebut dengan "*Cost-Profit-Volume analysis*" (C.P.V analysis). Adapun rumus dari perhitungan BEP adalah sebagai berikut:

- BEP atas dasar unit. dapat dirumuskan

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

- Dimana :
- P = harga jual per unit
 - V = biaya variabel per unit
 - FC = biaya tetap
 - Q = jumlah unit/ kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

- BEP atas dasar sales. dapat dirumuskan

$$\text{BEP}_{(\text{dalam rupiah})} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

- Dimana :
- FC = biaya tetap
 - VC = biaya variabel
 - S = volume penjualan

2.6.2 Kelayakan Finansial Jangka Panjang

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

a. NPV

Menurut Kasmir (2010), bahwa *Net Present Value* (NPV) atau nilai bersih sekarang merupakan perbandingan antara PV kas bersih (*PV of proceed*) dan PV investasi (*capital outlays*) selama umur investasi. Selisih antara nilai kedua PV tersebutlah yang kita kenal dengan *net present value* (NPV). Untuk perhitungan NPV, terlebih dahulu harus tahu berapa PV kas bersihnya. PV kas bersih dapat

dicari dengan jalan membuat dan menghitung dari *cash flow* perusahaan selama umur investasi tertentu.

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:

- Terima kalau NPV > 0
- Tolak kalau NPV < 0
- Kemungkinan diterima kalau NPV = 0

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. IRR

Internal Rate of Return (IRR) adalah sebagai tingkat suku bunga yang akan dijadikan jumlah nilai sekarang dari yang diharapkan dan akan diterima sama dengan jumlah nilai sekarang dari pengeluaran modal. Metode penelitian ini dinyatakan dengan prosentase yang menunjukkan kemampuan memberikan

keuntungan bila dibandingkan dengan tingkat bunga umum yang berlaku pada saat usaha tersebut direncanakan. Hal ini selalu dicoba-coba (*trial and error*) dalam menentukan tingkat bunga yang tepat. Biasanya IRR ini dipergunakan dalam perhitungan analisis usaha untuk proyek yang besar (Adi, 2011).

Rumus perhitungan *internal rate of return* menurut Sanusi (2000) adalah sebagai berikut :

$$IRR = i' \frac{NPV'}{NPV' - NPV''} \times (i' - i'')$$

Dimana :

i' = tingkat suku bunga pada interpolasi pertama (lebih kecil)

i'' = tingkat suku bunga pada interpolasi kedua (lebih besar)

NPV' = nilai NPV pada *discount rate* pertama (positif)

NPV'' = nilai NPV pada *discount rate* kedua (negative)

c. Net B/C

Menurut Ibrahim (1998), bahwa *profitability index* atau *benefit and cost ratio* (BC *ratio*) merupakan metode menghitung perbandingan antara nilai sekarang. Penerimaan kas bersih di masa datang dengan nilai sekarang investasi. Jika *Profitability Index* (IP)-nya lebih besar dari satu, maka proyek dikatakan menguntungkan, tetapi jika kurang dari satu maka dikatakan tidak menguntungkan. Jika nilai *net B/C* lebih dari satu berarti gagasan usaha atau proyek tersebut layak untuk dikerjakan dan jika lebih kecil atau kurang dari satu maka tidak layak untuk dikerjakan. Untuk *net B/C* sama dengan satu berarti *cash inflows* sama dengan *cash out flows*, dalam *present value* disebut dengan *break even point* (BEP), yaitu *total cost* sama dengan *total revenue*. Rumus yang digunakan untuk mencari BC *ratio* adalah sebagai berikut:

$$B/C = \frac{\sum PV \text{ net Benefit}}{\sum PV \text{ Investasi}} 100\%$$

d. PP

Payback Period adalah suatu periode yang diperlukan untuk dapat menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan aliran kas neto (*net cash flow*). Menurut Jakfar (2013), bahwa perhitungan yang digunakan dalam menghitung masa pengembalian modal investasi yaitu:

$$PP = (\text{investasi/kas bersih pertahun}) \times 1 \text{ tahun}$$

2.7 Matriks EFE dan IFE

Matriks EFE digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari faktor-faktor eksternal pada suatu usaha. Nilai total yang dibobot pada matriks ini merupakan hasil penjumlahan total dari perkalian bobot dan rating masing-masing faktor strategis eksternal suatu usaha. Sedangkan matriks IFE digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari faktor-faktor internal pada suatu usaha. Nilai total yang dibobot pada matriks ini merupakan hasil penjumlahan total dari perkalian bobot dan rating masing-masing faktor strategis internal suatu usaha (Ningsih & Hamamah, 2014).

Matriks EFE dilakukan dengan pengumpulan data dari lingkungan eksternal dan dianalisis hal-hal yang menyangkut persoalan ekonomi, social, budaya, demografis, lingkungan, politik, pemerintahan, hukum, teknologi dan informasi tentang persaingan di pasar industri dimana perusahaan berada. Sedangkan matriks IFE dilakukan langkah penyimpulan dalam mengelola *internal-management audit* dapat dipakai untuk menyusun matriks IFE. Alat perumusan strategi ini menyimpulkan dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan yang besar dalam daerah-daerah fungsional perusahaan dan juga untuk memberikan suatu

basis bagi pengidentifikasian dan pengevaluasian hubungan diantara daerah-daerah tersebut (Wibowo. 2009).

Matriks EFE digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor eksternal perusahaan. Data eksternal dikumpulkan untuk menganalisis hal-hal yang menyangkut persoalan ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, pemerintahan, teknologi, persaingan di pasar industri dimana perusahaan berada, serta data eksternal relevan lainnya. Sedangkan matriks IFE digunakan untuk mengetahui faktor-faktor internal perusahaan berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan dari perusahaan yang dianggap penting. Data dan informasi aspek internal perusahaan dapat digali dari beberapa fungsional perusahaan, misalnya dari aspek manajemen, keuangan, SDM, pemasaran, sistem informasi, dan produksi atau operasi (Yuliantari, 2015).

2.8 Matriks IE

Matriks internal-eksternal memposisikan berbagai divisi suatu organisasi dalam tampilan sembilan sel. Matriks IE didasarkan pada dua dimensi kunci yaitu skor bobot IFE dan skor bobot EFE total. Skor bobot total yang diperoleh dari divisi-divisi tersebut memungkinkan susunan matriks IE di tingkat perusahaan (Guyana & Mustamu, 2013).

Matriks IE merupakan letak pemetaan antara skor total IFE dan EFE. Skor total IFE pada matriks IE terletak pada sumbu horizontal, sedangkan skor total EFE terletak pada sumbu vertikal. Pada setiap sumbu baik vertikal ataupun horizontal, memiliki 3 penilaian skor antara lain pada sumbu IFE skor antara 1,00 sampai 1,99 menunjukkan posisi internal perusahaan yang lemah. Skor 2,00 sampai 2,99 menunjukkan posisi sedang dan skor 3,00 sampai dengan 4,00 menunjukkan posisi internal yang kuat. Begitu pula dengan sumbu EFE skor 1,00 hingga 1,99 menunjukkan respons perusahaan yang rendah terhadap faktor

eksternal, skor 2,00 hingga 2,99 menunjukkan respons yang sedang. Sedangkan skor 3,00 hingga 4,00 menunjukkan respons perusahaan yang tinggi terhadap faktor eksternal (Zulkarnaen & Sutopo, 2013).

Matriks internal-eksternal memposisikan berbagai divisi suatu organisasi dalam tampilan sembilan sel. Matriks IE didasarkan pada dua dimensi kunci yaitu skor bobot IFE total pada sumbu x dan skor bobot EFE total pada sumbu y. Setiap divisi dalam organisasi harus membuat matriks IFE dan matriks EFE dalam kaitannya dengan organisasi yang ditempatkan dalam sebuah diagram sistematis yang disebut dengan matriks portofolio (David, 2012).

2.9 Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2006), bahwa analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada teori logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencana strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan Analisis Situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah SWOT.

Analisis SWOT adalah analisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (*Strength, Weakness, Opportunity, and Threat*). Analisis SWOT merupakan identifikasi yang bersifat sistematis dari faktor kekuatan dan kelemahan organisasi serta peluang dan ancaman lingkungan luar strategi yang

menyajikan kombinasi terbaik di antara keempatnya. Hasil analisis SWOT hanya boleh digunakan sebagai arahan, bukan pemecahan masalah (Hamali, 2016).

2.10 Analisis QSPM

Menurut Purwandari (2015), bahwa analisis kedua yang digunakan adalah *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) merupakan teknik yang secara obyektif dapat menetapkan strategi alternative yang diprioritaskan sebagai suatu teknik QSPM memerlukan *good intuitive judgment*. QSPM menggunakan input dari analisis Matriks EFE SWOT dan hasil pencocokan dari matriks IFE SWOT. Berdasarkan analisis SWOT diperoleh alternatif strategi untuk meningkatkan daya saing. Untuk menentukan strategi yang tepat sebagai prioritas dilakukan analisis QSPM. Pemilihan alternative strategi dengan metode QSPM menggunakan nilai daya Tarik (*Attractiveness Scores* atau (AS)) dan total nilai daya Tarik (*Total Attractiveness Scores* atau (TAS)). Alternatif strategi dengan nilai TAS tertinggi merupakan strategi yang perlu dilaksanakan terlebih dahulu oleh perusahaan.

Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) adalah perangkat analitis perumusan strategi yang memungkinkan para penyusun strategi mengevaluasi berbagai strategi alternatif secara objektif berdasarkan faktor-faktor kunci sukses yang berasal dari faktor eksternal dan faktor internal perusahaan yang telah diidentifikasi sebelumnya. QSPM digunakan untuk menentukan strategi mana yang akan dijadikan prioritas dalam pemilihan alternatif strategis yang telah direkomendasikan melalui matriks SWOT. Berdasarkan analisis QSPM, terdapat tiga strategi alternatif, yaitu strategi bertahan, strategi diversifikasi, dan strategi intensif (Winardi, 2014).

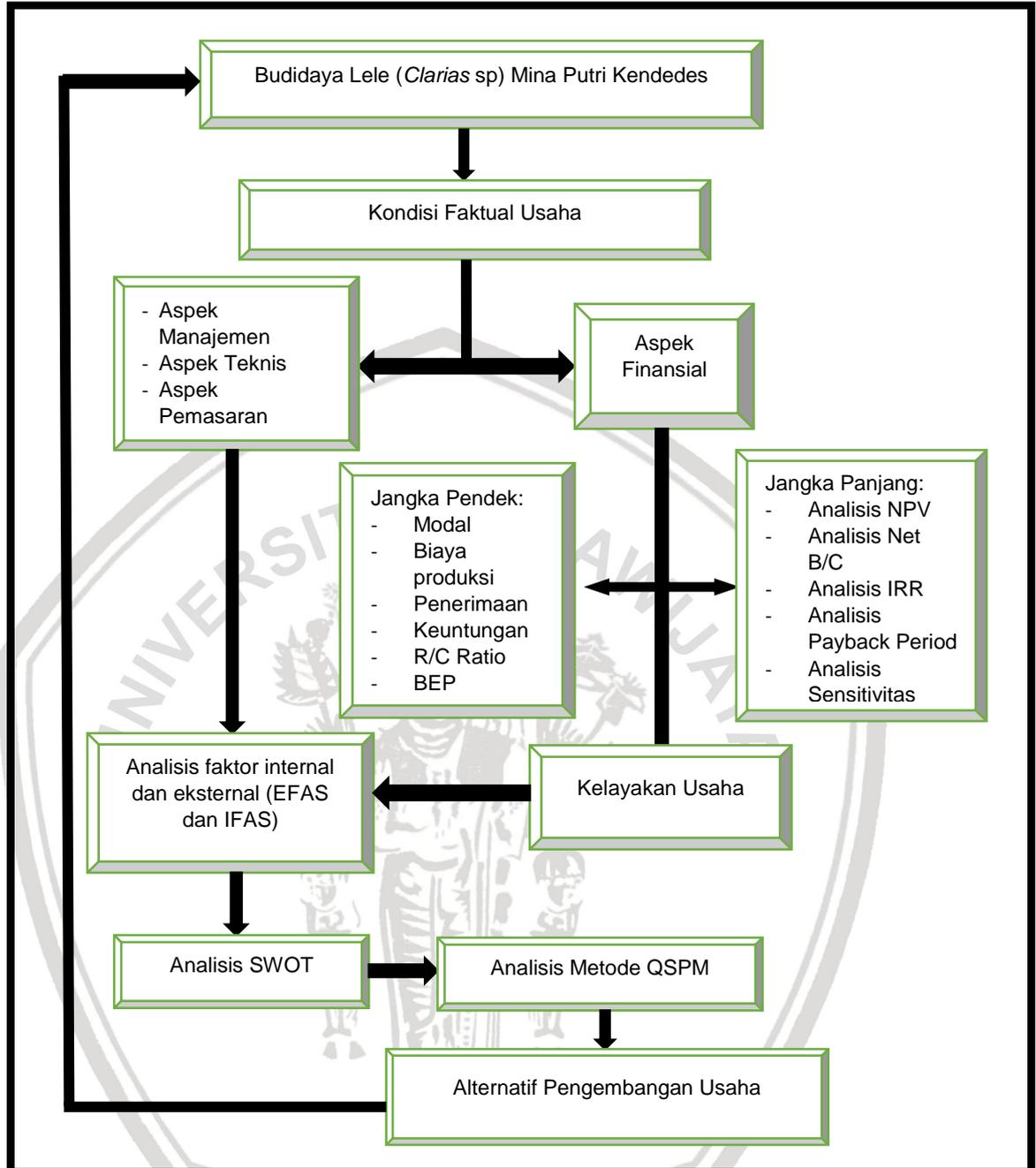
2.12 Kerangka Berfikir

Menurut Umar (2003), bahwa kerangka pemikiran adalah suatu model konseptual tentang bagaimana teori hubungan dengan berbagai faktor yang telah

diidentifikasi sebagai masalah riset. Secara teoritis perlu dijelaskan hubungan antar variabel independen dan dependen, jika ada. Demikian pula, bila dalam riset terdapat variabel *intervening* dan *moderating*, maka perlu juga dijelaskan mengapa variabel-variabel itu ikut dilibatkan dalam riset. Pertautan antar variabel tersebut, selanjutnya dirumuskan ke dalam bentuk paradigma riset, yaitu bentuk kaitan antar variabel yang menjadi model riset yang dipilih.

Berikut adalah kerangka berfikir dari penelitian ini:





Gambar 2 Kerangka berfikir penelitian

III. METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada usaha budidaya ikan lele milik kelompok Mina Putri Kendedes di Kelurahan Balearjosari, Kecamatan Blimbing, Kota Malang. Dimana kelompok budidaya ini terdiri dari sepuluh orang ibu rumah tangga. Dan lokasi kolam ikan terletak di sekitar rumah warga sehingga mudah untuk melakukan pengawasan. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui prospek pengembangan usaha budidaya lele.

Pemilihan lokasi berdasarkan pada tata letak yang strategis untuk diteliti, karena dipinggiran kota dan dekat dengan kampus sehingga mudah untuk melakukan bimbingan dan mencari literature di perpustakaan. Selain itu, kondisi usaha yang masih berjalan resmi 3 tahun sedangkan belum ada pengembangan usaha selain budidaya, seperti menjual produk selain ikan segar yaitu olahan dari ikan lele. Kolam yang dimiliki yaitu berjumlah 17 dimana panen yang dicapai bergantian antar kolam. Sehingga setiap bulan dapat melakukan pemanenan.

Dengan adanya usaha budidaya lele kelompok Mina Putri Kendedes dapat menguntungkan masyarakat dan membantu keperluan perekonomian masyarakat melalui usaha yang dilakukan ibu rumah tangga ini. Dan jika usaha ini dapat dikembangkan lebih dari budidaya maka dapat menyerap tenaga kerja lebih banyak di Kelurahan Balearjosari, Kota Malang. Adapun penelitian ini dilakukan mulai bulan Januari hingga Februari 2018.

3.2 Metode Penelitian

Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu deskriptif dengan bentuk data kualitatif dan kuantitatif. Menurut Sugiyono (2015), bahwa metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada sampel atau populasi tertentu.

pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistic, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Sedangkan penelitian secara kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci. Teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisi data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi.

Pada hakekatnya, data yang bersifat kualitatif dapat diklasifikasikan kembali dalam bentuk kuantitatif. Data kuantitatif dalam bentuk angka-angka sebenarnya merupakan bahan dasar bagi setiap penyelidikan yang bersifat statistik. Baik dan buruknya cara pengumpulan data mentah akan mempengaruhi kegunaan data tersebut guna diolah lebih lanjut (Arsyad & Soeratno, 1993).

3.3 Jenis Data

3.3.1 Data Primer

Menurut Marzuki (2002), data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat untuk pertama kalinya. Data primer diperoleh dengan mengadakan wawancara dan observasi. Wawancara dilakukan dengan mengajukan pertanyaan yang dipandu oleh pedoman wawancara.

Data primer yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data yang secara langsung diperoleh dari hasil wawancara dan observasi langsung di tempat budidaya lele dan di rumah ketua dari kelompok budidaya, yaitu Ibu Lina. Kemudian hasil observasi meliputi kegiatan persiapan kolam, tebar benih, pemberian pakan dan probiotik, pemanenan dan pemasaran.

3.3.2 Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2015), bahwa yang dimaksud data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data

sekunder ini merupakan data yang sifatnya mendukung keperluan data primer seperti buku literature dan bacaan.

Data sekunder yang dikumpulkan dalam penelitian ini yaitu dari berbagai sumber buku, jurnal, laporan skripsi, dan Kantor Kelurahan Balarjosari untuk mengetahui letak geografis, keadaan penduduk, dan jumlah penduduk.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

3.4.1 Wawancara

Menurut Dajan (2000), bahwa wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan melakukan wawancara langsung kepada sipemilik usaha tersebut dan penduduk sekitar, serta pegawai atau karyawan (pegawainya adalah si pemilik usaha ikan bandeng prestasi itu sendiri) dalam Kawasan dan dinas yang terkait dengan pengelolaan di wilayah penelitian.

Dalam penelitian ini wawancara dilakukan kepada anggota kelompok dari budidaya lele Mina Putri Kendedes mengenai usaha budidaya tersebut untuk mengetahui keterangan yang berkaitan dengan usaha budidaya lele.

3.4.2 Observasi

Merupakan teknik pengumpulan data dengan melakukan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala atau fenomena yang diselidiki maupun yang diteliti tanpa mengajukan pertanyaan-pertanyaan (Marzuki, 2002). Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu dengan melakukan pengamatan terhadap kondisi maupun lingkungan dari usaha budidaya lele Mina Putri Kendedes. Kemudian juga melakukan pengamatan terhadap aspek teknis guna menjawab tujuan penelitian ke 2.

3.4.3 Dokumentasi

Menurut Nazir (2005), bahwa data berupa dokumen bisa menggali informasi yang terjadi di masa silam. Peneliti perlu memiliki kepekaan teoritik untuk

memaknai semua dokumen tersebut sehingga tidak sekedar barang yang tidak bermakna.

Dokumentasi pada penelitian ini yaitu teknik mengumpulkan - sebagai bahan bukti yang sah untuk mempererat penelitian, misalnya sarana prasarana, kolam budidaya lele dan kegiatan wawancara.

3.4.4 Studi Pustaka

Setiap penelitian ilmiah akan banyak bersandarkan dan bergantung kepada kepustakaan. Dan akan dimaklumi bahwa hasil penelitian yang sudah ada belumlah bersifat final. Artinya masih terbuka kesempatan bagi orang lain untuk mengoreksi dan bila perlu menguji kembali hasilnya agar ada kesempurnaan. Untuk dapat mempersoalkannya harus betul-betul mendalami mengenai tulisan-tulisan dari kepustakaan. Dalam penelitian ini studi pustaka diperoleh dari buku-buku, hasil penelitian (skripsi, tesis, dan disertasi) serta jurnal-jurnal resmi (Narbuko & Achmadi, 2007).

3.5 Metode Analisis Data

Analisis data dilakukan ketika seluruh data sudah terkumpul dari berbagai sumber. Dalam penelitian ini terdapat beberapa metode analisis data yang digunakan untuk mendapatkan hasil dari tujuan penulisan. Metode analisis data yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Dimana metode kualitatif digunakan untuk menjawab tujuan ke 1 mengenai profil usaha, tujuan ke 3 mengenai faktor internal dan eksternal dan tujuan ke 4 mengenai strategi pengembangan usaha budidaya. Sedangkan metode kuantitatif untuk menjawab tujuan penelitian ke 2 mengenai kelayakan usaha budidaya ikan lele.

Tabel 2 Metode Analisis Data yang Digunakan

No	Tujuan Penelitian	Sumber Data	Metode Analisis Data
1.	Mendeskripsikan profil usaha budidaya ikan lele pada kelompok Mina Putri Kendedes	<ul style="list-style-type: none"> - Pemilik usaha - Kantor kelurahan setempat 	<ul style="list-style-type: none"> - Deskripsi Kualitatif
2.	Mendapatkan informasi mengenai kelayakan usaha budidaya ikan lele kelompok Mina Putri Kendedes melalui analisis teknis, manajemen, pemasaran, dan finansial jangka pendek maupun jangka panjang.	<ul style="list-style-type: none"> - Pemilik usaha - Tenaga Kerja - Literatur (Buku ataupun jurnal) 	<ul style="list-style-type: none"> - Deskripsi Kualitatif - Deskripsi Kuantitatif
3.	Mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap pengembangan budidaya ikan lele kelompok Mina Putri Kendedes.	<ul style="list-style-type: none"> - Analisis IFE, EFE, dan matriks IE 	<ul style="list-style-type: none"> - Deskriptif Kualitatif - Deskriptif Kuantitatif
4.	Merumuskan strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele kelompok Mina Putri Kendedes	<ul style="list-style-type: none"> - Hasil analisis SWOT dan QSPM 	<ul style="list-style-type: none"> - Deskriptif Kualitatif - Deskriptif Kuantitatif

3.5.1 Analisis Deskriptif Kualitatif

a. Aspek Teknis

Data yang diperoleh berkaitan dengan aspek teknis pada usaha budidaya ikan lele (*Clarias* sp) Mina Putri Kendedes akan dianalisis secara deskriptif kualitatif. Penggunaan aspek ini untuk memberikan an secara umum mengenai pembuatan kolam dan proses budidaya hingga tahap pemasaran. Aspek teknis di maksudkan sebagai data untuk mencapai tujuan No.2 pada penelitian ini.

b. Aspek Manajemen

Data yang diperoleh berkaitan dengan aspek manajemen pada usaha budidaya ikan lele ini dianalisis secara deskriptif kualitatif. Aspek manajemen harus memenuhi fungsi manajemen yaitu: perencanaan, pengorganisasian, pengawasan, dan pengontrolan. Aspek ini bertujuan untuk menjawab tujuan penelitian No.2

c. Aspek Pemasaran

Data yang diperoleh pada aspek pemasaran usaha budidaya lele Mina Putri Kendedes akan di Analisa secara deskriptif kuanlitatif untuk memberikan an secara umum mengenai produk, penetapan harga, margin pemasaran. Dimana ini merupakan aspek untuk menjawab pertanyaan tujuan penelitian No.2

3.5.2 Analisis Deskriptif Kuantitatif

a. Aspek Finansil

Aspek finansil merupakan aspek yang memiliki peran penting sama dengan aspek lainnya dan dianalisis menggunakan deskriptif kuantitatif. Dimana aspek ini digunakan untuk mengetahui keuangan secara keseluruhan. Aspek ini digunakan untuk menilai besarnya biaya-biaya yang dikeluarkan, pendapatan yang diterima dari usaha atau proyek yang dijalankan, kemudian mengitung investasi dan keuntungan perusahaan untuk beberapa tahun kedepan.

Aspek finansil yang dihitung untuk mengetahui kelayakan usaha yaitu jangka pendek dan jangka panjang. Dimana perhitungan keyayakan finansil jangka pendek meliputi permodalan, biaya produksi, penerimaan, RC Ratio, keuntungan, dan BEP. Sedangkan kelayakan finansil jangka panjang meliputi NPV, IRR, Net B/C dan PP. Digunakan untuk menjawab tujuan nomor 2.

3.5.3 Analisis Faktor Internal

Analisis ini dilakukan untuk mengetahui seberapa berpengaruhnya faktor internal yang berasal dari usaha budidaya Ikan Lele kelompok Mina Putri

Kendedes terhadap pengembangan usaha. Kemudian menurut Rengkuti (2006), bahwa untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal tersebut dalam kerangka *Strength and Weakness* (kekuatan dan kelemahan) perusahaan. Tahapnya adalah:

- a. Menentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1
- b. Memberi bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1.0 (paling penting) sampai 0.0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan.
- c. Menghitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outsanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkannya dengan rata-rata industry atau dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negative. kebalikannya. Contohnya jika kelemahan perusahaan besar sekali dibandingkan dengan rata-rata industri. Nilainya adalah 4.
- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outsanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
- e. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan, mengapa faktor-faktor tertentu dipilih, dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- f. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan

bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

Tabel 3 Perhitungan Skor IFE

Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating	Komentar
Kekuatan :				
-				
-				
Kelemahan :				
-				
-				
TOTAL				

3.5.4 Analisis Faktor Eksternal

Analisis factor eksternal ini diperoleh dari lingkungan di luar perusahaan seperti pasar, pemerintah, pemasok dan konsumen. Menurut Rangkuti (2006), berikut adalah tahap-tahap penentuan factor strategi eksternal:

- a. Menyusun dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman).
- b. Memberi bobot masing-masing factor dalam kolom 2. mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Factor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap factor strategis.
- c. Menghitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing factor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outsanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh factor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai ranting untuk factor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil, diberi rating +1). Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikannya.

Misalnya, jika nilai ancamannya sangat besar, ratingnya adalah 1, sebaliknya jika nilai ancamannya sedikit ratingnya 4.

- d. Mengalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outsanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
- e. Menggunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa factor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- f. Menjumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap factor-faktor strategis eksternalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

Tabel 4 Perhitungan EFE

Faktor-faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x rating	Komentar
Peluang :				
-				
-				
Ancaman :				
-				
-				
TOTAL				

3.5.5 Analisis Matriks IE

Menurut David (2012), bahwa matriks IE dapat dibagi menjadi tiga bagian besar yang mempunyai implikasi strategi yang berbeda-beda.

1. Ketentuan untuk divisi-divisi yang masuk dalam sel I, II, dan IV dapat dikkan sebagai tumbuh dan membangun (*grow and build*). Strategi yang intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk) atau

integratif (integrasi ke depan, integrasi ke belakang, dan integrasi horizontal) bisa menjadi yang paling tepat bagi divisi-divisi ini.

2. Divisi-divisi yang masuk dalam sel III, V, dan VII dapat ditangani dengan baik melalui strategi menajaga dan mempertahankan (*hold and maintain*). Strategi yang dapat digunakan yaitu penetrasi pasar dan pengembangan produk yang paling banyak digunakan dalam jenis divisi ini.
3. Ketentuan umum untuk divisi yang masuk dalam sel VI, VIII, dan IX adalah panen atau divestasi (*harvest or divest*). Organisasi yang berhasil mampu mencapai portofolio bisnis yang masuk atau berada di seputar sel I dalam matriks IE.

Menurut Dedi *et al* (2015), bahwa setelah memperoleh skor dari matriks IFE dan EFE kemudian hasil skor tersebut dapat menunjukkan posisi peluang usaha melalui matrik IE. Adapaun analisis matriks IE dapat dilihat pada berikut.

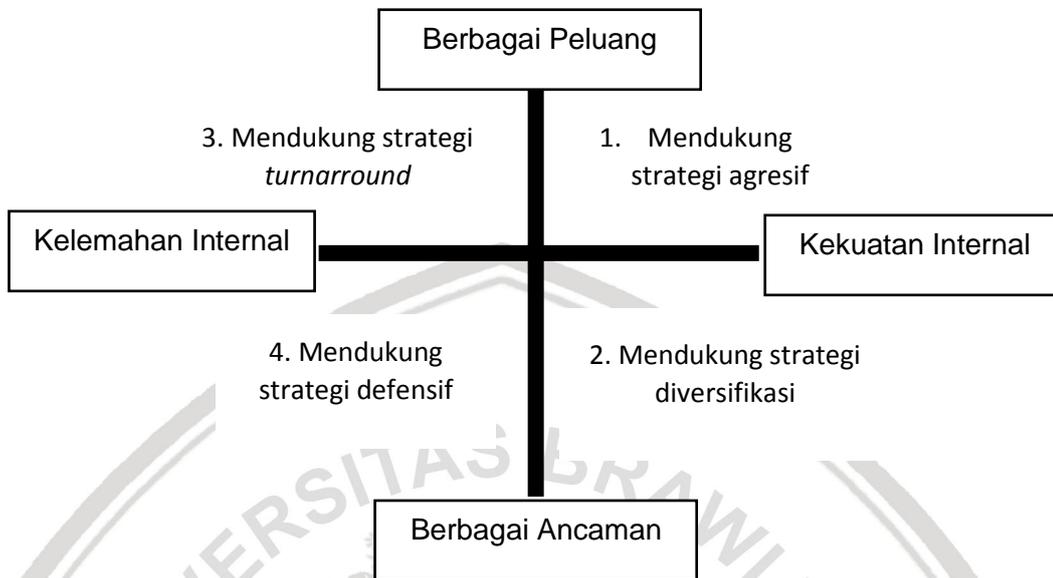
	Kuat 3.0-4.0	Medium 2.0-2.99	Lemah 1.0-1.99	
Kuat 3.0-4.0	I	II	III	Total Skor Terbobot
Medium 2.0-2.99	IV	V	VI	
Lemah 1,0-1,99	VII	VIII	IX	
	Total Skor Terbobot IFE			

Gambar 3 Matrik IE

3.5.6 Analisis SWOT

Dengan menggunakan analisis SWOT dapat menentukan strategi-strategi yang mengembangkan usaha. Melalui analisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Dan tidak lepas dari faktor internal maupun eksternal dalam usaha

budidaya lele kelompok Mina Putri Kendedes di kelurahan Balarjosari. Kota Malang.



Gambar 4 Analisis SWOT

Kuadran 1 : ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*).

Kuadran 2 : meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran 3 : perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Kondisi bisnis pada kuadran 3 ini mirip dengan *Question Mark* pada BCG matrik. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4 : merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal (Rangkuti, 2006).

Menurut Hamali (2016), bahwa untuk menerangkan secara jelas peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan, dan disesuaikan dengan kelemahan dan kekuatan yang dimilikinya dapat dianalisa menggunakan matriks SWOT.

SWOT	STRENGTHS (S)	WEAKNESS (W)
	Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal	Tentukan 5-10 faktor kelemahan internal
OPPORTUNITY (O)	STRATEGI SO	STRATEGI WO
Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
TREATHS (T)	STRATEGI ST	STRATEGI WT
Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Ciptakan strategi yang meminimalkna kelemahan dan menghindari ancaman

Gambar 5 Matriks SWOT

- a. Strategi SO (*Strength-Opportunity*) : strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memafaatkan peluang sebesar-besarnya.
- b. Strategi WO (*Weakness-Opportunity*) : strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
- c. Strategi ST (*Strength-Threat*) : strategi ini menggunakan kekuatan yang

- d. Strategi WT (Weakness-Threat) : strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

3.5.7 Analisis QSPM

Setelah melakukan analisis EFE dan IFE kemudian SWOT, selanjutnya langkah terakhir untuk menentukan strategi yang tepat dalam pengembangan usaha adalah melalui analisis QSPM. Teknik ini akan memberikan alternative strategi yang dapat digunakan di usaha Budidaya Lele kelompok Mina Putri Kendedes di kelurahan Balarjosari, kota Malang.

Matriks yang digunakan dalam pengambilan keputusan adalah QSPM. Analisis QSPM digunakan untuk mengevaluasi strategi secara obyektif berdasarkan faktor-faktor sukses utama internal-eksternal yang telah diidentifikasi pada tahap SWOT. Langkah penyusunan matriks QSPM sebagai berikut:

- a. Membuat daftar peluang atau ancaman eksternal dan kekuatan atau kelemahan internal kunci perusahaan pada kolom kiri dalam QSPM. Informasi ini diperoleh dari matriks EFE dan IFE.
- b. Berikan bobot untuk masing-masing faktor internal dan eksternal (bobot yang diberikan sama dengan bobot pada matriks EFE dan IFE).
- c. Menyusun alternatif atrategi yang akan dievaluasi.
- d. Menetapkan nilai daya Tarik (AS) yang berkisar antara 1 sampai 4. Nilai 1 = Tidak memiliki daya Tarik. 2= daya Tarik rendah. 3= daya tarinya sedang. 4= daya tariknya tinggi. Bila tidak ada pengaruhnya terhadap alternative strategi yang sedang dipertimbangkan tidak diberikan nilai AS.
- e. Menghitung total alternative score (TAS). Selanjutnya mengalikan bobot dengan nilai daya Tarik (AS) pada masing-masing faktor eksternal atau internal pada setiap strategi.

- f. Menghitung jumlah total nilai daya Tarik. Alternatif strategi yang memiliki nilai total terbesar merupakan strategi yang paling baik (David, 2012).



IV. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Letak Geografis dan Topografis

Secara geografis Kelurahan Baejarjosari berada di ketinggian 417 m dari permukaan laut, suhu udara 27°C dan curah hujan sebanyak 202 mm/tahun. Terletak di posisi paling utara dan sebagai gerbang masuk Kota Malang yang berada di Kecamatan Blimbing. Luas lahan yang ada di Kelurahan Baejarjosari adalah 151,1 Ha. Lahan yang terbangun seluas 78,7 Ha dan lahan yang tidak terbangun seluas 72,4 Ha. Kelurahan Baejarjosari memiliki kepadatan penduduk yaitu 292 penduduk/Ha. Prosentase perbandingan lahan terbangun dan tidak terbangun adalah 52,02% : 47,98%. Maka kondisi Kelurahan Baejarjosari masih dimungkinkan untuk dibangun perumahan serta sarana dan prasarana yang dapat mendukung perumahan.

Pusat pemerintahan Kelurahan baejarjosari terletak di Jalan Raya Baejarjosari 9 Malang. Terdiri atas 7 RW (Rukun Warga) yaitu RW I sampai dengan RW VII dan terdiri dari 44 RT (Rukun Tetangga). Batas administrasi Kelurahan Baejarjosari antara lain:

- Sebelah Utara : Desa Banjarharum dan Desa Tunjungtirto
- Sebelah Timur : Desa Tirtomoyo Kecamatan Singosari
- Sebelah Selatan : Kelurahan Polowijen dan Kelurahan Arjosari
- Sebelah Barat : Kelurahan Tasikmadu

Sedangkan jarak Kelurahan Baejarjosari dengan pusat pemerintahan kecamatan 2 km, dengan pusat pemerintahan kota 8 km, jarak dengan Kota/Ibu Kota Kabupaten 45 km dan jarak dengan Ibukota Provinsi 89 km.

4.2 Keadaan Penduduk

Keadaan penduduk di Kelurahan Balearjosari, Kecamatan Blimbing, Kota Malang, Jawa Timur terbagi menjadi beberapa kategori. Antara lain kategori tersebut adalah keadaan penduduk berdasarkan mata pencaharian, berdasarkan tingkat Pendidikan dan berdasarkan usia.

4.2.1 Keadaan Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

Berdasarkan data kependudukan yang didapat di Kelurahan Balearjosari pada bulan Desember 2017 didapatkan bahwa jumlah penduduk sebanyak 2.205 KK (kepala keluarga). dengan jumlah penduduk laki-laki yaitu 3.779 jiwa dari jumlah penduduk secara keseluruhan dan penduduk wanita 3.834 jiwa dari jumlah penduduk secara keseluruhan. Mayoritas penduduk kelurahan Balearjosari merupakan penduduk asli Jawa dan komunikasi yang digunakan sehari-hari adalah bahasa jawa. Adapun data penduduk berdasarkan mata pencahariannya dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5 Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

No	Mata Pencaharian	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Pegawai Negeri Sipil	216	12.88
2	ABRI	85	5.07
3	Karyawan Swasta	204	12.16
4	Wirausaha/ Pedagang	611	36.43
5	Petani	46	2.74
6	Buruh Tani	26	1.55
7	Pertukangan	76	4.53
8	Pensiunan	178	10.61
9	Nelayan	0	0.00
10	Pemulung	0	0.00
11	Jasa	235	14.01
Jumlah		1677	100.00

Sumber: Kantor Kelurahan Balearjosari, (2017)

Dari data diatas dapat diketahui bahwa mayoritas masyarakat Kelurahan Balearjosari bermata pencaharian sebagai pedagang atau wirausaha yang

prosentasenya mencapai 36,43% dari total mata pencaharian. Budidaya ikan lele termasuk pekerjaan perdagangan yang tergolong kedalam wirausaha. Lokasi daerah yang berada dipinggiran kota mempermudah dalam berdagang karena terdapat lebih dari tiga perguruan tinggi dan perusahaan sehingga menambah jumlah penduduk di kota Malang dan menjadi peluang untuk berwirausaha.

4.2.2 Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Berdasarkan tingkat Pendidikan, penduduk Kelurahan Balarjosari sudah tergolong kedalam masyarakat yang mulai sadar akan Pendidikan. Hal tersebut dapat dijelaskan pada Table 6.

Tabel 6 Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Pendidikan TK	657	10,57
2	Pendidikan SD	835	13,43
3	Pendidikan SMP	1431	23,02
4	Pendidikan SMA/SMU	2685	43,19
5	Akademik D1-D3	246	3,96
6	Sarjana	332	5,34
7	Pascasarjana	31	0,50
Jumlah		6217	100,00

Sumber: Kantor Kelurahan Balarjosari

Dari data diatas dapat diketahui bahwa mayoritas penduduk Kelurahan Balarjosari memiliki tingkat Pendidikan yaitu tamatan SMA/SMU sejumlah 43,19% dari jumlah tingkat Pendidikan. Kemudian masyarakat yang sudah mencapai tahap sarjana yaitu 5,34%. Hal ini menunjukkan, masyarakat Kelurahan Balarjosari sudah sadar akan pentingnya Pendidikan.

4.2.3 Keadaan Penduduk Berdasarkan Usia

Keadaan penduduk di Kelurahan Balarjosari jika ditinjau berdasarkan usia dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7 Penduduk Berdasarkan Usia

No	Usia	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	0-15 tahun	2019	26.51%
2	15-65 tahun	5021	65.93%
3	> 65 tahun	576	7.56%
Jumlah		7616	100.00%

Sumber: Kantor Kelurahan Balarjosari

Berdasarkan data diatas dapat diketahui bahwa mayoritas masyarakat Kelurahan Balarjosari tergolong berada pada usia 15-65 tahun sebanyak 65,93% dari jumlah penduduk berdasarkan usia. Yaitu sebanyak 5.021 orang. Sehingga keadaan penduduk dapat dikatakan mayoritas produktif.

4.3 Keadaan Umum Usaha Budidaya Ikan Lele (*Clarias sp*)

Dalam menjalankan suatu usaha, untuk melihat prospek usaha tersebut berhasil atau tidak dapat dimulai dari keadaan umum dari lokasi, sistem transportasi yang baik serta dukungan dari pemerintah berupa fasilitas umum. Lokasi budidaya ikan lele Mina Putri Kendedes berlokasi di pinggiran kota, dimana lokasi ini strategis untuk melakukan pemasaran. Kawasan Kota Malang yang terdapat beberapa kampus dan industri, menjadikan banyak warga dari berbagai kota datang ke Kota Malang dan menambah peluang masyarakat untuk menjual makanan olahan dan mayoritas menjual lalapan ikan lele. Sehingga dalam proses pemasaran tidak keluar kota.

Proses budidaya menggunakan kolam terpal bulat. Terdapat 17 kolam dengan ukuran berbeda, yaitu 12 kolam ukuran 3m, 1 kolam ukuran 2m, dan 4 kolam ukuran 1,5m. Lokasi budidaya ikan lele terdapat dibelakang salah satu rumah warga sehingga mudah dalam pengontrolannya. Jenis teknologi budidaya yang digunakan adalah NWS (*Natural Water System*). Satu kali siklus membutuhkan waktu 3 bulan. Namun, pada kelompok budidaya ini dapat melakukan panen setiap minggu bahkan setiap hari. Antara satu kolam dengan

kolam lainnya terdapat umur ikan yang berbeda. Kemudian benih yang dibeli berasal dari Kediri. Pemasaran dilakukan langsung ke tangan konsumen dan *supplier* yang dijual di warung-warung kawasan Kota Malang. Konsumen datang ke lokasi budidaya untuk proses jual beli.

Fasilitas dari pemerintah yang diberikan untuk menunjang proses produksi adalah mudah mendapatkan sumber air dari air sumur maupun PDAM. Akses komunikasi untuk pemesanan benih dan pemesanan ikan lele oleh konsumen. Dan adanya listrik mempermudah proses budidaya. Pemerintah memberikan fasilitas pelatihan bagi anggota kelompok Mina Putri Kendedes dan mendapatkan surat resmi mengenai usaha budidaya ikan lele.

4.4 Keadaan Umum Perikanan Kota Malang

Menurut Dinas Pertanian Kota Malang (2018), lokasi kolam budidaya ikan di 5 kecamatan wilayah Kota Malang terdapat jumlah kolam 502 unit yang meliputi kolam nila, lele dan tombro dengan ukuran luas kolam rata-rata $14,6 m^2$. Jumlah keramba 56 unit dengan luas rata-rata $2,2 m^2$. Jumlah pembudidaya 336 orang yang terdiri dari 296 orang pembudidaya kolam dan 40 orang pembudidaya keramba. Pengelolaan kolam dan keramba secara berkelompok dengan pola penguliran. Jenis komoditi budidaya utama adalah lele dan nila. Luas lahan yang dimanfaatkan sebesar 55% dari luas potensi sebesar 8.774 Ha. Tingkat produktivitas kolam $20 kg/m^2$.

Kemudian kondisi yang diinginkan mengenai proyeksi ke depan bidang perikanan antara lain peningkatan produktivitas dengan perbaikan pola usaha dan pengelolaan. Penganekaragaman jenis komoditi atau pengenalan jenis komoditi budidaya baru dan adanya sosialisasi penggunaan pakan alternative. Diupayakan

adanya dukungan dari Dinas Pertanian maupun Pemerintah Kota Malang melalui instansi terkait untuk mendukung promosi dan kegiatan pemasaran.



V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Profil Usaha Budidaya Lele (*Clarias sp*) Mina Putri Kededes

Usaha budidaya lele ini merupakan usaha kelompok yang dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga beranggotakan 10 orang. Dengan ketua kelompok yaitu Bu Lina Maria dan anggotanya antara lain Bu Dana. Bu Yuliani. Bu Merry. Bu Fara. Bu Fatma. Bu Fifi. Bu Yurita. Bu Piani dan Bu Susanti. Usaha ini sudah berdiri dan diakui pemerintah sejak tahun 2015. System budidaya lele yang diterapkan yaitu NWS dimana kolam terbuat dari terpal dengan jumlah kolam yaitu sebanyak 17. Luas lahan yang digunakan dalam budidaya ini yaitu seluas 12x17 m². Dalam proses pembagian kerja yaitu secara bergilir antar anggota untuk pemberian pakan dan pengecekan. Kemudian pada saat pemanenan memerlukan tenaga kerja laki-laki sehingga memiliki satu karyawan laki-laki yaitu Bapak Yanto yang membantu proses pemanenan dan perawatan kolam.

5.2 Sejarah Kelompok Budidaya Lele (*Clarias sp*) Mina Putri Kededes

Budidaya ikan Lele (*Clarias sp*) milik kelompok Mina Putri Kededes dimana anggota dari kelompok ini adalah ibu-ibu rumah tangga. Yang diketuai oleh ibu Lina dan anggotanya yaitu 9 orang. Awal mula dibentuknya usaha ini adalah ide dari suami Ibu Lina yaitu Bapak Aji yang merupakan ketua dari kelompok budidaya lele Sumber Lancar yang lebih dahulu berdiri. Kemudian setelah usaha budidaya Bapak Aji mulai lancar. mengajak ibu-ibu termasuk istrinya untuk memanfaatkan waktu luang sebagai ibu rumah tangga dan menambah penghasilan keluarga. Karena usaha budidaya lele terbilang mudah. tidak membebani sebagai tanggung jawab seorang istri.

Kelompok Budidaya ikan lele Mina putri Kededes ini berdiri sejak tahun 2015. Awalnya hanya memiliki dua kolam didepan rumah. kemudian mulai

menyewa lahan yang luasnya kurang lebih 12x10 m² dengan jumlah kolam 17 yang memiliki tiga macam diameter yaitu 3. 2 dan 1.5. Masing-masing diameter memiliki jumlah tebar yang berbeda-beda. Pada tahun 2015 masih belum memiliki kavalum atau atap pada lahan usaha. Jadi hanya ada kolam kemudian pagar dan pintu dari bambu. Dan saat ini pada tahun 2018 sudah memiliki pagar dengan jarring hitam mengelilingi lahan kolam dan atap kavalum. Kemudian tanah dibawah sudah disemen. sehingga pada waktu musim hujan tidak becek.

Usaha budidaya lele Mina Putri Kendedes ini yang awalnya hanya untuk mengisi waktu luang ibu-ibu rumah tangga. kini sudah menjadi usaha budidaya lele terbesar se kelurahan Balarjosari dan pada bulan Februari dari pihak KKP mulai mendatangi lokasi budidaya ini serta mengadakan *shooting* (pengambilan) untuk dipublikasikan dengan tema pemberdayaan ibu-ibu rumah tangga.

5.3 Visi Misi Usaha Budidaya Lele

Suatu usaha didirikan memiliki tujuan yang dibuat oleh pemilik usaha tersebut. Dan tujuan utama dalam suatu bisnis ada keuntungan dan kesejahteraan anggota. Visi dari usaha budidaya lele Mina Putri Kendedes ini adalah Mengembangkan potensi dan kreativitas Ibu Rumah Tangga. Adapun misi untuk mencapai visi tersebut antara lain adalah :

- Megelola usaha budidaya ikan lele dengan kesibukan sebagai seorang ibu rumah tangga
- Mengikuti pelatihan yang diadakan oleh pemerintah mengenai pemberdayaan wanita
- Memiliki inovasi untuk mengembangkan usaha seperti adanya produk olahan dan memanfaatkan seluruh bagian ikan lele mulai dari kepala. duri dan daging

Dengan adanya visi dan misi dalam usaha kelompok budidaya lele Mina Putri Kendedes menambah motivasi dari ibu-ibu untuk mencapai tujuan usaha

yang didirikan tersebut. Dan dapat menambah wawasan dari ibu rumah tangga mengenai mengelola usaha. Selain itu mendapatkan ilmu terbaru dari pelatihan yang diadakan oleh pemerintah.

5.4 Aspek Teknis

Dalam aspek teknis terdapat sarana dan prasarana yang digunakan dalam budidaya ikan lele oleh kelompok Mina Putri Kendedes. Sarana dan prasarana adalah suatu alat bantu dalam menunjang jalannya suatu upaya agar terjadinya keberhasilan demi mencapai suatu tujuan. Dengan adanya sarana dan prasarana setiap upaya dilakukan akan jadi lebih mudah dan lancar. Bila kedua aspek ini tidak ada upaya yang dilakukan tidak akan berjalan. Jadi agar upaya yang dilakukan dapat berjalan dengan lancar diperlukannya sarana dan prasarana.

5.4.1 Sarana Produksi

Sarana produksi merupakan alat dan bahan yang digunakan untuk menunjang proses produksi. Berikut adalah sarana yang digunakan untuk melakukan budidaya ikan lele

Tabel 8 Sarana Produksi

No	Sarana	Fungsi	
1.	Besi	Sebagai kerangka kolam terpal	



Tabel 9 Lanjutan sarana produksi

2.	Terpai	Sebagai wadah penampungan air kolam	
3.	Keran Air	Sebagai penyalur air ke kolam	
4.	Selang Aerator	Sebagai sirkulasi oksigen	
5.	Batu Aerator	Sebagai sirkulasi oksigen	
6.	Paralon	Sebagai saluran air	

Tabel 10 Lanjutan sarana produksi

7.	Ember	Sebagai tempat pakan untuk disebar. tempat kalsium dan probiotik	
8.	Timbangan	Untuk menimbang ikan lele yang dijual	
9.	Seser	Untuk memanen ikan lele	
10.	Keranjang Grading	Tempat ikan lele dipanen	
11.	Talang	Berada diantara besi dan terpal agar tidak dimakan tik	

5.4.2 Prasarana Produksi

Prasarana produksi merupakan semua perangkat kelengkapan dasar yang secara tidak langsung menunjang pelaksanaan. Adapun prasarana yang

digunakan sebagai penunjang produksi di usaha budidaya ikan lele (*Clarias sp*) oleh kelompok Mina Putri Kendedes adalah sebagai berikut:

1. Kondisi Jalan

Akses jalan yang ada di usaha budidaya ikan lele ini termasuk strategis dikarenakan dekat dengan jalan raya. dan ibukota. Namun. lokasinya berada diantara perumahan. dimana kondisi jalannya tidak bisa dilalui oleh dua mobil yang berlawanan arah. Namun. keadaan jalannya sudah diaspal sehingga mudah untuk dilalui menggunakan sepeda motor.



Gambar 6 Kondisi Jalan

2. Penyediaan Tenaga Listrik

Penyediaan tenaga listrik usaha budidaya ikan lele Mina Putri Kendedes berasal dari PLN (Perusahaan Listrik Negara). Listrik selain digunakan sebagai tempat penerangan di lokasi budidaya juga digunakan sebagai penunjang oksigen dalam kolam melalui aerator. Daya listrik yang digunakan dalam usaha budidaya lele ini adalah 1300 Watt.

3. Komunikasi

Komunikasi merupakan hal yang penting dilakukan untuk menghindari kesalahan pahamam atau ketidaksesuaian dengan tujuan dari usaha budidaya ikan lele. Komunikasi yang dilakukan dalam usaha budidaya ikan lele ini ketika melakukan pembelian benih maupun ketika ada pesanan dari konsumen

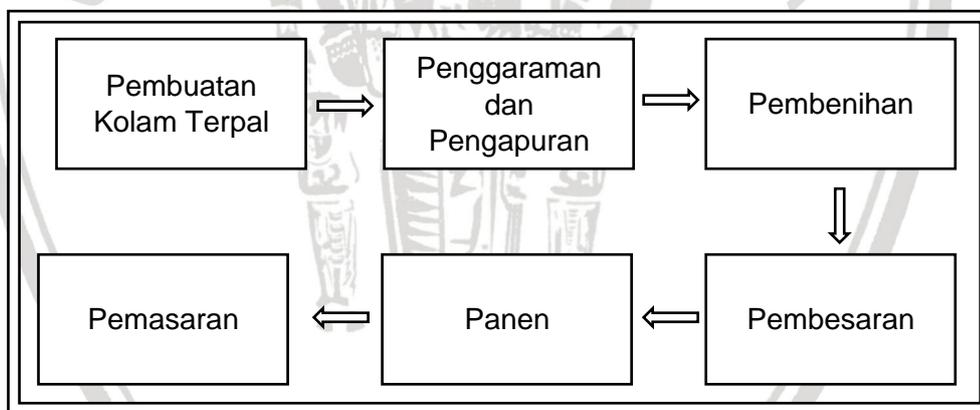
menggunakan telepon genggam pribadi. Tersedianya sinyal jaringan telepon mempermudah komunikasi keluar Kota maupun sekitar daerah Kota Malang.

4. Penyediaan Air

Air merupakan komponen penting dalam budidaya ikan jenis apapun. Ikan lele merupakan salah satu jenis ikan yang hidup di air tawar yang dapat bertahan hidup dengan kualitas air yang rendah. Namun, air yang digunakan dalam proses budidaya adalah air jernih yang digunakan oleh masyarakat untuk dikonsumsi. Penyediaan air dalam proses produksi diperoleh dari air sumur.

5.4.3 Proses Produksi Budidaya Ikan Lele

Proses produksi merupakan bagian dari aspek teknis. Terdapat beberapa tahap proses produksi mulai dari pembuatan kolam, penggaraman, pembenihan, pembesaran, panen, dan pemasaran. Berikut adalah mengenai proses produksi budidaya ikan lele dan penjelasannya.



Gambar 7 Proses Produksi Budidaya Ikan Lele

1. Pembuatan Kolam Terpal

Kolam yang digunakan dalam budidaya ikan lele ini adalah kolam terpal dengan bentuk lingkaran. Adapun jumlahnya yaitu 17 kolam dengan ukuran diameter 3 sebanyak 12 kolam. Diameter 2 sebanyak satu kolam dan diameter 1.5 sebanyak 4 kolam.. Bahan yang digunakan dalam pembuatan kolam terpal ini adalah rancangan besi, terpal dan paralon. Kemudian menyiapkan system

pengairan dan pasokan listrik melalui aerator yang dirangkai di kolam tersebut. dan pembuangan air maupun pengisian air melalui paralon yang sudah dirangkai. Proses pembuatan kolam dilakukan sendiri.

2. Penggaraman dan Pengapuran

Setelah kolam selesai dibuat selanjutnya adalah proses penggaraman dan pengapuran. Hal ini dilakukan untuk menjaga pH dari kondisi kolam dan untuk membunuh parasit yang menyerang ikan. Tetes probiotik dilakukan minimal satu minggu sebelum bibit ikan lele masuk ke dalam kolam.

3. Pembenihan

Benih yang disebar di usaha budidaya ikan lele ini dari Kediri dan Kepanjen yang diantar ke lokasi budidaya di Balarjosari. Jumlah benih yang disebar antara satu kolam dengan lainnya berbeda. tergantung diameter dari kolam tersebut. Untuk diameter 3 diisi 5000 ekor bibit ikan lele. diameter 2 diisi 2000 ekor ikan lele dan diameter 1.5 diisi 1000 ekor ikan lele.

4. Pembesaran

Dalam proses pembesaran. rutin melakukan pemberian pakan dalam sehari yaitu sebanyak dua kali sehari. Pemberian pakan yang dilakukan yaitu menyebar pakan sampai ikan kenyang. Menurut Sunarma (2004), bahwa pemberian pakan proses produksi pembesaran ikan lele yaitu tingkat pemberian pakan 3% dari bobot ikan. Kemudian frekuensi pemberian pakan 3 kali sehari.

Usaha budidaya ikan lele Mina Putri Kendedes, pemberian pakan menghabiskan 198 sak. Satu sak berisikan 30kg berat pakan. Selain pemberian pakan dalam proses pembesaran. juga melakukan pemberian vitamin maupun probiotik untuk ketahanan ikan dan pertumbuhan. Pemberian probiotik yaitu pada awal aplikasi sebelum melakukan tebar benih.

5. Panen

Panen dilakukan setelah 3 bulan proses budidaya yaitu ukuran ikan yang dipanen adalah ukuran konsumsi. Terdapat 17 kolam ikan lele. namun pemanenan dilakukan tidak di semua kolam. Setiap kolam memiliki ukuran ikan yang berbeda. Sehingga dapat melakukan panen setiap bulannya. Bahkan juga menerima pesanan dari konsumen hampir setiap hari.

6. Pemasaran

Dalam proses produksi, pemasaran merupakan tujuan untuk mendapatkan profit dari usaha. Pada usaha budidaya ikan lele kelompok Mina Putri Kendedes, pemasaran dilakukan dengan berbagai cara. Pertama, pemilik usaha langsung menjual ikan ke konsumen yang mengkonsumsi ikan lele, seperti ibu rumah tangga dan acara hajatan lainnya. Kemudian pemilik usaha juga menjual ikan ke pengepul yang selanjutnya di jual di warung-warung lalapan yang ada di Kota Malang.

5.5 Aspek Manajemen

Keberhasilan suatu usaha dapat dilihat dari istem kinerjanya. Suatu usaha perlu adanya manajemen untuk mencapai target. Sehingga arah dari kinerja dapat jelas dan sesuai dengan tujuan, yaitu untuk mencapai profit dan kesejahteraan anggota. Seperti yang terjadi di kelompok usaha budidaya ikan lele Mina Putri Kendedes, yang juga melakukan system manajemen untuk mencapai tujuan dari usaha. Berikut adalah aspek-aspek manajemen yang dilakukan di kelompok budidaya ini:

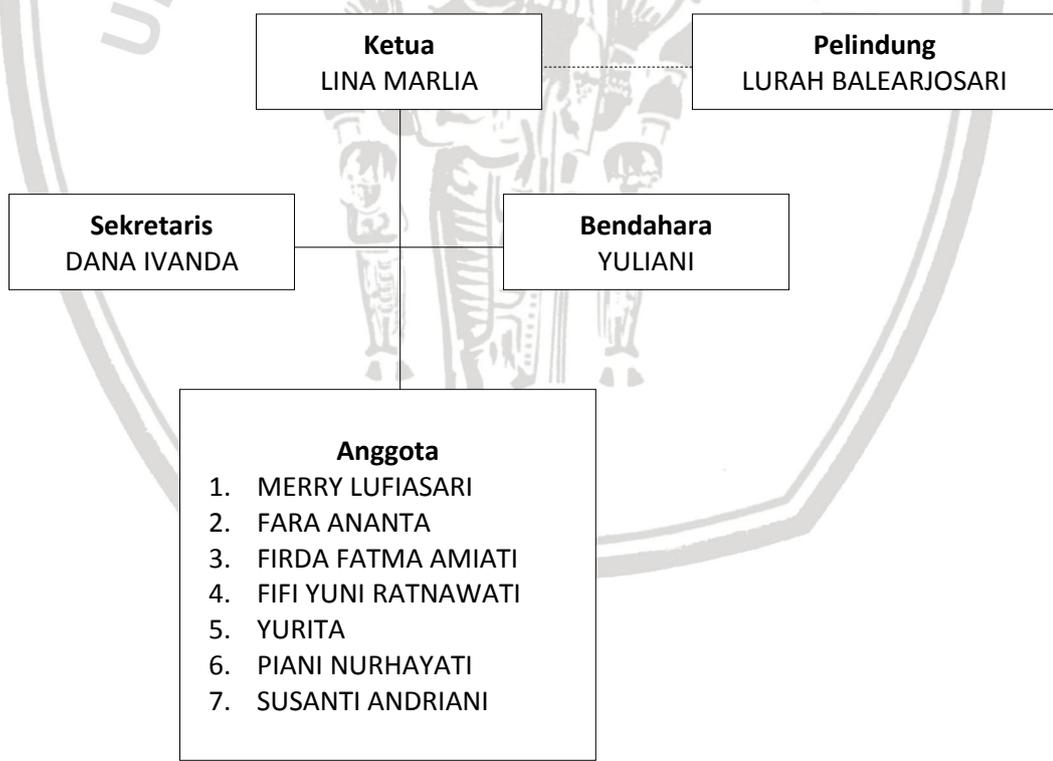
5.5.1 Perencanaan

Dalam suatu usaha perlu adanya perencanaan untuk mendapatkan arah mencapai tujuan dari usaha tersebut. Pada kelompok budidaya ikan lele Mina Putri Kendedes memiliki perencanaan dalam pengembangan usaha. Yaitu dengan

membuat berbagai macam olahan dengan memanfaatkan mulai dari kepala. daging hingga duri ikan lele. Dan untuk mencapai hal tersebut yang dilakukan oleh anggota budidaya ikan lele Mina Putri Kendedes yaitu mengikuti pelatihan yang diadakan oleh pemerintah. yaitu pelatihan mengenai olahan ikan. Sehingga dapat menambah wawasan untuk mengembangkan usaha.

5.5.2 Pengorganisasian

Usaha budidaya ikan lele Mina Putri Kendedes sudah berdiri secara resmi mulai tahun 2015 karena sudah mendapatkan surat keterangan dari notaris. Untuk mempermudah dalam mengelola usaha budidaya yang terdiri dari 10 anggota. maka perlu adanya kerjasama antar anggota. Sehingga terdapat struktur kinerja untuk membagi pertanggungjawaban. Dimana struktur pengorganisasian tersebut dapat dilihat pada berikut:



Gambar 8 Struktur Organisasi



Dari struktur organisasi diatas dapat diketahui bahwa dalam usaha budidaya lele ini mendapatkan perlindungan dari Lurah Balearjosari. kemudian diketuai oleh Ibu Lina dan didampingi dengan sekretaris beserta bendahara yaitu Ibu Dana dan Ibu Yuliani dimana alur perintah tertinggi berada pada ketua yang bertanggung jawab penuh terhadap usaha dan anggota.

5.5.3 Pergerakan

Untuk menjalankan suatu usaha maka perlu adanya dorongan serta motivasi antar anggota. Usaha budidaya ikan lele Mina Putri Kendedes melakukan perkumpulan setiap bulannya. Ketika ada jamaah pengajian, arisan ibu-ibu PKK anggota ini memanfaatkan waktu tersebut untuk berkumpul membahas usaha budidaya lele. Mengenai pengembangan, evaluasi maupun saran-saran dari anggota. Kemudian motivasi juga muncul dari pihak keluarga masing-masing untuk menambah penghasilan keluarga.

5.5.4 Pengontrolan

Usaha budidaya lele ini meskipun tergolong kedalam usaha yang mudah dijalankan. namun juga perlu adanya pengawasan kolam lele tersebut. Karena parasit dapat menyerang ikan lele sewaktu-waktu disaat cuaca tidak menentu. selain itu juga terdapat kucing kampung yang sering berkeliaran di sekitar kolam. Sehingga kolam harus ditutup dengan jaring agar kucing tidak dapat masuk ke dalam kolam. Dalam pengontrolan mengenai pakan. probiotik dan kebersihan lingkungan budidaya terdapat pembagian waktu yaitu mulai pagi hingga sore. Saat pagi hari mematikan lampu kemudian dilakukan pengecekan kolam sekaligus pemberian pakan. Lalu sore harinya di cek kembali sekaligus pemberian pakan dan menjelang malam mulai dihidupkannya kembali lampu.

5.6 Aspek Pemasaran

Pemasaran merupakan tujuan dari suatu usaha. Untuk mendapatkan nilai tukar dari produk yang dihasilkan dan mendapatkan keuntungan dari hasil pemasaran. Selain itu juga dapat memperkenalkan produk ke berbagai wilayah karena adanya transaksi.

5.6.1 Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran mencakup 4P yaitu (*product. price. place and promotion*) dimana empat hal tersebut merupakan kegiatan pemasaran yang saling menunjang satu sama lain. Berikut bauran pemasaran yang ada di budidaya ikan lele kelompok Mina Putri Kendedes:

- *Product* : Produk yang dihasilkan dalam usaha ini adalah ikan lele segar
- *Price* : Harga jual ikan lele perkilo yaitu Rp 16.000
- *Place* : Tempat yang digunakan untuk pemasaran yaitu di lokasi budidaya tersebut tepatnya di Kelurahan Balearjosari. Lokasi yang berada di kota dan dekat dengan jalan raya antar kota. Sehingga memudahkan untuk dijangkau.
- *Promotion* : promosi yang dilakukan oleh kelompok usaha budidaya ikan lele Mina Putri Kendedes masih dari mulut ke mulut. Belum ada promosi secara online maupun media cetak.

5.6.2 Margin Pemasaran

Margin pemasaran merupakan selisih harga ditingkat produsen dengan konsumen tingkat satu ataupun dua. Di dalam budidaya ikan lele kelompok Mina Putri Kendedes terdapat konsumen langsung dan konsumen tidak langsung. Harga ikan lele dari kelompok budidaya ini selaku produsen yaitu Rp 16.000/kg. kemudian dijual ke ibu rumah tangga. konsumen dari warung makan dan pengepul. Pengepul menjual lagi di pasaran dengan harga pasar yaitu Rp 21.000/kg. Sehingga margin dari pemasaran ini yaitu sebesar Rp 5.000.

5.7 Aspek Finansial

5.7.1 Aspek Finansial Jangka Pendek

Aspek finansial jangka pendek merupakan perhitungan keadaan keuangan usaha dalam jangka waktu pendek yang dapat diketahui dalam satu tahun usaha. Aspek jangka pendek meliputi permodalan, biaya produksi, penerimaan, *Revenue Cost Ratio* (RC Ratio), Keuntungan dan *Break Even Point* (BEP).

a. Permodalan

Modal yang ada pada usaha budidaya ikan lele (*Clarias sp*) kelompok Mina Putri Kendedes ini adalah dari modal sendiri. Modal meliputi modal tetap, modal lancar dan modal kerja. Dimana modal tetap yang dikeluarkan yaitu sebesar Rp46.874.500. Kemudian modal lancar yang dikeluarkan yaitu sebesar Rp175.210.000 dan modal kerja yaitu hasil dari penjumlahan modal lancar dengan penyusutan dikeluarkan sebesar Rp190.834.833 dengan rincian penggunaan modal pada Lampiran 2,3 dan 4.

b. Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan pengeluaran yang dilakukan oleh pengusaha dalam melakukan siklus budidaya ikan lele. Biaya terbagi menjadi biaya tetap (*Fix Cost*) dan biaya variable atau (*Variable Cost*). Jumlah biaya ini diakumulasi dalam waktu satu tahun dengan 4 kali siklus produksi, dimana satu siklus yaitu membutuhkan waktu 3 bulan. Biaya tetap yang dikeluarkan yaitu sebesar Rp16.374.833 yang digunakan untuk sewa tanah dan hasil dari penyusutan tiap tahunnya. Kemudian biaya variable yang dikeluarkan dalam satu tahun produksi yaitu sebesar Rp174.460.000. Jumlah biaya total yang dikeluarkan oleh kelompok Mina Putri Kendedes pertahun dengan 17 kolam ikan lele yaitu sebesar Rp190.834.833 dengan rincian pada Lampiran 5.

c. Penerimaan

Penerimaan diperoleh dari hasil produksi dikalikan dengan harga ikan lele perkilogramnya. Jumlah penerimaan yang diperoleh juga diakumulasi dalam satu tahun. Satu kilogram ikan berisi 10 ekor/ kg nya. Dalam satu tahun mampu menjual 26.400 kg ikan lele dengan harga perkilo yaitu Rp 16.000. sehingga penerimaan yang diperoleh usaha budidaya ikan lele (*Clarias* sp) adalah sebesar Rp422.400.000. dengan rincian perhitungan pada Lampiran 6.

d. Revenue Cost Ratio (RC Ratio)

Revenue Cost Ratio (RC Ratio) jika lebih dari satu berarti usaha ini layak untuk dijalankan. Dan perhitungan ini untuk mengetahui keuntungan yang didapat dalam setahun dengan jumlah biaya yang telah dikeluarkan. Jadi dari hasil perhitungan diperoleh RC Ratio yang ada pada usaha budidaya ikan lele Mina Putri Kendedes adalah sebesar 2.21 yang berarti usaha ini sudah layak untuk dijalankan. Perhitungan terdapat pada Lampiran 7.

e. Keuntungan

Keuntungan merupakan hasil pengurangan dari penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan dalam waktu setahun. Dari hasil perhitungan 4 kali siklus produksi budidaya ikan lele selama setahun dengan 17 kolam ikan lele didapatkan keuntungan sebesar Rp231.565.167. Untuk perhitungan terdapat pada Lampiran 8.

f. Break Even Point (BEP)

Untuk mengetahui suatu usaha sudah berada pada titik impas maka perlu melakukan perhitungan *Break Even Point*. Perhitungan ini terdapat dua jenis yaitu BEP sales dan BEP unit. BEP sales yang diperoleh oleh usaha budidaya ikan lele ini berdasarkan perhitungan adalah berada pada posisi balik modal tidak untung dan tidak rugi jika penerimaan yang didapat adalah sebesar Rp27.896.787,93. Kemudian jika hasil produksinya mencapai 1.744kg ikan lele. maka usaha ini tidak

mendapatkan untung juga tidak rugi. jumlah ini adalah BEP unit. Untuk perhitungan terdapat pada Lampiran 9.

5.7.2 Aspek Finansial Jangka Panjang

Aspek finansial jangka Panjang yaitu untuk mengetahui keadaan usaha ini dalam beberapa tahun kedepan. Jangka Panjang diketahui dengan beberapa perhitungan yaitu *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C), dan *Payback Period* (PP).

a. *Net Present Value* (NPV)

Net Present Value (NPV) merupakan nilai untuk mengetahui kelayakan suatu usaha jika nilai yang diperoleh adalah lebih dari 0 (nol) berarti usaha tersebut layak untuk dikembangkan. Nilai yang didapat berdasarkan pada keuntungan dan biaya yang dikeluarkan selama melakukan produksi dan juga nilai investasi. Jika diketahui suku bunga Bank yaitu sebesar 4.25%. Maka nilai NPV yang diperoleh dari perhitungan adalah sebesar Rp577.671.004. Nilai tersebut adalah lebih dari 0 berarti dapat dikatakan bahwa usaha budidaya ikan lele oleh kelompok Mina Putri Kendedes dinyatakan layak untuk dijalankan dan investasi yang dikeluarkan memberikan manfaat bagi usaha ini. Perhitungan berada di Lampiran 11.

b. *Internal Rate of Return* (IRR)

Internal Rate of Return (IRR) merupakan nilai untuk mengetahui perbandingan antara suku bunga yang diperoleh dari hasil investasi dengan suku bunga bank yang ada saat ini. Jika nilai yang diperoleh melebihi nilai suku bunga deposito. maka usaha ini layak untuk dijalankan. Hasil yang diperoleh dari perhitungan bahwa nilai IRR adalah sebesar 467% yang berarti bahwa usaha ini sebaiknya dijalankan karena nilai IRR melebihi suku bunga deposito yaitu sebesar 4.25%. Perhitungan berada di Lampiran 11.

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

Net Benefit Cost Ratio (Net B/C) merupakan nilai manfaat yang diperoleh dari usaha ketika melakukan pengeluaran biaya. Dari hasil perhitungan diketahui bahwa nilai Net B/C yang diperoleh pada usaha budidaya ikan lele kelompok Mina Putri Kendedes adalah sebesar 13,12 yang berarti nilai tersebut lebih besar daripada 1. Sehingga usaha budidaya ikan lele ini dapat dikatakan layak untuk dijalankan secara finansial. Perhitungan berada di Lampiran 11.

d. *Payback Period* (PP)

Payback Period (PP) merupakan jangka waktu yang dibutuhkan kembalinya investasi yang telah dikeluarkan dari keuntungan yang didapatkan pada usaha budidaya ikan lele. Dari hasil perhitungan diketahui bahwa hasil yang diperoleh adalah sebesar 0,2. Hasil ini berarti bahwa lamanya pengembalian investasi pada usaha budidaya ikan lele Mina Putri Kendedes adalah 0,2 tahun atau memerlukan waktu 2 bulan 4 minggu untuk pengembalian investasi. Perhitungan berada di Lampiran 11.

5.8 Analisis Faktor Internal Eksternal

Berdasarkan data yang diperoleh dari wawancara dan pengamatan langsung ke lokasi penelitian didapatkan beberapa faktor internal dan eksternal yang memengaruhi pengembangan usaha ikan lele kelompok Mina Putri Kendedes. Factor internal meliputi kekuatan dan kelemahan. Sedangkan factor eksternal meliputi peluang dan ancaman.

Berikut adalah hasil dari faktor internal menggunakan matriks IFE

Tabel 11 Matrik IFE

FAKTOR INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING
kekuatan			
teknik budidaya yang mudah diterapkan	0,09	4	0,36
lokasi yang strategis dengan perkotaan	0,09	4	0,36
komunikasi antar anggota berjalan baik	0,11	4	0,42
memperluas lokasi dan menambah kolam budidaya	0,11	4	0,42
menambah produk usaha olahan ikan lele	0,06	4	0,25
legalitas usaha yang sudah terdaftar resmi	0,11	3	0,32
kualitas ikan lele yang baik	0,11	3	0,32
keikutsertaan anggota untuk mengikuti pelatihan	0,08	4	0,30
kelemahan			
belum bisa memenuhi keinginan pasar sepenuhnya	0,08	2	0,17
belum ada pencatatan yang jelas tentang produksi	0,08	2	0,17
belum ada pencatatan yang konkret mengenai keuangan	0,08	2	0,17
TOTAL			3,28

Dari table analisis IFE (*Internal Factor Evaluation*) diketahui bahwa jumlah skors yang diperoleh yaitu 3,17. Menurut Rengkuti (2004). bahwa skor hasil kali dari bobot dengan rating hasilnya berada diantara 0,0 hingga 4,0. Jika hasil yang diperoleh mencapai 0,0 berarti usaha tersebut dikatakan sangat lemah. Sedangkan jika mencapai 4,0 skor yang diperoleh maka usaha tersebut dikatakan sangat kuat. Hasil yang diperoleh dari analisis IFE penentuan skor didapat 3,17 yang berarti usaha ini sudah berada diatas rata-rata dan dikatakan kuat. Dan jumlah dari skor kekuatan lebih tinggi dibanding dengan jumlah skor kelemahan.

Berikut adalah analisis hasil dari factor eksternal menggunakan matriks

EFE

Tabel 12 Matriks EFE

FAKTOR EKSTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING
peluang			
memperluas pasar	0,13	4	0,51
perkembangan teknologi dan informasi	0,13	4	0,51
permintaan pasar yang tinggi	0,11	4	0,43
loyalitas pembeli	0,11	3	0,32
minimnya pesaing	0,08	3	0,23
ancaman			
kondisi cuaca yang tidak menentu	0,13	4	0,51
penyakit pada ikan	0,13	4	0,51
munculnya pesaing baru	0,08	3	0,23
benih yang kurang berkualitas	0,13	4	0,51
TOTAL			3,74

Dari table diatas dapat diketahui bahwa hasil skor yaitu perkalian antara bobot dengan rating diperoleh 3.81 pada matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*). Hasil tersebut menunjukkan bahwa usaha ini dikatakan berpotensi dalam pengembangannya karena nilai yang diperoleh berada diatas rata-rata dan hampir mendekati nilai maksimal yang berarti sangat berpotensi yaitu 4.0. Selain itu jumlah antara peluang dan ancaman lebih tinggi nilai skor peluang.

5.9 Analisis Matriks IE

Dari hasil analisis IFE dan EFE selanjutnya adalah dapat mengetahui posisi dari skor yang diperoleh menggunakan matriks IE. Berikut adalah matriks IE yang diperoleh berdasarkan analisis pembobotan, rating dan skor faktor internal eksternal.

Tabel 13 Matriks IE

total skor terbobot IFE

	Kuat 3.0-4.0	Medium 2.0-2.99	Lemah 1.0-1.99	total skor EFE
Kuat 3.0-4.0	I	II	III	
Medium 2.0- 2.99	IV	V	VI	
Lemah 1.0-1.99	VII	VIII	IX	

Dari diatas diketahui bahwa hasil dari IFE dan EFE usaha budidaya ikan lele kelompok Mina Putri Kendedes berada pada kuadran I dengan skor yang diperoleh 3,28 ; 3,74. Dimana hasil ini berarti bahwa usaha tersebut dapat dikan tumbuh dan membangun. Dan strategi yang dapat digunakan untuk usaha ini yaitu strategi pertumbuhan yang meliputi penentrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk.

5.10 Analisis SWOT

Setelah melakukan pencocokan menggunakan matriks IE. selanjutnya adalah analisis SWOT yaitu untuk mengetahui strategi berdasarkan kekuatan. kelemahan. peluang dan ancaman yang ada pada usaha budidaya ikan lele Mina Putri Kendedes. Berikut adalah hasil dari matriks analisis SWOT.



Tabel 14 Analisis SWOT

SWOT	STRENGTHS (S)	WEAKNESS (W)
	teknik budidaya yang mudah diterapkan lokasi yang strategis dengan perkotaan komunikasi antar anggota berjalan baik permintaan pasar yang tinggi kualitas ikan lele yang baik keikutsertaan anggota untuk mengikuti pelatihan	belum bisa memenuhi keinginan pasar sepenuhnya belum ada pencatatan yang jelas tentang produksi belum ada pencatatan yang konkret mengenai keuangan
OPPORTUNITY (O)	STRATEGI SO	STRATEGI WO
memperluas lokasi dan menambah kolam budidaya memperluas pasar perkembangan teknologi dan informasi menambah produk usaha olahan ikan lele loyalitas pembeli minimnya pesaing legalitas usaha yang sudah terdaftar resmi	Mengembangkan pasar dari lokasi usaha yang strategis dekat dengan perkotaan sehingga dapat meningkatkan jumlah konsumen	memperluas lokasi budidaya sehingga dapat memenuhi keinginan pasar sepenuhnya
TREATHS (T)	STRATEGI ST	STRATEGI WT
kondisi cuaca yang tidak menentu penyakit pada ikan munculnya pesaing baru benih yang kurang berkualitas	Membuat inovasi produk baru seperti olahan makanan dengan mengikuti pelatihan	Meningkatkan kualitas ikan lele dengan cara memilih benih yang berkualitas

Dari table diatas berdasarkan pencocokan diketahui bahwa terdapat empat strategi yang dapat dijadikan alternative dalam pengembangan usaha budidaya ikan lele di Kelompok Mina Putri Kendedes. Antara lain strateginya yaitu SO, WO, ST, dan WT.

- Strategi SO (*Strengths Opportunity*) : Mengembangkan pasar dari lokasi usaha yang strategis dekat dengan perkotaan sehingga dapat meningkatkan jumlah konsumen
- Strategi WO (*Weakness Opportunity*) : memperluas lokasi budidaya sehingga dapat memenuhi keinginan pasar sepenuhnya
- Strategi ST (*Strengths Treaths*) : Membuat inovasi produk baru seperti olahan makanan dengan mengikuti pelatihan
- Strategi WT (*Weakness Treaths*) : Meningkatkan kualitas ikan lele dengan cara memilih benih yang berkualitas

5.11 Analisis QSPM

Setelah melalui tahap pencocokan menggunakan matriks IE dan analisis SWOT. selanjutnya adalah dengan menentukan strategi yang paling tepat digunakan dalam usaha budidaya ikan lele kelompok Mina Putri Kendedes yaitu menggunakan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*). Dengan menggunakan matriks ini akan diketahui nilai daya tarik dari masing-masing strategi. sehingga nilai tertinggi dapat menjadi alternative strategi yang dapat diterapkan di usaha budidaya ikan lele kelompok Mina Putri Kendedes. Terdapat empat pilihan strategi untuk megembangkan usaha. antara lain:

Strategi 1 : Mengembangkan Pasar

Strategi 2 : Memperluas Lokasi Usaha

Strategi 3 : Membuat Inovasi Produk Baru

Strategi 4 : Meningkatkan Kualitas Ikan Lele

Berikut adalah hasil data menggunakan QSPM.

Tabel 15 Matriks QSPM

Attractive SCORE	BOBOT	Strategi 1		Strategi 2		Strategi 3		Strategi 4	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
kekuatan									
teknik budidaya yang mudah diterapkan	0,11	3,00	0,32	2,75	0,29	2,75	0,29	3,25	0,35
lokasi yang strategis dengan perkotaan	0,11	3,75	0,40	3,75	0,40	2,75	0,29	3,25	0,35
komunikasi antar anggota berjalan baik	0,06	3,25	0,21	3,25	0,21	3,25	0,21	3	0,19
memperluas lokasi dan menambah kolam budidaya	0,11	4,00	0,42	3,75	0,40	4,00	0,42	3,75	0,40
kualitas ikan lele yang baik	0,11	4,00	0,42	3,50	0,37	3,75	0,40	3,5	0,37
keikutsertaan anggota untuk mengikuti pelatihan	0,08	2,50	0,19	2,50	0,19	3,00	0,23	3,5	0,26
menambah produk usaha olahan ikan lele	0,00	3,50	0,00	3,50	0,00	3,00	0,00	3,25	0,00
legalitas usaha yang sudah terdaftar resmi	0,00	3,50	0,00	3,50	0,00	3,25	0,00	3,25	0,00
kelemahan									
belum bisa memenuhi keinginan pasar sepenuhnya	0,08	3,50	0,30	3,25	0,28	2,75	0,23	4	0,34
belum ada pencatatan yang jelas tentang produksi	1,00	2,00	2,00	1,50	1,50	2,00	2,00	2,5	2,50
belum ada pencatatan yang konkret mengenai keuangan	0,00	3,25	0,00	2,75	0,00	3,00	0,00	3	0,00
peluang									
permintaan pasar yang tinggi	0,13	4,00	0,51	3,50	0,44	3,75	0,47	3,5	0,44
memperluas pasar	0,11	4,00	0,43	4,00	0,43	3,75	0,41	4	0,43
perkembangan teknologi dan informasi	0,11	3,75	0,41	3,75	0,41	3,75	0,41	3,75	0,41
loyalitas pembeli	0,08	3,50	0,27	3,50	0,27	3,75	0,28	3,75	0,28
minimnya pesaing	0,00	3,00	0,00	2,75	0,00	2,50	0,00	3,25	0,00

Tabel 16 Lanjutan QSPM

ancaman									
kondisi cuaca yang tidak menentu	0,13	3,25	0,41	2,75	0,35	3,25	0,41	3,25	0,41
penyakit pada ikan	0,08	3,25	0,25	3,25	0,25	3,50	0,27	3,75	0,28
munculnya pesaing baru	0,13	3,00	0,38	3,00	0,38	3,50	0,44	3,25	0,41
benih yang kurang berkualitas	1,00	3,25	3,25	3,50	3,50	3,75	3,75	3,75	3,75
TOTAL			10,15		9,65		10,51		11,18

Dari diatas dapat diketahui bahwa berdasarkan pada metode QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) dapat diketahui empat strategi yang dapat diterapkan pada usaha budidaya ikan lele Mina Putri Kendedes. Namun, dari keempat strategi tersebut dapat dipilih yang paling utama untuk menjadi langkah melakukan perkembangan usaha. Dan nilai tertinggi yang diperoleh dari perhitungan berdasarkan bobot dan AS (*Attractiveness Scores*) diperoleh TAS (*Total Attractiveness Scores*) dengan total nilai tertinggi pada strategi 4 yaitu meningkatkan kualitas ikan lele. Jika diurutkan nilai strategi tertinggi ke terendah maka hasil yang didapat adalah:

- 1). Strategi 4 : Meningkatkan Kualitas Ikan Lele
- 2). Strategi 1 : Mengembangkan Pasar
- 3). Strategi 3 : Membuat Inovasi Produk Baru
- 4). Strategi 2 : Memperluas Lokasi Budidaya

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian laporan akhir skripsi dapat diambil kesimpulan antara lain:

1. Budidaya ikan Lele (*Clarias sp*) milik kelompok Mina Putri Kendedes dimana anggota dari kelompok ini adalah ibu-ibu rumah tangga. Kelompok Budidaya ikan lele Mina putri Kendedes ini berdiri sejak tahun 2015. Dengan jumlah 17 kolam ikan lele.
2. Usaha budidaya ikan lele Mina Putri Kendedes termasuk kedalam usaha yang layak dijalankan saat ini dan tiga tahun kedepan. Terdapat aspek teknis berupa sarana prasarana yang menunjang kegiatan produksi, aspek manajemen dan pemasaran
3. Pengembangan usaha budidaya ikan lele kelompok Mina Putri Kendedes dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Yang berupa kekuatan dan kelemahan dari usaha budidaya ikan lele. Kemudian peluang dan ancaman dari luar usaha budidaya ikan lele.
4. Terdapat empat pilihan strategi yang dapat digunakan dalam pengembangan usaha budidaya ikan lele Mina Putri Kendedes. yaitu mengembangkan pasar. memperluas lokasi usaha. membuat inovasi produk baru dan meningkatkan kualitas ikan lele. Berdasarkan matriks QSPM strategi yang paling alternative untuk diterapkan di usaha budidaya ikan lele ini adalah meningkatkan kualitas ikan lele. Selanjutnya dapat diikuti oleh ketiga strategi setelahnya dengan urutan berdasarkan nilai Tarik tertinggi yaitu mengembangkan pasar. membuat inovasi produk baru dan memperluas lokasi budidaya.

6.2 Saran

- Kelompok Budidaya Ikan lele

Dapat melakukan pengembangan usaha seperti hasil yang sudah didapatkan yaitu meningkatkan kualitas benih ikan lele untuk menurunkan jumlah kematian ada ikan.

- Pemerintah

Pemberian fasilitas yang lebih baik. dan melakukan pelatihan-pelatihan untuk mengembangkan usaha budidaya ikan lele.

- Perguruan Tinggi

Untuk meneliti lebih lanjut. mengenai kelanjutan dari strategi yang diperoleh atau dapat menggunakan metode lainnya untuk mengembangkan usaha.



DAFTAR PUSTAKA

- Adi, V. (2011). *Analisis Usaha Perikanan Budidaya*. Jepara: Direktorat Jendral Perikanan Budidaya Balai Besar Pengembangan Budidaya Air Payau.
- Arifin, J. (2007). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Arsyad, L., & Soeratno. (1993). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Badan Pertahanan Nasional, K. (2018). *Kementrian Agraria dan Tata Ruang*. Retrieved Juni 1, 2018, from Kementrian Agraria dan Tata Ruang: <http://www.bpn.go.id/Publikasi/Peraturan-Perundangan/Undang-Undang/undang-undang-nomor-45-tahun-2009-886>
- Cannon, P. P. (2008). *Pemasaran Dasar*. Jakarta: Salemba Empat.
- Dajan, A. (2000). *Pengantar Metode Statistik Jilid I*. Jakarta: Pustaka LP3ES.
- David. (2012). *Manajemen Strategis Konsep*. Jakarta: Salemba Empat.
- Dedi, A. K., Suryani, A., & Cahyadi, E. R. (2015). Prospek Pengembangan Pembenihan Ikan Lele (*Clarias sp*) di Desa Babakan Kecamatan Ciseeng Kabupaten Bogor. *Manajemen IKM*, 22-33.
- Dinas Pertanian Kota Malang. (2018). *Dinas Pertanian Kota Malang*. Retrieved from Dinas Pertanian Kota Malang: <http://malangkota.go.id>
- Ditjen Perikanan Budidaya . (2015). *Analisis Data Pokok Kelautan dan Perikanan*. Retrieved Januari 20, 2018, from Analisis Data Pokok Kelautan dan Perikanan: statistik.kkp.go.id
- Effendi, I. (2004). *Pengantar Akuakultur*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Fuad, M., H. C., Nurlela, Sugiharto, & Paulus. (2006). *Pengantar Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Google, I. (2018, January 10). *Google Image*. Diambil kembali dari Google Image: <http://www.googleimage.com>
- Griffin, J. (2003). *Customer Loyalty : Menumbuhkan dan Mempertahankan Pelanggan*. Jakarta: Airlangga.
- Guyana, J., & Mustamu, R. H. (2013). Perumusan Strategi Bersaing Perusahaan yang Bergerak dalam Industri Pelayaran. *AGRORA*.
- Hamali, A. (2016). *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*. Jakarta: Kencana.
- Hanafie, R. (2010). *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Yogyakarta: CV Andi.
- Hendriana, A. (2010). *Pembesaran Lele Kolam Terpal*. Bogor: PS.
- Herujito, Y. M. (2001). *Dasar-dasar Manajemen*. Bogor: Grasindo.

- Husnan, & Suwarsono. (1994). *Studi Kelayakan Proyek*. Yogyakarta: UPPAMPYKPN.
- Ibrahim, Y. (1998). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Jakfar, K. (2013). *Studi Kelayakan bisnis*. Jakarta: KENCANA PRENADA MEDIA GROUP.
- Jatnika, D., Sumantadinata, K., & Pandjaitan, N. H. (2014). Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (*Clarias sp*) di Lahan Kering di Kabupaten Gunungkidul, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. *Manajemen IKM*, 96-105.
- Kantor Kelurahan Balearjosari. (2017). *Monografi Keadaan Penduduk*. Malang: Kelurahan Balearjosari.
- Kasmir, J. (2010). *Studi Kelayakan Usaha*. Jakarta: KENCANA PRENANDA MEDIA GROUP.
- Kordi, G. (2010). *Budidaya Ikan Lele di Kolam Terpal*. Yogyakarta: LILY PUBLISHER.
- Lukito, A., & Prayugo, S. (2007). *Panduan Lengkap Lobster Air Tawar*. Depok: Penebar Swadaya.
- Mahyuddin, K. (2008). *Panduan Lengkap Agribisnis Lele*. Bogor: Penebar Swadaya.
- Marzuki. (2002). *Metodologi Riset*. Yogyakarta: BPFE UII.
- Mulyadi. (2008). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Narbuko, C., & Achmadi, H. (2007). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Nazir, M. (2005). *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Ningsih, K., & Hamamah, H. (2014). Matriks Internal Factor Evaluation (IFE) dan External Factor Evaluation (EFE) Buah Naga Organik (*Hylocereus undatus*). 12-21.
- Primyastanto, M. (2011). *Feasibility Study Usaha Perikanan*. Malang: UB Press.
- Purwandari, S. (2015). Analisis Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) sebagai Landasan Menentukan Strategi Pemasaran Pada SMK Citra Medika Sukoharjo. *Sainstech Politeknik Indonesia Surakarta ISSN : 2355-5009*.
- Rangkuti, F. (2006). *Analisis SWOT*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Umum.
- Riska, F. F., Primyastanto, M., & Abidin, Z. (2015). Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (*Clarias sp*) pada Usaha Perseorangan "Toni Makmur" Dikawasan Agropolitan Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang. *ESCOFiM*, 48-54.

- Riyanto, B. (1995). *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan Edisi Keempat*. Yogyakarta: BPFE.
- Samadi, B. (2007). *Kentang*. Yogyakarta: Kanisius.
- Sanusi, B. (2000). *Pengantar Evaluasi Proyek*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Soekartawi. (2006). *Analisis Usaha Tani*. Jakarta: UI Press.
- Subagyo, A. (2008). *Studi Kelayakan*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sunarma, A. (2004). Peningkatan Produktifitas Usaha Lele SANGKURIANG (Clarias sp). *Temu Unit Pelaksana Teknis (UPT) dan Temu Usaha Direktorat Jendral Perikanan Budidaya* (p. 13 halaman). Bandung: Departemen Kelautan dan Perikanan.
- Suratman. (2000). *Studi Kelayakan Proyek*. Yogyakarta: J&J Learning.
- Surya, H., & Putra, R. (2016). Tingkat Kemandirian Keuangan Daerah dan Hubungannya dengan Pertumbuhan Ekonomi Provinsi Jambi. *Perspektif Pembiayaan dan Pembangunan Daerah*, 243-256.
- Suyanto, R. (2008). *Budidaya Ikan Lele*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Tim Penulis Agriflo. (2013). *Lele Peluang Bisnis dan Kisah Sukses*. Agriflo.
- Umar. (2003). *Riset Sumberdaya Manusia*. Jakarta: Gramedia.
- Winardi, M. A. (2014). Strategi Operasional Bisnis Konsultan di Jakarta untuk Meraih Peluang yang Lebih Baik. *MIX*, 135-150.
- Zulkarnaen, & Sutopo. (2013). Analisis Strategi Pemasaran pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Makanan Ringan (Studi Penelitian UKM Snack Barokah di Solo). *Diponegoro Journal of Management*, 1-13.