

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN SIDAT (*Anguilla
bicolor*) PADA UNIT KERJA BUDIDAYA AIR TAWAR (UK BAT)
WONOCATUR, KABUPATEN SLEMAN, DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA**

SKRIPSI

Oleh :

**MAHARANI KENANTY PUTRI
NIM. 155080407111032**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2019**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN SIDAT (*Anguilla
bicolor*) PADA UNIT KERJA BUDIDAYA AIR TAWAR (UK BAT)
WONOCATUR, KABUPATEN SLEMAN, DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA**

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

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

Oleh :

**MAHARANI KENANTY PUTRI
NIM. 155080407111032**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2019**

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN SIDAT (*Anguilla bicolor*) PADA UNIT KERJA BUDIDAYA AIR TAWAR (UK BAT) WONOCATUR, KABUPATEN SLEMAN, DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA

Oleh :
MAHARANI KENANTY PUTRI
NIM. 155080407111032

Telah dipertahankan didepan penguji
pada tanggal 21 Juni 2019
dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Mengetahui,
Ketua Jurusan Sosial Ekonomi
Perikanan dan Kelautan



Dr. Ir. Edi Susilo, MS
NIP. 195912051985031003
Tanggal : 10 JUN 2019

Menyetujui,
Dosen Pembimbing

Dr. Ir. Harsuko Riniwati, MP
NIP. 196606041990032001
Tanggal : 10 JUL 2019



IDENTITAS TIM PENGUJI

Judul : **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN SIDAT
(*Anguilla bicolor*) PADA UNIT KERJA BUDIDAYA AIR TAWAR (UK
BAT) WONOCATUR, KABUPATEN SLEMAN, DAERAH ISTIMEWA
YOGYAKARTA**

Nama Mahasiswa : Maharani Kenanty Putri

NIM : 155080407111032

Program Studi : Agrobisnis Perikanan

PENGUJI PEMBIMBING:

Pembimbing : Dr. Ir. Harsuko Riniwati, MP

PENGUJI BUKAN PEMBIMBING:

Dosen Penguji 1 : Prof. Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MP

Dosen Penguji 2 : Wildan Al Farizi, SE.,M.Ling

Tanggal Ujian : 21 Juni 2019



UCAPAN TERIMAKASIH

Puji syukur kepada Allah SWT telah memberikan kesehatan dan rahmat-Nya sehingga laporan ini bisa berjalan dengan lancar. Dalam penyusunan laporan ini penulis mendapat berbagai bantuan dan dukungan dari berbagai pihak demi terselesainya laporan ini. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Keluarga yaitu kedua orang tua saya Kuntjoro, Netty Dharmawaty, Kakak saya Mahesa Putra, Muhammad Caesar Saputra yang selalu memberikan dukungan dalam bentuk moral, spiritual dan materiil.
2. Ibu Dr. Ir. Harsuko Riniwati, S.Pi, MP selaku dosen pembimbing yang telah memberikan petunjuk, informasi serta waktu untuk membimbing sehingga laporan ini dapat terselesaikan.
3. Bapak Supanto, Mas Alam, Bapak Kasido, Mas Rochman, Mas Yudi, selaku responden telah memperbolehkan saya melakukan penelitian.
4. Sahabat-sahabat terdekat saya Indah, Syafa, Bagus, Eka Ratna, Ricki, Audrey, Della, Derpina, Nawang, Rafif, Budi, yasri, Imel.
5. Dosen penguji Prof. Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MP dan Wildan Al Farizi, SE, M.Ling selaku dosen penguji yang telah memberikan masukan-masukan yang mendukung.
6. Rekan-rekan seperjuangan bimbingan skripsi Dr. Ir. Harsuko Riniwati, MP yang saling membantu dan menyemangati
7. seluruh teman-teman Agrobisnis Perikanan Angkatan 2015 yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang selalu memberi dukungan dan motivasi untuk menyelesaikan skripsi ini.

RINGKASAN

MAHARANI KENANTY PUTRI. Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Sidat (*Anguilla bicolor*) Pada Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur, Kabupaten Sleman, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (dibawah bimbingan dari **Dr. Ir. Harsuko Riniwati, MP.**)

Budidaya sidat kini menjadi salah satu usaha yang menjanjikan dan diminati oleh berbagai pelaku bisnis budidaya sidat nasional dan internasional. Komoditas sidat menjadi komoditas unggulan dengan nilai ekonomis yang tinggi, selain cita rasanya yang unik lezat disukai oleh konsumen Jepang, Korea, Amerika, Eropa, Taiwan dan Cina. Permintaan komoditas sidat di pasar dunia sangat tinggi karena ketersediaan benih di alam di negara produser sidat (Eropa, Jepang, Cina, dan Korea) telah habis dan karena hingga saat ini belum ditemukan keberhasilan teknologi untuk pemijahan buatan.

Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur merupakan salah satu unit yang dimiliki oleh Balai Pengembangan Teknologi Budiaya Perikanan (BPTPB) yang terletak di Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Letak geografis dari Daerah Istimewa Yogyakarta berada di pantai Selatan Jawa yang sangat berpotensi untuk membudidayakan Ikan Sidat khususnya fase pembesaran. Tujuan dari penelitian skripsi ini adalah untuk: 1) Menganalisis aspek teknis, aspek manajemen, aspek hukum, aspek lingkungan, aspek sosial dan ekonomi, serta kelayakan finansial. Penelitian ini dilaksanakan pada Januari 2019. Metode pengambilan data yang digunakan dalam kegiatan penelitian ini adalah dengan melakukan observasi, partisipasi aktif, wawancara, dokumentasi, serta penyebaran kuesioner. Analisis data menggunakan analisis deskriptif yang terdiri dari analisis kualitatif dan kuantitatif.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif. Jenis data yang di gunakan adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Sumber data yang di gunakan adalah data primer dan data sekunder. Penentuan responden dilakukan dengan menggunakan metode *snowball sampling* yang dilakukan dengan melakukan observasi dan wawancara secara langsung ke lokasi usaha dengan berpedoman dengan kuesioner. Analisis data yang di gunakan yaitu analisis deskriptif kuantitatif dan analisis deskriptif kualitatif. Data kuantitatif yaitu untuk menjawab tujuan mengenai gambaran umum lokasi penelitian, profil usaha. Sedangkan data kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek kelayakan finansial jangka pendek dan jangka panjang, matrik *Internal Factor Evaluation* (IFE), matrik *External Factor Evaluation* (EFE), matrik *Internal-external* (IE), analisis SWOT.

Hasil penelitian menunjukkan usaha ikan sidat yang dijalankan oleh UK BAT Wonocatur dilihat dari perhitungan finansial baik secara jangka pendek dikatakan menguntungkan dan secara jangka panjang dikatakan layak untuk dikembangkan, analisis gambaran internal dan eksternal yang didapatkan pada strategi pengembangan pembesaran ikan sidat di UK BAT Wonocatur memiliki peluang dan kekuatan yang tinggi serta hasil yang agresif. Untuk alternatif strategi yang digunakan adalah SO karena terdapat pada kuadran 1.

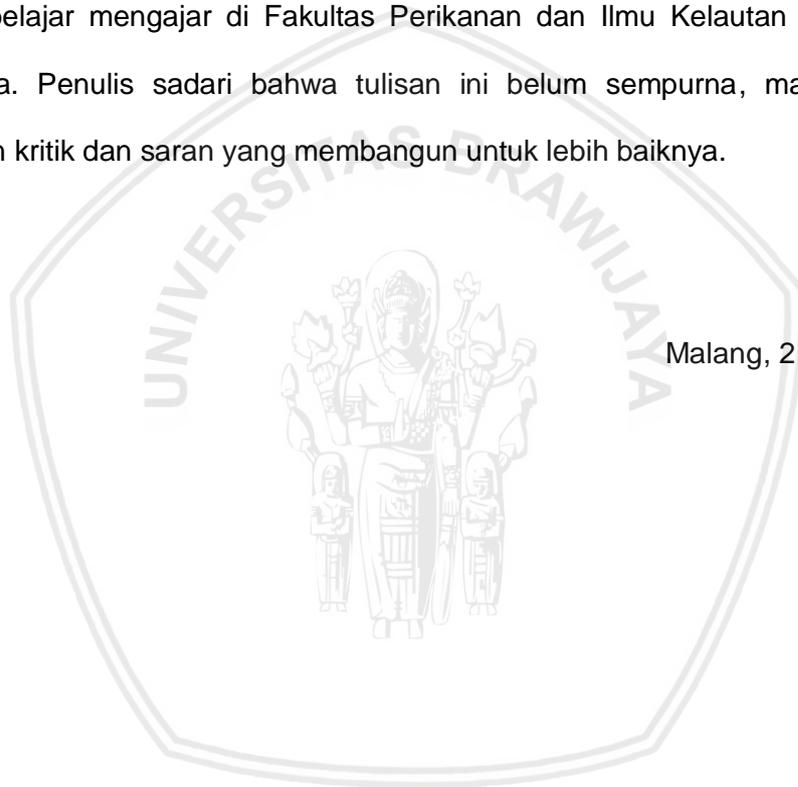
KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran ALLAH SWT yang telah memberikan limpahan nikmat dan karunia-Nya sehingga Laporan berjudul **”STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN SIDAT (*Anguilla bicolor*) PADA UNIT KERJA BUDIDAYA AIR TAWAR (UK BAT) WONOCATUR, KABUPATEN SLEMAN, DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA”**

Semoga dapat berguna bagi penulis dan pembaca dalam meningkatkan proses belajar mengajar di Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Brawijaya. Penulis sadari bahwa tulisan ini belum sempurna, maka penulis harapkan kritik dan saran yang membangun untuk lebih baiknya.

Malang, 21 Juni 2019

Penulis



DAFTAR ISI

IDENTITAS TIM PENGUJI	i
UCAPAN TERIMAKASIH.....	ii
RINGKASAN.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR LAMPIRAN	vii
1. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
2. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Penelitian Terdahulu	6
2.2 Karakteristik Ikan Sidat	9
2.3 Usaha Pembesaran Ikan Sidat	10
2.4 Aspek Teknis Pembesaran Ikan Sidat	11
2.4.1 Pemilihan Benih Ikan Sidat	11
2.4.2 Proses Adaptasi Benih	11
2.4.3 Pemberian Pakan	12
2.4.3 Pemeliharaan	12
2.4.4 Pemanenan	12
2.4.3 Penyakit dan Hama	13
2.5 Aspek Pemasaran	13
2.5.1 Fungsi Pemasaran	13
2.5.2 Bauran Pemasaran	14
2.5.3 Strategi Pemasaran	15
2.6 Aspek Manajemen	15
2.7 Aspek Finansial	17
2.8 Aspek Lingkungan	17
2.9 Aspek Hukum	18
2.10 Aspek Sosial Ekonomi	18
2.11 Analisis SWOT	19
2.11.1 Faktor Internal	19
2.11.2 Faktor Eksternal	20
2.12 Alternatif Strategi	20
2.13 Scennario Planning	22
2.14 Kerangka Berpikir	23

3. METODE PENELITIAN	25
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	25
3.2 Jenis Penelitian	25
3.3 Teknik Pengambilan Data	25
3.3.1 Data Primer	25
3.3.2 Data Sekunder.....	26
3.4 Teknik Pengumpulan Data	26
3.4.1 Wawancara	26
3.4.2 Observasi	27
3.4.3 Kuisisioner	27
3.4.4 Dokumentasi	28
3.5 Penentuan Responden.....	28
3.6 Teknik Pengambilan Sampel	29
3.7 Analisis Data.....	29
3.7.1 Analisis Data Kualitatif	30
3.7.2 Analisis Data Kuantitatif.....	30
3.8 Analisis Finansial Jangka Pendek	31
3.9 Analisis Jangka Panjang.....	34
3.10 Analisis SWOT	36
3.11 Matrik SWOT	38
3.12 Matrik Strategi Internal (IFAS).....	40
3.13 Matrix Strategi Eksternal (EFAS).....	41
3.14 Diagram Grand.....	43
3.15 Scenario Planning.....	44
4. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN.....	46
4.1 Letak Geografis dan Keadaan Topografi	46
4.1.1 Letak geografis.....	46
4.1.2 Kondisi Topografis.....	46
4.2 Kondisi Penduduk	46
4.2.1 Keadaan Penduduk Menurut Jenis Kelamin	46
4.2.2 Keadaan Penduduk Berdasarkan Pekerjaan	48
4.3 Keadaan Umum Perikanan Kabupaten Sleman.....	49
5. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	49
5.1 Profil Unit Kerja Air Tawar (UKBAT) Wonocatur	49
5.1.1 Visi Misi	50
5.1.2 Tugas dan Fungsi.....	50
5.2 Analisis Aspek Teknis.....	51
5.2.1 Sarana dan Prasana.....	52
5.2.2 Persiapan Kolam	57
5.2.3 Penyediaan Benih Ikan Sidat (<i>Anguilla bicolor</i>).....	58
5.2.4 Penebaran Benih.....	58
5.2.5 Pemberian Pakan	59
5.2.6 Pengelolaan Kualitas Air.....	59
5.2.7 Pengendalian Hama dan Penyakit.....	60
5.2.8 Pemanenan dan Pengemasan Ikan Sidat.....	61

5.3 Aspek Manajemen	61
5.3.1 Perencanaan (<i>Planning</i>)	62
5.3.2 Pengorganisasian (<i>Organizing</i>)	62
5.3.3 Pergerakan (<i>Actuating</i>).....	64
5.3.4 Pengawasan (<i>Controlling</i>).....	65
5.4 Aspek Pemasaran.....	66
5.4.1 Fungsi Pemasaran	66
5.4.2 Saluran Pemasaran.....	67
5.4.3 Strategi Pemasaran.....	68
5.4.4 Bauran Pemasaran.....	69
5.5 Aspek Lingkungan.....	71
5.6 Aspek Hukum	72
5.7 Aspek Sosial Ekonomi	72
5.8 Aspek Analisis Kelayakan Finansial	73
5.8.1 Analisis finansial jangka pendek	73
5.8.2 Analisis finansial jangka panjang	78
5.9 Analisis Faktor Internal dan Eksternal.....	81
5.10 Formulasi Strategi Pengembangan Usaha	89
5.10.1 Matrik IFAS (<i>Internal Factor Analysis Strategy</i>)	89
5.10.2 Matrik EFAS (<i>External Factor Analysis Strategy</i>).....	94
5.10.3 Analisis Matrik SWOT.....	98
5.10.4 Analisis Diagram SWOT	103
5.11 Skenario Perencanaan Pengembangan Usaha	104
5.11.1 Implikasi <i>Scenario Planning</i> Aspek Finansial Jangka Pendek....	106
5.11.2 Implikasi <i>Scenario Planning</i> Aspek Finansial Jangka Panjang..	108
6. KESIMPULAN DAN SARAN.....	111
6.1 Kesimpulan	111
6.2 Saran.....	111
DAFTAR PUSTAKA.....	112
LAMPIRAN.....	118

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Anguilla Bicolor.....	10
Gambar 2. Kerangka Pemikiran	24
Gambar 3. Diagram Grand.....	43
Gambar 4. Struktur Organisasi.....	63
Gambar 5. Saluran Pemasaran.....	68
Gambar 6. Grafik BEP.....	78
Gambar 7. Hasil Diagram Grand.....	104



DAFTAR TABEL

Tabel 1. Matriks SWOT	39
Tabel 2. IFAS	41
Tabel 3. MATRIKS EFAS	43
Tabel 4. Luas Wilayah dan Kepadatan Penduduk Desa Cangkringan 2016	47
Tabel 5. Jumlah Penduduk Laki-laki dan Perempuan	48
Tabel 6. Penempatan Sektor Lapangan Usaha dan Jenis Kelamin	48
Tabel 7. Luas Kolam, Produksi dan Rata-rata Produksi Ikan Budidaya	51
Tabel 8. Sarana Budidaya Pembesaran Ikan Sidat	52
Tabel 9. Prasarana dalam pembesaran Ikan Sidat	56
Tabel 10. Adaptasi Pemberian Pakan	59
Tabel 11. Hasil Matriks IFAS	89
Tabel 12. Hasil Matriks EFAS.....	95
Tabel 13. Matriks SWOT	98



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Peta Lokasi Penelitian.....	118
Lampiran 2. Kegiatan sosial ekonomi yang dilakukan BPTPB	119
Lampiran 3. Permodalan	121
Lampiran 4. Modal kerja usaha pembesaran ikan sidat	122
Lampiran 5. Analisis Jangka Pendek Usaha Pembesaran Ikan Sidat	123
Lampiran 6. Analisis Jangka panjang saat normal	125
Lampiran 7. Permodalan Setelah Penambahan.....	126
Lampiran 8. Analisis Jangka Pendek setelah terjadi perubahan	127
Lampiran 9. Dokumentasi.....	130



1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sebagai negara kepulauan terluas di dunia, dimana sekitar 70% wilayahnya terdiri dari perairan, Indonesia memiliki potensi pada sektor perikanan yang sangat besar, baik ditinjau dari kuantitas maupun diversivitas. Menurut Pramgombo *et al.*, (2015), Potensi tersebut merupakan potensi ekonomi yang diperkirakan mencapai US\$ 82 miliar pertahun. Dengan potensi yang ada tersebut seharusnya meletakkan sektor perikanan menjadi salah satu sektor riil yang potensial di Indonesia. Keadaan ini menyebabkan perlunya pengelolaan yang baik sehingga dapat memberikan kontribusi yang optimal dalam perekonomian Indonesia Potensi produksi perikanan Indonesia mencapai 65 juta ton per tahun. Dari potensi tersebut hingga saat ini dimanfaatkan sebesar 9 juta ton. Namun, potensi tersebut sebagian besar berada pada perikanan budidaya yang mencapai 57,7 juta ton per tahun dan baru dimanfaatkan 2,08%. Sedangkan potensi perikanan tangkap (laut dan perairan umum) hanya sebesar 7, 3 ton per tahun dan telah dimanfaatkan sebesar 65,75%.

Peningkatan pertumbuhan budidaya air tawar didasarkan pada potensi yang sangat besar untuk dikembangkan. Pertumbuhan sektor budidaya ikan air tawar didasari dengan adanya permintaan pasar yang meningkat. Lebih dari 70% produksi ikan air tawar diserap oleh pasar dalam negeri, pulau jawa merupakan penyerap terbesar dikarenakan pulau Jawa merupakan pulau dengan kepadatan penduduk tertinggi (Primyastanto, 2016).

Budidaya sidat kini menjadi salah satu usaha yang menjanjikan dan diminati oleh berbagai pelaku bisnis budidaya sidat nasional dan internasional. Komoditas sidat menjadi komoditas unggulan dengan nilai ekonomis yang tinggi, selain cita rasanya yang unik lezat disukai oleh konsumen Jepang, Korea,

Amerika, Eropa, Taiwan dan Cina. Permintaan komoditas sidat di pasar dunia sangat tinggi karena ketersediaan benih di alam di negara produser sidat (Eropa, Jepang, Cina, dan Korea) telah habis dan karena hingga saat ini belum ditemukan keberhasilan teknologi untuk pemijahan buatan. Permintaan sidat di pasar internasional mencapai 300.000 ton/tahun. Dari total kebutuhan tersebut, permintaan Jepang terhadap jenis unagi kabayaki 150.000 ton/tahun. Bahkan, permintaan di dalam negeri begitu besar yakni sebanyak 3 ton/bulan hanya untuk daerah Jakarta saja, belum daerah lainnya (Sudaryono *et al.*, 2014).

Selain memiliki pasar ekspor yang potensial, Ikan Sidat sendiri memiliki kandungan vitamin yang tinggi. Hati Ikan Sidat memiliki 15.000 IU/100 g kandungan vitamin A. Lebih tinggi dari kandungan vitamin A mentega yang hanya mencapai 1.900 IU/100 g. Bahkan kandungan DHA Ikan Sidat 1.337 mg/100 g mengalahkan Ikan Salmon yang hanya tercatat 820 mg/100 g atau tenggiri 748 mg/100 g. Sementara kandungan EPA Ikan Sidat mencapai 742 mg/100 g, jauh di atas Ikan Salmon yang hanya 492 mg/100 g dan tenggiri yang hanya 409 mg/100 g. Selain itu, daging ikan sidat kaya akan protein, asam lemak, dan unsur mikro. Ikan sidat juga mengandung antioksidan yang dapat merangsang terbentuknya sel imunitas, dan sebagai pembersih radikal bebas di dalam sel. Dengan fakta seperti itu, maka membudidayakan Ikan Sidat selain mempunyai potensi pasar yang menjanjikan juga bisa memberikan jaminan gizi kepada orang yang mengkonsumsinya (Topan dan Nofiandi, 2015).

Di Indonesia sumberdaya ikan sidat belum banyak dimanfaatkan, padahal ikan ini baik dalam ukuran benih maupun ukuran konsumsi jumlahnya cukup melimpah. Tingkat pemanfaatan ikan sidat secara lokal (dalam negeri) masih sangat rendah, akibat belum banyak dikenalnya ikan ini, sehingga kebanyakan penduduk Indonesia belum familiar untuk mengonsumsi ikan sidat. Demikian pula pemanfaatan ikan sidat untuk tujuan ekspor masih sangat terbatas. Agar

sumberdaya ikan sidat yang keberadaanya cukup melimpah ini dapat dimanfaatkan secara optimal, maka diperlukan langkah-langkah strategis yang diawali dengan mengenali daerah yang memiliki potensi sumberdaya sidat (benih dan ukuran konsumsi) dilanjutkan dengan upaya pemanfaatanya baik untuk konsumsi lokal maupun untuk tujuan ekspor (Affandi, 2001).

Ikan Sidat memiliki potensi dan peluang yang sangat tinggi serta usaha yang sangat menguntungkan jika memiliki strategi yang tepat untuk berkembang menjadi lebih baik. Hal tersebut akan menjadi kenyataan jika lembaga mampu menggunakan kekuatan yang dimiliki dengan cermat dan dapat menghindari ancaman serta dapat mengatasi kelemahan yang dimiliki. Dalam dunia bisnis tidak tertutup kemungkinan adanya persaingan, dapat melakukan analisa tentang kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang menghambat pertumbuhan dan perkembangan pasar. serta tujuan untuk dapat terus meningkatkan volume penjualan dapat tercapai semaksimal mungkin (Bactiar *et al*, 2013)

Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur merupakan salah satu unit yang dimiliki oleh Balai Pengembangan Teknologi Budiaya Perikanan (BPTPB) yang terletak di Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Letak geografis dari Daerah Istimewa Yogyakarta berada di pantai Selatan Jawa yang sangat berpotensi untuk membudidayakan Ikan Sidat khususnya fase pembesaran. Berdasarkan hal diatas, maka peneliti tertarik untuk meneliti tentang Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Sidat (*Anguilla Bicolor*) Pada Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan maka, rumusan masalah yang akan di teliti antara lain :

1. Bagaimana menganalisis aspek teknis, aspek manajemen, aspek hukum, aspek lingkungan, aspek sosial dan ekonomi, serta aspek finansial pada usaha pembesaran ikan sidat?
2. Bagaimana kondisi faktor internal dan eksternal yang dihadapi usaha pembesaran Ikan Sidat?
3. Bagaimana strategi alternatif pengembangan yang tepat pada usaha pembesaran Ikan Sidat?
4. Bagaimanakah perencanaan pengembangan yang dapat diterapkan dalam usaha pembesaran Ikan Sidat?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Menganalisis aspek teknis, aspek manajemen, aspek hukum, aspek lingkungan, aspek sosial dan ekonomi, serta kelayakan finansial.
2. Melakukan identifikasi pada faktor lingkungan baik itu internal maupun eksternal yang menjadi kekuatan dan kelemahan bagi pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Sidat
3. Merumuskan strategi alternatif pengembangan yang sesuai bagi Usaha Pembesaran Ikan Sidat.
4. Melakukan perencanaan pengembangan yang dapat dilakukan pada usaha pembesaran Ikan Sidat.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi :

1. UK BAT Wonocatur

Sebagai informasi bagi UK BAT Wonocatur dalam mengembangkan usaha. Membantu penyusunan strategi untuk bahan pertimbangan dalam pengambilan

keputusan untuk keuntungan yang meningkat dan membantu menambah devisa negara.

2. Pemerintah

Sebagai masukan dan referensi bagi pemerintah dalam membuat program terkait pemberdayaan dan pengembangan usaha.

3. Mahasiswa

Memberikan pemahaman dan referensi kepada para mahasiswa khususnya mengenai strategi pengembangan usaha.

4. Masyarakat

Memberikan pengetahuan dan wawasan serta referensi kepada masyarakat untuk berbisnis.



2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yang sudah mengangkat tema yang hampir sama maupun sama. Penelitian yang dilakukan oleh Bachtiar (2013), mengenai strategi pengembangan pemasaran Ikan Sidat (*Anguilla bicolor*) di unit pengelolaan perikanan budidaya (UPPB) Lamongan menjelaskan bahwa berdasarkan perhitungan matrik IFAS diperoleh nilai sebesar 1, 30 dan perhitungan matrik EFAS diperoleh nilai 0, 40. Hal ini menunjukkan bahwa UPPB Lamongan berada pada posisi kuadran I Hal ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan dimana UPPB lamongan memiliki peluang dan kekuatan sehingga yang harus ditetapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*) pada matrik SWOT dihasilkan diantaranya : SO, ST, WO, WT alternative yang tepat untuk dapat ditetapkan adalah SO (*Strengths Opportunities*) yaitu, memanfaatkan kekuatan untuk meraih peluang yang ada. berdasarkan matrik SWOT terdapat beberapa alternatif strategi pemasaran yang dapat diimplementasikan untuk pengembangan pemasaran ikan sidat yaitu jumlah produksi ikan sidat untuk memenuhi target pasar.

Penelitian yang dilakukan oleh Pratama (2016) yang berjudul "Strategi Pemasaran Ikan Sidat (*Anguilla*) pada PT Laju Banyu Jawa Barat, Analisis matriks SWOT bertujuan untuk memformulasikan alternatif strategi yang dapat diterapkan oleh PT Laju Banyu Semesta berdasarkan pengombinasian faktor kunci eksternal pemasaran (peluang dan ancaman) dan faktor kunci internal pemasaran (kekuatan dan kelemahan). Selain itu, analisis SWOT yang diformulasikan tetap mempertimbangkan hasil matriks IE dimana kondisi perusahaan berada pada sel

V yaitu sebagai perusahaan yang berada pada kondisi internal dan eksternal yang sedang dengan strategi yang dapat digunakan adalah “*Hold and Maintain*” (menjaga dan mempertahankan). Strategi yang dapat diterapkan yaitu penetrasi pasar dan pengembangan produk. Alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam pemasaran PT Laju Banyu antara lain; Strategi S-O merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk meraih peluang eksternal. Strategi W-O adalah strategi yang bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan cara mengambil keuntungan dari peluang eksternal. Strategi S-T merupakan strategi yang menggunakan kekuatan sebuah perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Strategi W-T merupakan strategi yang menggunakan taktik defensif yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal. Strategi W-T yang dapat diterapkan oleh PT Laju Banyu Semesta salah satunya yaitu membuat produk turunan olahan ikan sidat seperti tempura, sosis, crispy, kaldu, krupuk untuk menghadapi banyaknya produk pengganti ikan sidat.

Berdasarkan dari penelitian Yuliati (2009) melakukan analisis terhadap strategi pengembangan usaha pembenihan udang vaname (*litopenaeus vannamei*) pada kasus PT. Suri Tani Pemuka (PT. STP), Kabupaten Serang, Provinsi Banten dan mendapat hasil kekuatan utama perusahaan adalah sertifikasi yang telah didapatkan oleh perusahaan, sedangkan kelemahan utama perusahaan adalah masyarakat belum mengenal jenis udang vaname karena merupakan komoditas introduksi. Peluang utama yang dapat dimanfaatkan perusahaan adalah merosotnya produksi udang windu, sementara ancaman utama perusahaan adalah ancaman produk substitusi.

Pada penelitian Wibowo (2011) meneliti mengenai strategi pengembangan usaha pembesaran ikan lele sangkuriang (*Clarias gariepinus* strain sangkuriang) pada kasus UKM budidaya lele di Kecamatan Ciampea, Kabupaten Bogor.

Berdasarkan penelitian tersebut dapat dilihat faktor internal yang berupa kekuatan utama adalah harga yang diberikan sesuai dengan produk yang dihasilkan, sedangkan kelemahan utamanya adalah promosi yang kurang. Peluang utama yang dapat dimanfaatkan adalah meningkatnya minat masyarakat terhadap ikan lele, sementara ancaman utama yang harus dihadapi adalah pengaruh produk substitusi.

Berdasarkan hasil penelitian Amadea (2016), tentang analisis strategi pengembangan kawasan budidaya ikan bandeng di Desa Bendungan, dalam melaksanakan prioritas utama alternatif strategi yang dihasilkan pada penelitian ini. Alternatif strategi tersebut adalah membuat wadah kerja sama antar pengusaha yang terdapat dalam kawasan. berdasarkan analisis faktor-faktor internal dan eksternal dengan menggunakan matriks SWOT, diperoleh lima alternatif strategi yang dapat diterapkan, yaitu meningkatkan dan menjaga stabilitas produksi dengan melakukan intensifikasi (SO), melakukan efisiensi biaya (WO), Mengusahakan pembibitan bandeng mandiri (WO), meningkatkan hasil produksi dengan melakukan intensifikasi dan pengembangan teknologi tepat guna, (ST), mengembangkan wadah kerjasama antar pengusaha yang terdapat dalam kawasan (WT).

Penelitian yang dilaksanakan oleh (Riska *et al.*, 2015) pada usaha budidaya ikan lele "Toni Makmur" di Kawasan Agropolitan Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang, Jawa Timur pada bulan Maret-April 2015. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui profil usaha budidaya, menganalisis penerapan manajemen usaha, mengetahui dan menganalisis faktor internal dan eksternal usaha dan menganalisis strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele "Toni Makmur". Jenis penelitian ini adalah deskriptif. Data dianalisis secara deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Profil usaha budidaya ikan lele "Toni Makmur" terdiri dari sejarah dan perkembangan usaha. Manajemen usaha yang

dijalankan pada usaha ini saling berkaitan mulai dari pra produksi sampai dengan pasca produksi yang dipengaruhi oleh beberapa aspek yaitu aspek teknis, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek hukum, aspek pemasaran, aspek lingkungan, dan aspek finansial. Hasil analisis IFAS didapatkan nilai sebesar 0,26 dan EFAS didapatkan hasil sebesar 0,36. Hasil analisis SWOT pada usaha ini berada pada kuadran 1, sehingga strategi yang diterapkan adalah strategi SO (Strength-Opportunities). Strategi SO adalah strategi yang memanfaatkan kekuatan internal yang dimiliki untuk menangkap peluang yang ada, pada usaha ini strategi SO yang digunakan dalam kategori sedang.

2.2 Karakteristik Ikan Sidat

Menurut Roy (2013), Tubuh dari ikan Sidat adalah salah satu ikan bentuk tubuhnya memanjang layaknya belut. Ikan sidat dilapisi sisik kecil dan sirip pada kedua sisinya. Orang awam sering mengira sirip tersebut adalah telinga. Sisik sidat sangat unik karena memiliki pola mozaik. Perbedaan Ikan sidat dengan belut terletak pada siripnya. Setiap daerah di Indonesia memiliki penamaan yang berbeda terhadap Ikan Sidat. Daerah Lampung memiliki sebutan *welus*, *lubang* bagi sebutan daerah Jawa Barat, *moa* di daerah Betawi. Beberapa sebutan lain untuk ikan sidat lainnya yaitu ikan *luncah*, *uling*, *laro*, dan *unagi* bagi Jepang dan Korea. Ikan sidat yang ada di dunia sekitar 21 jenis, dengan klasifikasi sebagai berikut:

Filum	: <i>Chordata</i>
Kelas	: <i>Pisces</i>
Ordo	: <i>Apodes</i>
Famili	: <i>Anguillidae</i>
Genus	: <i>Anguilla</i>
Spesies	: <i>Anguilla bicolor</i>



Gambar 1. *Anguilla Bicolor*
Sumber: Suhaeri, 2008

Dalam fase hidupnya Ikan sidat memiliki tiga fase kehidupan, yaitu fase lautan, fase estuari, dan fase sungai. Fase pertama yaitu fase lautan yang merupakan fase ikan sidat melakukan pemijahan di lautan dengan kedalaman sekitar 300 m yang kemudian telurnya menetas menjadi larva 4-5 hari. Fase kedua yaitu fase estuari yang merupakan fase perkembangan larva sidat dimana larva tersebut terbawa bawa arus laut dan bermetamorfosa menjadi sidat kecil (*glass eel*). Kemudian fase ketiga, sidat kecil melakukan migrasi menuju muara sungai dan melakukan adaptasi terhadap lingkungan barunya hingga tahap elver. Selama perkembangan hidupnya, sebagian besar waktunya dihabiskan di sungai dengan cara beradaptasi mengubah warna pigmen warna tubuhnya. Pada akhir siklus hidupnya, ikan sidat akan tinggal 10-15 tahun di perairan tawar dan kembali lagi ke laut untuk melakukan pemijahan. Ikan sidat masih sulit untuk dilakukan pemijahan dikarenakan ikan tersebut hermaprodit (Sarwono, 2011).

2.3 Usaha Pembesaran Ikan Sidat

Usaha adalah suatu upaya dalam memenuhi kebutuhan dengan cara melakukan kegiatan yang menghasilkan barang maupun jasa. Usaha pembesaran ikan sidat juga berperan dalam sistem agribisnis untuk memenuhi permintaan pasar luar negeri serta untuk menghasilkan devisa negara dengan mengekspor hasil pembesaran ikan sidat. Dalam usaha pembesaran ikan sidat diperlukan strategi pengembangan usaha yang baik agar perusahaan dapat bertahan dan mengembangkan usahanya lebih besar lagi. Menurut Suhaeri

(2008), secara keseluruhan usaha perikanan meliputi 3 kegiatan usaha yaitu memproduksi hasil perikanan, usaha memproses produksi perikanan, usaha memasarkan produksi hasil perikanan, sedangkan usaha memproduksi hasil perikanan di perairan tawar umumnya terbagi menjadi 2 yaitu pembenihan dan pembesaran. Pada tahapan pembesaran segmentasi tahapan yang digunakan untuk mempercepat laju pertumbuhan ikan sidat.

2.4 Aspek Teknis Pembesaran Ikan Sidat

Aspek teknis merupakan suatu aspek yang berkaitan dengan proses pembangunan fisik usaha secara teknis dan pengoperasiannya setelah bangunan fisik selesai dibangun. Produksi/operasi dari sebuah bisnis terdiri dari semua kegiatan yang mengubah input menjadi barang dan jasa (Afiyah *et al.* 2015). Pembahasan aspek teknis pada usaha pembesaran ikan Sidat dapat dilakukan sebagai berikut :

2.4.1 Pemilihan Benih Ikan Sidat

Benih ikan Sidat yang digunakan adalah benih ikan yang ditangkap dari alam dengan ukuran rata rata 50 gram/ekor. Benih yang dipilih harus Sehat dengan ciri-ciri gerakan yang lincah, tidak terluka, dan besarnya sama. Untuk menunjang pertumbuhan ikan sidat yang tinggi dan lebih cepat, benih ikan sidat harus dilakukan adaptasi terlebih dahulu dari segi makanan dan lingkungan (Prihadi, 2015).

2.4.2 Proses Adaptasi Benih

Menurut Prihadi (2015), benih ikan sidat yang baru perlu diadaptasikan sampai mau pakan alami dan kematian rendah. Kualitas air perlu dijaga dengan baik untuk mempercepat proses adaptasi dan pencegahan penyakit. Kualitas air yang baik untuk ikan sidat berkisar 4 ppm untuk DO, 7-8 untuk pH, dan suhu 27-30 celcius.

2.4.3 Pemberian Pakan

Dalam proses adaptasi pakan alami yang digunakan berupa cacing sutera, dan *lumbriscus*. Pakan alami memegang peranan penting dalam budidaya ikan sidat. Ikan yang baru saja ditangkap tidak akan langsung mau memakan pakan buatan. Ikan cacahan terkadang juga diberikan untuk mempercepat pertumbuhan ikan sidat (Prihadi, 2015).

Setelah ikan sudah beradaptasi terhadap pakan yang telah diberikan, ikan sidat yang sehat akan diadaptasikan dengan pemberian pakan buatan. Pemberian pakan pelet dilakukan bertahap sedikit demi sedikit dan dicampurkan dengan pakan alami. Rasio pemberian pakan alami : pakan buatan, 75% : 25%, 50%;50%, 25%;75%, 0%;100%. Pergantian pakan dilakukan 1-2 minggu. Cara pemberian pakan adalah pelet ikan sidat dengan protein 40% dibentuk dengan bentuk pasta perbandingan 1;1 dengan air. Direndam selama 5 jam dan ditambah probiotik. Pemberian pakan dilakukan 2 kali sehari dengan dosis 5% dari biomassa.

2.4.3 Pemeliharaan

Pemeliharaan ikan sidat hingga mencapai ukuran konsumsi kurang lebih selamam 8-10 bulan. Untuk mengurai limbah dan kotoran ditambahkan bakteri probiotik. Penggantian air dilakukan setiap 4 hari sekali sebanyak 20%. Untuk mengetahui perkembangan ikan sidat dilakukan sampling dengan pengukuran panjang dan berat ikan. Sampling ikan juga untuk menghitung biomassa dan mempermudah pemberian pakan dengan dosis sesuai Prihadi, 2015).

2.4.4 Pemanenan

Pemanenan dapat dilakukan secara parsial maupun total. Ukuran panen ikan sidat yang telah mencapai konsumsi adalah 200-400 gr/ekor. Sebelum itu ikan dilakukan grading. Grading adalah kegiatan untuk memilah ikan sesuai dengan ukuran. Sehingga, tidak terjadi kanibalisme dalam kolam dan ikan sidat dapat tumbuh dengan baik (Prihadi, 2015)

2.4.3 Penyakit dan Hama

Beberapa jenis penyakit dan bakteri yang menjangkiti ikan sidat antara lain *Myxosporea*, *Lernea Bicolor*, *Trichodina* spp., *Epistilitis bicolor*. Pencegahan terjangkitnya penyakit dilakukan dengan menjaga kualitas air yang ada dalam kolam. Jika terdapat gejala ikan sidat terkena penyakit segera dilakukan pergantian air, ikan sidat dikarantina dan diobati. Untuk hama yang ada dikolam antara lain udang kali, keong- keongan nantinya dapat diambil (Prihadi, 2015).

2.5 Aspek Pemasaran

Menurut Fattah dan Pudji (2017), pemasaran merupakan sebagai jembatan antar produsen dan konsumen berguna untuk mengetahui ciri, keinginan, dan kemampuan konsumen dalam membeli produk atau jasa. Sebagai suatu usaha penting untuk bersifat *market oriented* (kegiatan yang sesuai dengan keinginan pasar. Selain itu *market concept* yaitu usaha yang menekankan pada pelayanan keinginan pasar untuk menjamin kontinuitas mencapai keuntungan berjangka panjang.

Pemasaran merupakan suatu proses sosial manajerial yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Konsep ini yang mendasari definisi pemasaran diantaranya: kebutuhan (*needs*), keinginan (*want*) dan permintaan (*demands*).

2.5.1 Fungsi Pemasaran

Fungsi pemasaran merupakan kegiatan utama yang khusus dilaksanakan untuk menyelesaikan proses pemasaran. Fungsi pemasaran yang dilaksanakan oleh lembaga pemasaran pada prinsipnya terdapat tiga tipe, yaitu fungsi pertukaran (*exchange function*), fungsi penyediaan fisik (*physical function*), dan fungsi penunjang (*facilitation*) (Cannon *et al.*, 2008).

2.5.2 Bauran Pemasaran

Menurut Fattah dan Pudji (2017), bentuk kegiatan yang berorientasi pasar secara nyata diwujudkan dalam bauran pemasaran/*Marketing mix*. berarti bauran pemasaran yaitu kegiatan mengkombinasikan berbagai kegiatan marketing agar dicapai kombinasi maksimal dan hasil yang paling memuaskan. *Marketing mix* dikenal sebagai 4P (*Product, Price, Place* dan *Promotion*).

1. *Product*

Produk adalah merupakan titik sentral dari kegiatan *marketing*. Semua kegiatan *marketing* lainnya digunakan untuk menunjang pemasaran produk. Barang yang diproduksi merupakan barang yang bermutu sesuai dengan kebutuhan konsumen. Strategi untuk membentuk penampilan barang ada dua alat yang penting yaitu merek dan pengemasan. Merek berisi informasi mengenai produk. Sedangkan pengemasan berfungsi untuk menambah daya Tarik, melindungi produk, mempertahankan mutu, memperpanjang masa simpan.

2. *Price*

Keputusan penetapan harga sangat mempengaruhi penjualan dan keuntungan. penetapan harga melalui perhitungan berdasarkan biaya, nilai dan persaingan ada tiga. *Cost Based Pricing*, penetapan harga sebagai akibat biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk. *Cost Based Pricing* terbagi menjadi tiga yaitu penetapan harga jual melalui biaya total, penetapan harga dengan melakukan *mark up*, serta melakukan perhitungan titik impas. *Value Based Pricing* penetapan harga berdasarkan konsumen yang akan membeli. *Competition Based Pricing* harga ditetapkan pesaing.

3. *Place*

Place sendiri dapat dikatakan sebagai saluran distribusi. Sebelum produsen memasarkan produknya, maka sudah ada perencanaan tentang pola distribusi yang akan dilakukan. Disini penting sekali perantara dan pemilihan saluran

distribusinya. Pendistribusian barang dibedakan menjadi 2 aspek, menentukan institusi yang melakukan pendistribusian barang dan menentukan tempat untuk menyimpan barang.

4. *Promotion*

Promosi digunakan sebagai media untuk memperkenalkan barang supaya konsumen mengetahui informasi produk. Kegiatan promosi meliputi tiga aspek, memberikan informasi mengenai produk, membujuk konsumen, mempengaruhi konsumen. Cara promosi dapat dilakukan berbagai cara seperti periklanan, penjualan langsung, publisitas dan hubungan masyarakat.

2.5.3 Strategi Pemasaran

Menurut Kotler dan Armstrong (2008), dalam mendesain suatu strategi pemasaran, hal. terpenting yang perlu dilakukan oleh manajemen pemasaran adalah penerapan konsep STP (*Segmentation, Targeting, Positioning*). Konsep ini saling terkait satu sama lainnya, secara garis besar langkah-langkah STP adalah Segmentasi Pasar, segmentasi pasar ialah mengidentifikasi variabel segmentasi pasar dan mensegmentasi pasar dan mengembangkan gambaran segmen yang dihasilkan. Selanjutnya, Target Pasar yang meliputi mengevaluasi daya tarik masing-masing segmen, memilih segmen-segmen pasar. *Market Positioning*, Mengidentifikasi konsep positioning yang memungkinkan bagi masing-masing segmen pasar dan memilih mengembangkan dan mengkomunikasikan konsep *positioning* yang terpilih.

2.6 Aspek Manajemen

Pengertian manajemen sebagai ilmu, berarti dalam penerapannya manajemen memerlukan disiplin ilmu pengetahuan lain seperti ekonomi, statistik, akuntansi dan lain-lain. Dalam melakukan usaha tentunya dijalankan oleh Sumber Daya Manusia. Oleh karena itu, jika individu yang bekerja pada usaha sesuai

dengan kebutuhan, maka produktivitas perusahaan dapat meningkat. Jika perencanaan SDM tidak dibuat sesuai dengan kebutuhan maka, akan mempengaruhi efektivitas dan efisiensi kinerja perusahaan (Riniwati 2016).

Menurut Primyastanto (2005), Manajemen meliputi Perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan.

1. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan adalah proses menentukan arah yang akan ditempuh dalam kegiatan-kegiatan yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam proses ini ditentukan tentang apa yang harus dilakukan, kapan dan bagaimana serta dengan cara apa hal tersebut dapat dilakukan.

2. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian adalah penentuan sumberdaya dan kegiatan yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan organisasi dengan perencanaan dan pengembangan suatu organisasi.

3. Pergerakan (*Actuating*)

Penggerakan juga berarti pengarahan artinya mengarahkan, memimpin dan mempengaruhi para bawahan, tidak hanya sekehendak memberi perintah tetapi menciptakan iklim yang dapat membantu para bawahan melakukan pekerjaan secara baik.

4. Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan artinya suatu kegiatan yang dilakukan pemilik atau pimpinan dalam hal menentukan pekerjaan apa yang sudah dilakukan, menilainya dan mengoreksinya bila perlu dengan tujuan agar pelaksanaan pekerjaan sesuai dengan yang direncanakan.

2.7 Aspek Finansial

Menurut Afiyah *et al.*, (2015), Analisis finansial adalah kegiatan yang melakukan penilaian dan penentuan satuan rupiah terhadap aspek-aspek yang dianggap layak dari keputusan yang dibuat dalam tahapan analisis usaha. Penilaian kelayakan suatu usaha atau proyek ditinjau dari aspek keuangan yang sesuai dengan metode yang digunakan. Menentukan kekuatan dan kelemahan keuangan suatu organisasi merupakan hal penting untuk merumuskan strategi secara efektif. Aspek Finansial yang dibahas pada penelitian ini meliputi Analisis keuangan jangka pendek dan panjang.

a) Analisis Finansial Jangka Pendek

Analisa Finansial jangka pendek meliputi permodalan, biaya produksi, penerimaan, keuntungan, rentabilitas, *revenue cost ratio*, dan BEP (*Break Event Point*).

b) Analisis Finansial Jangka Panjang

Ada lima metode yang bisa dipertimbangkan untuk dipakai dalam penilaian investasi, diantaranya: *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Interval rate of Return* (IRR), *Net Benefit Cost Ratio*.

2.8 Aspek Lingkungan

Menurut pernyataan dari Purnomo *et al.*, (2017), Aspek lingkungan merupakan analisis yang paling dibutuhkan pada saat ini karena setiap proyek yang dijalankan akan sangat besar dampaknya terhadap lingkungan disekitarnya, baik terhadap darat, air dan udara yang pada akhirnya akan berdampak terhadap kehidupan manusia dan makhluk hidup lain disekitarnya. Suatu ide bisnis dinyatakan layak berdasarkan aspek lingkungan jika kondisi lingkungan sesuai dengan kebutuhan ide bisnis dan ide bisnis tersebut mampu memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dampak negatifnya..

Lingkungan Internal yaitu di dalam lingkungan instalasi budidaya yang didalamnya termasuk kondisi lingkungan kerja, dampak yang diterima dalam lingkungan kerja pegawai, fasilitas kesehatan, asuransi pegawai, dll. Sementara lingkungan eksternal adalah lingkungan di luar instalasi budidaya yang didalamnya meliputi segala hal yang dapat menimbulkan dampak pada lingkungan sekitar termasuk masyarakat yang berada di sekitar lokasi instalasi. Aktifitas yang terkait seperti komunikasi dan hubungan dengan masyarakat, usaha dalam melakukan penanganan limbah sebelum dibuang di saluran umum, perhatian pada keseimbangan ekologis dan ekosistem di sekitar lokasi instalasi.

2.9 Aspek Hukum

Menurut Wahida *et al.*, (2015), dalam menilai kelayakan suatu usaha pada umumnya dimulai dari aspek hukum. Aspek hukum meliputi sertifikat-sertifikat dan surat ijin dalam mendirikan dan menjalankan usaha. salah satu contohnya adalah Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) (mikro) berfungsi sebagai izin melakukan kegiatan usaha perdagangan di seluruh wilayah republik Indonesia.

2.10 Aspek Sosial Ekonomi

Menurut Primyastanto (2016), setiap usaha atau bisnis yang dilakukan pasti akan menimbulkan dampak positif dan dampak negatif terutama terhadap masyarakat dan lingkungan sekitar dari usaha tersebut. Dalam pembangunan negara dan pembangunan daerah, biasanya yang dijadikan tolak ukur keberhasilan hanyalah uang. Nyatanya, terdapat nilai sosial yang juga turut mengalami perubahan. Aspek sosial yang timbul antara lain perubahan komposisi tenaga kerja maupun tingkat pengangguran, perubahan struktur penduduk. Aspek ekonomi yang dapat mengalami perubahan dengan adanya kegiatan usaha antara lain meningkatnya ekonomi rumah tangga. lingkungan ekonomi terdiri atas faktor-faktor yang memengaruhi daya konsumen.

Faktor ekonomi memiliki dampak langsung terhadap daya tarik potensial dari beragam strategi. Daya beli yang ada di suatu perekonomian bergantung pada pendapatan, harga, tabungan, utang, dan ketersediaan kredit saat ini. Pemasar harus memperhatikan dengan cermat kecenderungan utama pendapatan dan pola pembelanjaan konsumen. Berdasarkan penjelasan diatas lingkungan ekonomi dan sosial adalah faktor faktor yang memengaruhi konsumen terkait daya beli dan pengeluarannya dengan indikator pendapatan, daya beli masyarakat dan pola pengeluaran harga.

2.11 Analisis SWOT

Menurut (Muchlis, 2018), Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*). Proses penyusunan perencanaan strategi dalam analisis SWOT melalui 3 tahap analisis yaitu: Tahap Pengumpulan Data, Tahap Analisis, Tahap Pengambilan Keputusan.

2.11.1 Faktor Internal

Dalam penelitian ini faktor internal meliputi kekuatan dan kelemahan. Penjelasan antara lain :

1. Kekuatan

Menurut Robinson (2008), kekuatan merupakan sumber daya atau kapabilitas yang dikendalikan oleh atau tersedia bagi suatu perusahaan yang membuat perusahaan relative lebih unggul dibandingkan pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang dilayaninya.

2. Kelemahan

Menurut Winih (2007), *Strength* merupakan hal-hal menjadi unggulan atau ciri khas suatu tempat Usaha ikan sidat. *Weakness* merupakan kendala, yakni merupakan hal-hal yang dapat menghambat pengembangan dari segi internal produk maupun perusahaan.

2.11.2 Faktor Eksternal

Selain faktor internal, penelitian ini juga melakukan penelitian dengan faktor eksternal. Faktor eksternal pada penelitian ini meliputi :

1. Peluang

Menurut Robinson (2008), Peluang merupakan situasi utama yang menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan, sedangkan ancaman adalah situasi utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan suatu usaha

2. Ancaman

Ancaman bagi faktor yang tergolong eksternal dapat dilihat dari tingkat kesiapan fungsi maupun dari pesaing. Ancaman eksternal juga dapat dikarenakan kurangnya tenaga kerja dan cuaca yang buruk.

2.12 Alternatif Strategi

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan jangka panjang. strategi merepresentasikan tindakan yang akan diambil untuk mencapai tujuan jangka panjang. Terdapat elemen strategi yang harus dipenuhi untuk menjamin keberhasilan kegiatan (David, 2011). Pertama, tujuan yang diformulasikan secara sederhana, konsisten dan berjangka panjang. Kedua, pengertian mendalam terhadap lingkungan persaingan. Ketiga, penilaian objektif terhadap sumberdaya dan imlementasi yang efektif.

Menurut David (2011) terdapat beberapa alternatif strategi utama yang dapat diterapkan oleh suatu perusahaan, yaitu:

1. Strategi Integrasi.

Strategi ini menghendaki agar perusahaan melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok atau pesaingnya, misalnya melalui merger, akuisisi atau membuat perusahaan sendiri. Tipe strategi integrasi terdiri dari :

- a) Strategi Integrasi ke Depan (*Forward Integration Strategy*) yaitu memiliki atau meningkatkan kendali atas distributor atau pengecer.
- b) Strategi Integrasi ke Belakang (*Backward Integration Strategy*) yaitu memiliki atau meningkatkan kendali atas perusahaan pemasok.
- c) Strategi Integrasi Horizontal (*Horizontal Integration Strategy*) yaitu mencoba memiliki atau meningkatkan kendali atas para pesaing.

2. Strategi Intensif (*Intensive Strategy*)

Strategi ini memerlukan usaha-usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada. Tipe strategi intensif terdiri dari :

- a) Strategi Penetrasi Pasar (*Market Development Strategy*) yaitu mencari pangsa pasar yang lebih besar dari produk atau jasa yang sudah ada sekarang melalui usaha pemasaran yang lebih gencar.
- b) Strategi Pengembangan Pasar (*Market Development Strategy*) yaitu memperkenalkan produk atau jasa yang sudah ada di wilayah geografi baru.
- c) Strategi Pengembangan Produk (*Product Development Strategy*) yaitu mencoba meningkatkan penjualan dengan memperbaiki produk atau jasa yang sudah ada mengembangkan yang baru.

3. Strategi Diversifikasi (*Diversification Strategy*)

Strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk-produk baru. Strategi ini dilakukan dengan cara mendiversifikasikan aktivitas bisnis. Tipe strategi diversifikasi terdiri dari :

- a) Strategi Diversifikasi Konsentrik (*Concentric Deversification Strategy*) yaitu menambah produk atau jasa baru, tetapi masih terkait.

- b) Strategi Diversifikasi Konglomerat (*Conglomerate Deversification Strategy*) yaitu menambah produk atau jasa baru yang tidak terkait untuk para pelanggan baru.
- c) Strategi Diversifikasi Horisontal (*Horizontal Deversification Strategy*) yaitu menambah produk atau jasa baru, tidak terkait untuk pelanggan yang sudah ada.

4. Strategi Bertahan (*Defensive Strategy*)

Strategi ini bermaksud agar perusahaan melakukan tindakan-tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar yang dapat mengakibatkan kebangkrutan.

- a) Strategi Penciutan Biaya (*Retrachment Strategy*) yaitu merestrukturisasi dengan cara mengurangi biaya dan asset agar bisa meningkatkan penjualan dan keuntungan.
- b) Strategi Penciutan Usaha (*Divestiture Strategy*) yaitu menjual suatu divisi atau bagian dari suatu organisasi.
- c) Strategi Likuidasi (*Liquidation Strategy*) yaitu menjual asset sebuah perusahaan secara bertahap sesuai dengan nilainya yang terlihat.

2.13 Scennario Planning

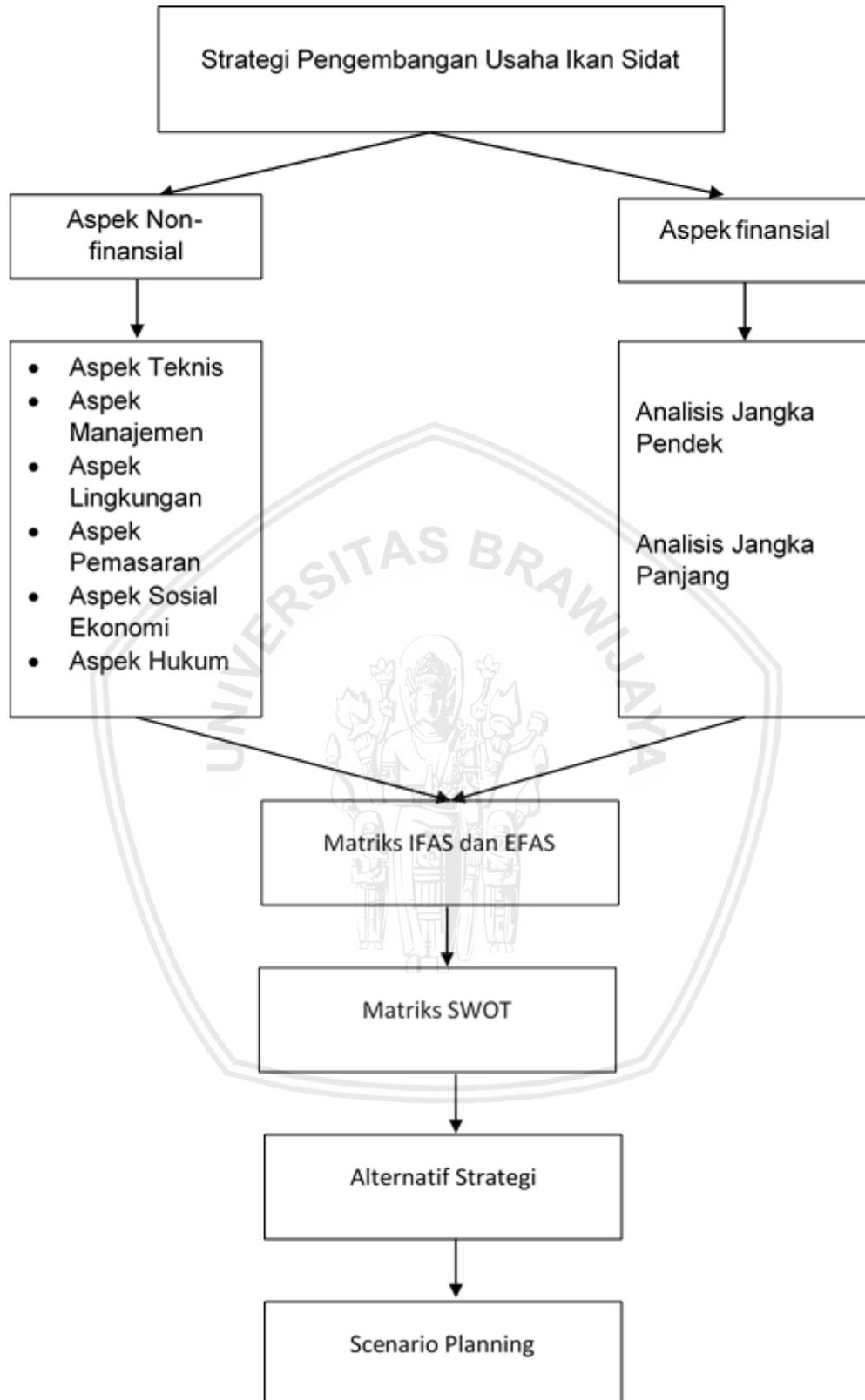
Sebuah perencanaan skenario merupakan salah satu alternatif untuk menjalankan sebuah perencanaan. Perencanaan skenario juga merupakan sebuah gambaran tentang masa depan. perencanaan skenario adalah sebuah alat atau langkah untuk menyampaikan sebuah persepsi tentang gambaran berbagai kemungkinan (keadaan) yang dapat terjadi dimasa depan (Hella et al., 2014). Scenario Planning adalah salah satu pendekatan untuk merancang masa depa yang dimaksudkan sebagai alat untuk menyusun strategi yang digunakan untuk menyusun strategi yang dapat digunakan di organisasi swasta maupun sektor

publik. Dalam penelitian ini perencanaan skenario pengembangan usaha yang dibuat berdasarkan dari hasil Analisis data SWOT yang telah dilakukan.

2.14 Kerangka Berpikir

Kerangka berfikir merupakan suatu alat yang menjelaskan tentang pertautan antar variabel yang akan diteliti. Kerangka berfikir melibatkan 2 variabel yaitu variabel independen dan dependen yang akan dirumuskan ke dalam bentuk paradigma penelitian. Penelitian yang berkenaan dengan dua variabel atau lebih, biasanya akan dirumuskan hipotesis yang berbentuk komparasi maupun hubungan. Maka untuk menyusun hipotesis, langkah pembuatan kerangka berfikir sangat dibutuhkan (Sugiyono, 2011).

Penelitian ini dimaksudkan untuk menentukan strategi yang tepat untuk memecahkan masalah pada usaha pembesaran ikan sidat. Proses penentuan strategi yang tepat menggunakan analisis SWOT, IFAS, EFAS. Serta Scenario Planning Kerangka pemikiran dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2. Kerangka Pemikiran

3. METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di Balai Pengembangan Teknologi Perikanan Budidaya (BPTPB) khususnya pada Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur pada bulan Desember 2019. Pemilihan lokasi ini dilakukan dengan sengaja karena UK BAT Wonocatur salah satu produsen ikan sidat.

3.2 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Jenis penelitian yang dilakukan UK BAT Wonocatur adalah terapan. Penelitian terapan atau *applied research* dilakukan berkenaan dengan kenyataan-kenyataan praktis, penerapan, dan pengembangan ilmu pengetahuan yang dihasilkan oleh penelitian dasar dalam kehidupan nyata. Penelitian terapan berfungsi untuk mencari solusi tentang masalah-masalah tertentu. Tujuan utama penelitian terapan adalah pemecahan masalah sehingga hasil penelitian dapat dimanfaatkan untuk kepentingan manusia baik secara individu atau kelompok maupun untuk keperluan industri atau politik dan bukan hanya untuk menambah wawasan keilmuan semata (Dharma, 2008).

3.3 Teknik Pengambilan Data

Dalam melakukan penelitian membutuhkan data yang sesuai dengan sumber data yang peneliti dapatkan. Jenis dan sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

3.3.1 Data Primer

Menurut Sugiyono (2011), data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data primer yang diperoleh dengan

observasi dan wawancara yang dilakukan dengan responden. Data primer pada penelitian ini adalah data pemasaran, finansial, manajemen dan lain-lain.

Pada penelitian yang dilakukan pada UK BAT Wonocatur perolehan data primer didapatkan dari hasil wawancara dengan Kepala BPTPB, Kepala Unit UK BAT, serta karyawan yang bersangkutan sebagai narasumber. Selain dengan teknik wawancara dalam pengambilan data primer mengobservasi secara langsung. Penelitian ini juga menggunakan kuisioner yang ditujukan kepada narasumber dan pihak terkait mengenai faktor pendukung dan penghambat.

3.3.2 Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2011), data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Data sekunder yang diperoleh menggunakan gambar, membaca buku, serta laporan dan gambaran kegiatan.

Pada penelitian ini menggunakan data sekunder untuk membantu kelengkapan data primer. Sumber - sumber data sekunder pada penelitian ini didapatkan dari buku, jurnal, maupun laporan terdahulu yang memiliki keterkaitan dengan strategi pengembangan usaha ikan sidat. Kemudian dari informasi tersebut akan diolah menjadi data – data penting.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang diperlukan dalam kegiatan penelitian ini adalah wawancara, observasi, Kuisioner.

3.4.1 Wawancara

Menurut Sugiyono (2011), wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah

respondennya sedikit/kecil. Kegiatan wawancara dilakukan di lokasi penelitian dan narasumber yang terpilih.

Pada wawancara yang dilakukan pada penelitian ini menggunakan teknik wawancara yang ditujukan langsung pada Kepala BPTPB, Kepala UK BAT, karyawan terkait serta pihak terkait. Wawancara dilakukan untuk mendapatkan data sesuai fakta yang sesuai dengan kenyataan. Sehingga dapat membantu dan menentukan beberapa faktor internal maupun eksternal.

3.4.2 Observasi

Menurut Zulfikar dan Budiantara (2014), pengertian observasi diberi batasan sebagai berikut “studi yang sengaja dan sistematis tentang fenomena sosial dan gejala gejala psikis dengan jalan pengamatan dan pencatatan”. Tujuan observasi adalah mengerti ciri-ciri dan luasnya signifikansi dari inter relasi tingkah lakunya. Pada penelitian ini observasi yang akan dilakukan adalah langsung mengikuti dan mengamati kegiatan-kegiatan yang ada pada lokasi penelitian.

Observasi yang dilakukan adalah melakukan pengamatan terhadap situasi dan kondisi UK BAT Wonocatur. Observasi sangat bermanfaat, selektif dan sistematis dalam melakukan pengamatan dan berinteraksi secara langsung. Dengan melakukan observasi dapat membantu dan beberapa faktor internal maupun eksternal seperti melihat dengan jelas prasarana dan sarana yang ada.

3.4.3 Kuisisioner

Menurut Sugiyono (2011). Kuisisioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Teknik ini efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang diharapkan dari responden. Selain itu kuisisioner juga cocok digunakan bila jumlah responden cukup besar. Kuisisioner dapat berupa pertanyaan tertutup maupun terbuka yang dapat diberikan kepada responden secara langsung atau dikirim melalui media.

Penggunaan kuisisioner pada penelitian ini akan diberikan kepada responden yang sesuai dengan kebutuhan dan kelengkapan data penelitian. Kuisisioner dapat berisi tentang pertanyaan yang terkait dengan faktor pendukung maupun penghambat. Pertanyaan tersebut nantinya akan dijadikan sarana untuk mendapatkan data yang valid terhadap faktor- faktor tersebut.

3.4.4 Dokumentasi

Dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Hasil penelitian kualitatif dari observasi dan wawancara, akan lebih kredibel/ dapat dipercaya kalau didukung oleh dokumen pribadi. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya – karya monumental dari seseorang (Sugiyono, 2011). Dokumentasi penelitian ini menggunakan foto untuk menunjang penelitian ini yang dianggap berharga.

Dokumentasi pada penelitian ini merupakan perolehan gambar lokasi penelitian, sarana dan prasarana, serta gambar yang berkaitan dengan penelitian di UK BAT Wonocatur. Selain itu, dokumentasi juga dapat diperoleh dari arsip dokumen yang dimiliki oleh BPTPB.

3.5 Penentuan Responden

Menurut Sugiyono (2011), populasi diartikan sebagai wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang sudah ditetapkan oleh peneliti untuk dapat dipelajari dan ditarik kesimpulannya. Dengan begitu, populasi pada penelitian ini yaitu semua Masyarakatsekitar yang terdapat pada objek Usaha ikan sidat dan Usaha ikan sidatwan yang turut berperan dalam pengembangan Usaha ikan sidat . Sampel adalah sebagian dari populasi. Apabila populasi besar dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua, misalnya karena terbatasnya suatu dana, tenaga dan waktu,

maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu, sampel harus mewakili atau representatif.

Responden dipilih dengan menggunakan metode *Snowball sampling*. Metode pengambilan sampling ini digunakan karena dapat memilih orang-orang yang paling tepat, ahli serta berperan dalam pengambilan keputusan. Sehingga jumlah narasumber ini diambil dari populasi yang telah ditentukan melalui bagian administrasi yaitu antara lain kepala BPTPB, Kepala UK BAT Wonocatur, Karyawan BPTPB, Kepala BPTPB di jadikan responden karena beliau lebih tahu mengenai sosial dan ekonomi serta legalitas balai, selain itu, pemegang data pusat. Kepala UK BAT Wonocatur dijadikan sebagai responden memahami secara detail tentang produksi yang dihasilkan serta harga harga penting.

3.6 Teknik Pengambilan Sampel

Snowball sampling adalah teknik penentuan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil, kemudian sampel ini disuruh memilih temant-temannya untuk dijadikan sampel (Sugiyono, 2001: 61). Begitu seterusnya, sehingga jumlah sampel semakin banyak. Ibarat bola salju yang menggelinding, makin lama semakin besar.

Pada penelitian ini teknik yang digunakan adalah *snowball* adalah para pakar maupun ahli yang digunakan sebagai sampel penelitian. Sampel dilakukan dengan sengaja dan dalam pengambilan sampel dimulai dari Kepala BPTPB, Kepala UK BAT Wonocatur, Karyawan, dan pihak terkait.

3.7 Analisis Data

Penelitian ini menggunakan beberapa metode dalam proses analisis data. Metode tersebut antara lain Kualitatif dan Kuantitatif, Analisis SWOT, IFAS, EFAS, *Scenario Planning*.

3.7.1 Analisis Data Kualitatif

Penelitian kualitatif sifatnya induktif. Penelitian kualitatif tidak dimulai dari deduksi teori, tetapi dimulai dari lapangan yakni fakta empiris. Peneliti terjun ke lapangan, mempelajari suatu proses atau penemuan yang terjadi secara alami, mencatat, menganalisis, menafsirkan dan melaporkan serta menarik kesimpulan-kesimpulan dari proses tersebut. Kesimpulan atau generalisasi kepada lebih luas tidak dilakukan, sebab proses yang sama dalam konteks lingkungan tertentu, tidak mungkin sama dalam konteks lingkungan yang lain baik waktu maupun tempat. Temuan penelitian dalam bentuk konsep, prinsip, hukum, teori dibangun dan dikembangkan dari lapangan bukan dari teori yang telah ada. Prosesnya induktif yaitu dari data yang terpisah namun saling berkaitan (Dharma, 2008).

Dalam pengambilan data kualitatif yang ada di Balai Pengembangan dan Teknologi Budidaya (BPTPB) dan Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur yaitu meliputi keadaan umum yang ada di sana, seperti cara mereka berorganisasi, bersosialisasi, dan hubungan mereka dengan lingkungan sekitar. Beberapa aspek yang masuk dalam analisa data kualitatif adalah Aspek Teknis, Aspek Manajemen, Aspek Lingkungan, Aspek Sosial Ekonomi, Aspek hukum. Profil, Aspek Pemasaran, serta faktor internal dan eksternal.

3.7.2 Analisis Data Kuantitatif

Deskriptif kuantitatif adalah suatu metode penelitian yang berhubungan dengan data yang dapat diukur secara kuantitatif yaitu menggunakan simbol angka-angka (Sugiyono, 2011). Pada penelitian ini metode analisis kuantitatif yang dilakukan untuk menganalisis Aspek finansial dilihat dari aspek finansial meliputi jangka panjang dan jangka pendek. Selain itu juga meliputi Matrik strategi internal dan eksternal, serta analisis SWOT.

3.8 Analisis Finansial Jangka Pendek

Variabel finansial yang dilakukan pada penelitian ini termasuk dalam jangka pendek adalah sebagai berikut :

1. Modal

Modal adalah barang yang digunakan sebagai bekal atau dasar untuk menjalankan suatu usaha, baik berupa uang, skill, atau yang lainnya. Modal merupakan bagian yang cukup penting dalam berjalanya suatu usaha. Dengan adanya modal yang cukup maka sebuah usaha dapat melakukan kegiatan produksinya.

2. *Revenue Cost Ratio* (RC Ratio)

Menurut Ngamel (2012), *Revenue Cost Ratio* (R/C Rasio) merupakan alat analisis untuk melihat keuntungan relatif suatu usaha dalam satu tahun terhadap biaya yang dipakai dalam kegiatan tersebut. rumus *Revenue Cost Ratio* (RC Ratio) :

$$R/C \text{ ratio} = \frac{\text{Total Pendapatan}}{\text{Total Biaya Produksi}}$$

Dimana :

TR = Total Penerimaan

TC = Total Biaya

Kriterianya adalah :

R/C > 1, maka usaha menguntungkan

R/C = 1, maka usaha dikatakan tidak untung dan tidak rugi (impas)

R/C < 1, maka usaha dikatakan mengalami kerugian

3. *Break Even Point* (BEP)

Menurut Ngamel (2012) menyatakan bahwa Analisis *BEP* (*Break Event Point*) merupakan alat analisis untuk mengetahui batas nilai produksi atau volume

produksi suatu usaha mencapai titik impas (tidak untung dan tidak rugi). Perhitungan BEP dengan menggunakan rumus aljabar dapat dilakukan dengan dua cara yaitu :

- Atas dasar unit

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

Dimana :

FC = Biaya tetap

P = Harga jual per unit

V = Biaya per Unit

- Atas dasar sales

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

Dimana :

FC = Biaya tetap

VC = Biaya variable

S = Volume penjualan

4. Penerimaan

Menurut Ngamel (2012), *Total revenue* adalah jumlah penerimaan total suatu perusahaan yang diperoleh dari besarnya tingkat produksi dikalikan dengan tingkat harga. Penerimaan atau *Revenue* adalah semua penerimaan produsen dari hasil penjualan outputnya.

$$\text{TR} = PQ \times Q$$

Dimana :

TR = Total *Revenue*

PQ = Harga Produk

Q = Produk yang diminta

5. Keuntungan

Keuntungan dapat diperoleh dari total penerimaan dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan (Ngamel,2012). Keuntungan memiliki rumus yaitu :

$$\Pi = TR - TC$$

Dimana :

TR = Total *Revenue*

TC = Total *Cost*

π = Keuntungan

TR>TC = keuntungan

TR=TC = tidak untung dan tidak rugi

TR<TC = Rugi

6. Rentabilitas

Menurut Yulandari *et al.*,(2015) menyatakan bahwa Analisis rentabilitas merupakan membandingkan antara keuntungan yang diperoleh dalam jangka waktu tertentu dengan modal yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan tersebut. Suatu usaha dikatakan menguntungkan jika memiliki nilai rentabilitas usaha yang jauh lebih tinggi dari suku bunga pinjaman Rentabilitas adalah ratio tingkat keuntungan bersih dengan investasi dalam satu unit usaha. Rentabilitas memiliki rumus sebagai berikut :

$$\text{Rentabilitas} = \frac{(\pi)}{I} \times 100$$

Dimana :

R = Rentabilitas

L = Laba

M = Modal yang digunakan

3.9 Analisis Jangka Panjang

Untuk analisis finansial jangka panjang menurut Fattah *et al.*, (2019), adalah sebagai berikut :

1. Net Present Value (NPV)

NPV adalah selisih antara manfaat dengan biaya yang menghasilkan keuntungan bersih dengan nilai sekarang. NPV dikatakan layak apabila bernilai positif atau lebih besar dari nol. NPV dikatakan layak apabila bernilai positif atau lebih besar dari nol. rumus NPV adalah sebagai berikut: $NPV = \sum PV$. Net Benefit DF n% Tahun ke- n

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

Dimana:

Bt = Benefit sosial bruto/kotor dari proyek pada tahun ke t

Ct = Benefit sosial bruto/kotor dari proyek pada tahun t, tidak menganggap apakah biaya itu biaya modal atau biaya rutin

N = Umur ekonomis dari proyek tersebut

i = *Social Oppourtunity Cost of Capital* yang ditunjukkan sebagai *Social Discount Rate*

NPV > 0 = Bermanfaat

NPV = 0 = kurang bermanfaat

NPV < 0 = kerugian

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

B/C adalah perbandingan antara nilai sekarang kas bersih dengan nilai sekarang investasi suatu usaha. B/C dikatakan layak apabila nilai B/C lebih dari 1, sedangkan B/C lebih kecil 1 maka usaha tidak layak. Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$\text{Net } \frac{B}{C} = \frac{\frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} \text{ untuk } B_t - C_t > 0}{\frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} \text{ untuk } B_t - C_t < 0}$$

Keterangan :

B_t = penerimaan pada tahun ke- i

C_t = Biaya pada tahun ke- i

i = tingkat diskonto (%)

Net B/C > 1 : berarti proyek tersebut layak atau menguntungkan

Net B/C < 1 : berarti proyek tersebut tidak layak atau menguntungkan

3. *Internal Rate of Return*

IRR adalah perhitungan tingkat bunga dengan cara menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan pada masa yang akan datang dengan nilai investasi awal. Nilai IRR apabila lebih besar dari discount factor maka usaha layak dijalankan. Rumus yang digunakan untuk menentukan IRR antara lain :

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

Dimana:

NPV = Nilai sekarang pada i_1

NPV'' = Nilai sekarang pada i_2

i = tingkat bunga pertama

i'' = tingkat bunga kedua

IRR > i , maka usaha layak

$IRR < i$, maka usaha tidak layak

4. *Payback Period* (PP)

Payback Period adalah kemampuan suatu usahan untuk mengembalikan pengeluaran investasi pada periode tertentu. Semakin cepat pengembalian investasi, maka usaha yang dijalankan semakin layak. Hasil dari perhitungan tersebut akan dapat mengetahui berapa lama nilai investasi dapat kembali.

$$PP = \frac{I}{(\pi)} \times 1 \text{ Tahun}$$

Dimana :

I = Investasi

(π) = Total Profit

3.10 Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2009), analisis SWOT yaitu singkatan dari *Strength* (Kekuatan), *Weakness* (Kelemahan), *Opportunity* (Peluang), dan *Threat* (ancaman). Analisis SWOT digunakan untuk merinci beberapa faktor untuk membuat strategi bagi perusahaan tersebut. Ada empat strategi yaitu strategi SO (*Strength-Opportunity*) dengan cara kekuatan internal yang dimiliki perusahaan untuk mencapai peluang. Strategi WO (*Weakness-Opportunity*), dengan cara memperkecil kelemahan perusahaan dengan peluang yang dimiliki. Strategi ST (*Strength-Threat*), dengan cara mengurangi ancaman eksternal dengan kekuatan yang dimiliki. Strategi WT (*Weakness-Threat*), dengan cara mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman eksternal. Keterangan:

Kuadran I : Pada kuadran ini perusahaan berada di situasi yang menguntungkan karena memiliki kelemahan dan peluang, strategi yang akan diterapkan pada kuadran ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Kuadaran II : Pada kuadaran ini perusahaan mendapatkan peluang yang besar tetapi ada beberapa kelemahan internal, strategi yang memungkinkan yaitu meminimalkan kelemahan yang dimiliki untuk merebut pasar lebih banyak lagi (*turn around*).

Kuadran III : Pada kuadran ini perusahaan akan menghadapi beberapa ancaman tetapi masih memiliki kelemahan, strategi yang memungkinkan menggunakan kelemahan yang dimiliki untuk menghadapi ancaman yang ada dengan cara mendukung strategi diversifikasi (produk atau pasar).

Kuadaran IV : Pada kuadran ini perusahaan mengalami situasi yang tidak menguntungkan dimana perusahaan mengalami beberapa ancaman dan kelemahan internal, strategi yang memungkinkan ialah penyelamatan dari kerugian yang semakin besar nantinya (*defensive*).

Teknik analisis data yang dipakai dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kuantitatif dan kualitatif yaitu gambaran dari data yang disusun secara sistematis, aktual dan akurat mengenai fakta-fakta yang ada. Dalam analisis ini juga menggunakan pendekatan SWOT untuk mengkaji potensi yang dimiliki UK BAT Wonocatur yaitu :

1. *Strength* atau kekuatan dalam penelitian ini adalah hal-hal yang merupakan kelebihan UK BAT Wonocatur dan ikan Sidat layak untuk dikembangkan dan dikelola dengan memanfaatkan potensi yang ada.
2. *Weakness* atau kelemahan dalam penelitian ini adalah hal-hal yang merupakan penghambat dalam pengembangan usaha pembesaran ikan Sidat sebagai varietas yang sangat potensial objek yang harus ditangani.
3. *Opportunities* atau peluang dalam penelitian ini adalah keadaan yang mendapatkan keuntungan bila dapat memanfaatkannya. Peluang tersebut dapat disebabkan oleh kondisi permintaan yang meningkat, kemauan politik atau kebijakan pemerintah.

4. *Threats* atau tantangan dalam penelitian adalah keadaan yang apabila dibiarkan merupakan faktor yang berpengaruh terhadap ketidak berhasilan yang harus diwaspadai.

3.11 Matrik SWOT

Menurut Muchlis (2018), Matriks SWOT menggunakan beberapa strategi, yaitu: (1) Strategi S.O, yaitu memanfaatkan peluang yang ada dengan keunggulan organisasi (*comparative advantage comparative*) (2) Strategi S.T, yaitu memobilisasi beberapa keunggulan untuk mencapai sasaran (*mobilization*). (3) Strategi W.O, yaitu memilih faktor mana yang dipacu dan faktor mana yang ditunda (*investmen atau divestmen*). (4) Strategi W.T, yaitu perlu kehati-hatian atau kewaspadaan dalam mencapai sasaran (*damage control*). Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Menurut David (2012), matrik lain yang digunakan pada tahap pencocokan adalah matrik SWOT, yang ditunjukkan untuk merumuskan sejumlah alternatif strategi yang dapat diterapkan perusahaan. Terdapat 8 langkah dalam pembentukan sebuah analisis SWOT.

1. Buatlah daftar peluang-peluang eksternal utama perusahaan
2. Buatlah daftar Ancaman-ancaman eksternal utama perusahaan
3. Buatlah daftar kekuatan-kekuatan internal utama perusahaan.
4. Buatlah daftar kelemahan-kelemahan internal utama perusahaan.
5. Cocokkan kekuatan internal dengan peluang eksternal dan catat hasilnya pada sel strategi SO
6. Cocokkan kelemahan internal dengan peluang eksternal dan catat hasilnya pada sel strategi WO

7. Cocokkan kekuatan internal dengan ancaman eksternal dan catat hasilnya pada sel strategi ST
8. Cocokkan kelemahan internal dengan ancaman eksternal dan catat hasilnya pada sel strategi WT

Menurut David (2012), maksud dari setiap alat pencocokan di tahap 2 ini adalah untuk menghasilkan strategi-strategi alternatif yang masuk akal, bukan untuk memilih atau menentukan strategi mana yang terbaik. Oleh karena itu tidak semua strategi dalam SWOT akan dipilih untuk ditetapkan.

Matrik ini dapat menghasilkan 4 set kemungkinan alternatif strategis seperti yang ditunjukkan pada tabel 1.

Tabel 1. Matriks SWOT

	Strengths (S) tentukan 5- 10 Faktor kekuatan internal	Weakness (W) tentukan 5-10 Faktor kekuatan internal
Opportunities (O) Tentukan 5-10 Faktor Faktor Peluang Eksternal	Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Threats (T) Tentukan 5-10 FaktorFaktor Ancaman Eksterna	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Keterangan:

EFAS = *Eksternal Strategic Factor Analysis*.

IFAS = *Internal Strategic Factor Analysis*.

1. Strategi SO (*Strength-Opportunities*) Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiranperusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
2. Strategi ST (*Strengths-Threats*) Adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

3. Strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*) Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
4. Strategi WT (*Weaknesses- Threats*) Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

3.12 Matrik Strategi Internal (IFAS)

Metode strategi Internal dilakukan untuk mengidentifikasi aspek- aspek internal dalam pengembangan usaha ikan sidat. Setelah mengidentifikasi faktor-faktor strategis internal suatu bisnis, kemudian menyusun suatu tabel IFAS (*internal strategic factors analysis summary*) Menyusun beberapa faktor dalam kolom 1 (5-10 kekuatan dan kelemahan).

1. Memberikan nilai bobot pada setiap faktor dalam kolom 2, mulai dari skor 1, 0 (sangat penting) sampai dengan skor 0, 0 (tidak penting). Adapun semua faktor yang ada tersebut berkemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis. (Semua nilai bobot tersebut tidak boleh berjumlah lebih dari skor total 1, 00). nilainya adalah 1. Kebalikannya apabila nilai kelemahan bisnis dibawah rata-rata industri, nilainya adalah 4.

$$\text{Bobot akhir} : \frac{\text{Jumlah Penilaian satu faktor}}{\text{jumlah total EFE}}$$

2. Skor bobot pada kolom 2 dikalikan dengan nilai rating pada kolom 3, untuk mendapatkan faktor pembobotan dalam kolom 4. Adapun hasilnya berupa skor pembobotan untuk setiap faktor yang nilainya bervariasi, yaitu mulai dari 4, 0 (outstanding) sampai 1, 0 (poor). Berikan peringkat antara 1 sampai 4 pada setiap faktor Internal utama untuk menunjukkan seberapa efektif strategi perusahaan saat ini dalam merespon faktor tersebut, dimana 4 = responya

sangat bagus, 3 = responnya di atas rata-rata, 2 = responnya rata-rata, dan 1 = responnya dibawah rata-rata. Peringkat didasarkan pada keefektifan strategi perusahaan. Oleh karenanya, peringkat tersebut berbeda antar perusahaan, sementara bobot dilangkah nomer 2 berbasis industri. Penting perlu di perhatikan bahwa baik kelebihan maupun kekurangan dapat menerima peringkat 1,2,3, atau 4. Cara memberikan nilai akhir peringkat pada matrik adalah dengan membagi jumlah penilaian dari reponden pada satu faktor dengan jumlah responden.

$$\text{Peringkat} : \frac{\text{Jumlah Penilaian satu faktor}}{\text{jumlah total responden}}$$

3. Menjumlahkan skor pembobotan seperti pada (kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi bisnis yang dilaksanakan. Besarnya nilai ini akan menunjukkan bagaimana bisnis tertentu akan bereaksi terhadap faktor faktor strategis internal yang ada.
4. Dari total skor ini dapat dipakai untuk membandingkan bisnis yang dilaksanakan dengan bisnis lainnya dalam kelompok industry yang setara, hal itu dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. IFAS

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (s)			
1			
2			
Kelemahan (w)			
1			
2			
Total	1,00		

3.13 Matrix Strategi Eksternal (EFAS)

Penggunaan analisis EFAS adalah untuk mengidentifikasi aspek –aspek apa saja yang termasuk kedalam lingkungan eksternal usaha. EFAS disusun untuk

merumuskan faktor-faktor strategis eksternal tersebut dalam kerangka Peluang (*Opportunities*) dan Ancaman (*Threats*) terlebih dahulu. Setelah diketahui Peluang (*Opportunities*) dan Ancaman (*Threats*). Adapun tahapan penentuan *Matriks External Factor Analysis Strategy (EFAS)* adalah sebagai berikut

1. Susunlah dalam kolom 1 beberapa peluang dan ancaman (5 - 10 peluang dan ancaman).
2. Beri bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1, 0 (sangat penting) sampai dengan 0, 0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis. Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1.0 tidak boleh lebih.

$$\text{Bobot akhir : } \frac{\text{Jumlah Penilaian satu faktor}}{\text{jumlah total EFE}}$$

3. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor antara 1 (*poor*) 5 (*outstanding*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi yang ada. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang makin besar diberi rating 5, 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 5.

$$\text{Peringkat : } \frac{\text{Jumlah Penilaian satu faktor}}{\text{jumlah total responden}}$$

4. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3. untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4, 0 - 1, 0.
5. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.

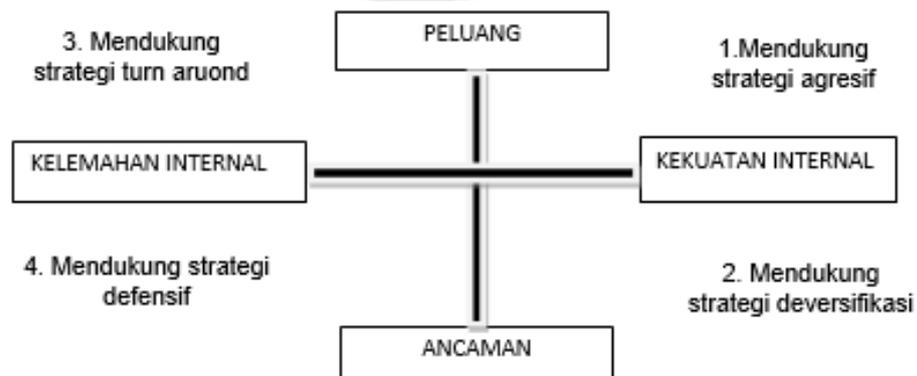
6. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor- faktor strategis eksternalnya, Faktor Strategi Eksternal dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. MATRIKS EFAS

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (O)			
1			
2			
Ancaman (T)			
1			
2			
Total	1, 00		

3.14 Diagram Grand

Penggunaan Diagram Grand digunakan untuk membantu merumuskan alternatif strategi terkait. Angka yang didapat dari perhitungan IFAS dan EFAS kemudian dimasukkan ke dalam Diagram Grand Strategi. Untuk menentukan posisi pengembangan usaha budidaya sidat ditunjukkan oleh titik X dan Y pada Diagram Grand Strategi. Langkah yang harus dilakukan yaitu menempatkan jumlah total skor faktor S dengan W dan faktor O dengan T pada posisinya. Untuk lebih jelasnya ada pada gambar 3.



Gambar 2 Grand Strategi

Rangkuti (2011).

Gambar 3. Diagram Grand

1. Kuadran 1: merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Usaha ikan sidat tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.
2. Kuadran 2: Meskipun menghadapi berbagai ancaman, Usaha ikan sidat ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi.
3. Kuadran 3: Objek Usaha ikan sidat menghadapi peluang yang sangat besar, tetapi dilain pihak ia menghadapi beberapa kendala atau kelemahan internal. Fokus strategi Usaha ikan sidat ini adalah meminimalkan masalah masalah internal Usaha ikan sidat sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih besar.
4. Kuadran 4: Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, objek Usaha ikan sidat menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

3.15 Scenario Planning

Sebuah perencanaan skenario merupakan salah satu alternatif untuk menjalankan sebuah perencanaan. Perencanaan skenario juga merupakan sebuah gambaran tentang masa depan. perencanaan skenario adalah sebuah alat atau langkah untuk menyampaikan sebuah persepsi tentang gambaran berbagai kemungkinan (keadaan) yang dapat terjadi dimasa depan (Hella *et al.*, 2014). langkah untuk menyusun skenario, yang terdiri dari *Tracking, Analysing, Imaging, Deciding, Acting* (TAIDA) metode ini tidak terlalu jauh berbeda dengan analisis Eksternal maupun Internal pada analisis SWOT:

- a. *Tracking*, menelusuri dan mendeskripsikan perubahan dan tanda-tanda dari ancaman dan keuntungan.
- b. *Analysing*, menganalisis perubahan dan membuat skenario. Menganalisis konsekuensi yang dapat muncul akibat keberadaan tantangan dan peluang. Pada tahap ini pula logika skenario mulai dikembangkan.
- c. *Imaging*, mengidentifikasi kemungkinan dan membuat visi dari apa yang ingin dicapai.
- d. *Deciding*, menimbang-nimbang informasi dan mengidentifikasi area pengembangan dan strategi untuk menemukan ancaman dan pencapaian visi serta tujuan. Tahap deciding berhubungan dengan pengambilan keputusan mengenai skenario apa yang akan disasar dan dengan strategi apa.
- e. *Acting*, mengambil tindakan dan menindaklanjuti. Proses ini merupakan tahap implementasi skenario strategi yang telah diimplikasikan skenario sekaligus tahap pembelajaran organisasi untuk terus menyesuaikan diri.

Scenario Planning adalah salah satu pendekatan untuk merancang masa depan yang dimaksudkan sebagai alat untuk menyusun strategi yang digunakan untuk menyusun strategi yang dapat digunakan di organisasi swasta maupun sektor publik. Dalam penelitian ini perencanaan skenario pengembangan usaha yang dibuat berdasarkan dari hasil Analisis data Internal maupun Eksternal yang telah dilakukan. Strategi analisis yang digunakan pada Metode SWOT adalah skenario yang dibuat jika salah satu strategi diimplementasikan. strategi sebagai pilihan tentang apa yang ingin dicapai oleh organisasi di masa depan (arah) dan bagaimana cara mencapai keadaan yang diinginkan. Dalam Penelitian ini skenario menjadi masukan dalam perumusan strategi.

4. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Letak Geografis dan Keadaan Topografi

4.1.1 Letak geografis

Wilayah Kabupaten Sleman secara geografis terletak pada $110^{\circ} 13' 00''$ BT - $110^{\circ} 33' 00''$ BT dan $7^{\circ} 34' 51''$ LS - $7^{\circ} 47' 03''$ LS dengan ketinggian antara 100–2.500 meter di atas permukaan air laut. Jarak terjauh Utara-Selatan kira-kira 32 km, Timur-Barat kira-kira 35 km, terdiri dari 17 kecamatan, 86 desa, dan 1.212 padukuhan. Desa Argomulyo sendiri masuk di kecamatan Cangkringan yang merupakan salah satu dari Kecamatan dari Kabupaten Sleman.

4.1.2 Kondisi Topografis

Desa Argomulyo memiliki luas wilayah adalah 8, 47 Km², ketinggian tempat berada pada ketinggian 330 mdpl, suhu udara berkisar 27 - 29 ° C, berada dikaki Gunung Merapi dan memiliki batas wilayah sebagai berikut :

- Utara : Desa Glagaharjo, Desa Wukirsari
- Selatan : Desa Sindumartani, Desa Bimomartani Kec. Ngemplak
- Barat : Desa Wukirsari
- Timur : Desa Kepurun Kec. Manisrenggo Kabupaten Klaten

4.2 Kondisi Penduduk

4.2.1 Keadaan Penduduk Menurut Jenis Kelamin

Berdasarkan hasil proyeksi penduduk 2016, jumlah penduduk Kecamatan Cangkringan tahun 2016 sebesar 29.321 jiwa, terdiri dari 14.524 laki-laki dan 14.797 perempuan. Perbandingan jenis kelamin di Kecamatan Cangkringan adalah 98. Dengan luas wilayah 47, 99 km², maka kepadatan penduduk Kecamatan Cangkringan adalah 611 jiwa per km². Desa yang relatif padat penduduknya adalah Desa Wukirsari dengan 700 jiwa per km². Menurut data

registrasi penduduk, jumlah Kepala Keluarga di Kecamatan Cangkringan adalah dengan rata-rata jiwa per Kepala Keluarga adalah 3. Rincian Luas wilayah Desa dan jenis kelamin menurut Desa di kecamatan Cangkringan dapat dilihat di tabel 4.

Tabel 4. Luas Wilayah dan Kepadatan Penduduk Desa kecamatan Cangkringan 2016

No	Kecamatan	Luas Wilayah (Km ²)	Kepadatan Penduduk		Total
			Pria	Wanita	
1	Wukirsari	14, 56	5.070	5.121	10.191
2	Agromulyo	8, 47	3.345	3.599	6.944
3	Glagaharjo	7, 95	1.879	1.892	3.771
4	Kepuharjo	8, 75	1.618	1.634	3.252
5	Umbulharjo	8, 26	2.612	2.551	5.163

Sumber: <http://Slemankab.bps.go.id>

Berdasarkan tabel 4 diatas, kecamatan yang memiliki wilayah paling luas adalah Wukirsari dengan luas wilayah 14, 56 Km². Selain memiliki wilayah yang paling luas dibanding dengan kecamatan lainnya, desa Wukirsari juga memiliki jumlah penduduk paling banyak yakni sebesar 10.191 jiwa. Sedangkan dari kelima Desa di Kecamatan cangkringan yang memiliki wilayah paling sempit adalah Glagaharjo dengan Luas wilayah 7, 95Km², jumlah penduduk sebesar 3.771 Jiwa. Meskipun memiliki luas wilayah paling sempit diantar yang lain, Desa Glagaharjo bukanlah desa dengan penduduk paling sedikit. Desa yang memiliki jumlah penduduk paling sedikit ialah kepuharjo, yaitu sebesar 3.252 dengan luas wilayah 9, 75. Sementara itu Desa Argoulyo yang merupakan desa tempat Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur berdiri merupakan desa ke-tiga yang terluas di kecamatan Cangkringan yaitu sebesar 8.47 Km² dan urutan ke dua dalam jumlah penduduk terbanyak yaitu sebesar 6.944 dengan rasio antara penduduk pria dan wanita seimbang.

Struktur penduduk menurut kelompok umur dapat digambarkan menurut jenjang umur yang berhubungan dengan kehidupan produktif manusia. Keadaan

penduduk menurut umur dan jenis kelamin di Desa Agromulyo 2016, dapat di lihat pada tabel 5.

Tabel 5. Jumlah Penduduk Laki-laki dan Perempuan

Data <i>Data</i>	Laki-laki <i>Male</i>	Perempuan <i>Female</i>	Jumlah <i>Total</i>
(1)	(2)	(3)	(4)
20-24	172	195	367
25-29	215	257	472
30-34	219	253	529
35-39	269	260	545
40-44	272	273	509
45-49	246	263	469
50-54	210	259	404
55-59	194	210	347
<i>Jumlah</i>	1797	1970	3642

Sumber : <http://slemankab.bps.go.id>

Berdasarkan tabel 5 diketahui penduduk terbanyak terdapat pada umur 35-39 dan rentang umur 30-34 Tahun. Pada umur tersebut cukup produktif. Masyarakat masih dapat membantu dalam menunjang peningkatan produktifitas di sektor pertanian. Hal ini menjadi kekuatan untuk melakukan pengembangan pertanian pada umumnya dan perikanan pada umumnya.

4.2.2 Keadaan Penduduk Berdasarkan Pekerjaan

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) kabupaten sleman Tahun 2016, bidang profesi yang di geluti oleh penduduk Sleman dapat dilihat pada tabel 6.

Tabel 6. Penempatan Pencarian Kerja Menurut Sektor Lapangan Usaha dan Jenis Kelamin

Sektor lapangan Usaha	Laki-laki Male		Perempuan Female		Jumlah Total	
	Jiwa person	%	Jiwa Person	%	Jiwa Person	%
1. Pertanian, peternakan, kehutanan	68.819	12.67	54.264	10.15	123.073	23, .02
2. Pertambangan dan penggalian	7.072	1.32	2.841	0.53	9.913	1, 55
3. Listrik Gas dan air	7.781	1, 48	4.028	0, 76	11.809	2.21

4. Bangunan	40.93	7.66	5.867	1.00	46.809	34.31
5. Industri	23.810	4.46	30.840	5.77	54.662	10.22

Sumber : <http://slemankab.bps.go.id>

Dari tabel 6, dapat di tarik kesimpulan bahwa sektor lapangan usaha yang paling banyak di minati oleh penduduk di Sleman adalah pertanian, peternakan, kehutanan dan perikanan dengan total peminat sebesar 123.073 jiwa. Sedangkan profesi yang paling sedikit di geluti adalah pertambangan dan penggalian dengan total peminat sebesar 9.913 Jiwa. Dapat di tarik kesimpulan bawasanya penduduk di Kabupaten Sleman mayoritas bermata pencaharian sebagai petani, peternak dan nelayan.

4.3 Keadaan Umum Perikanan Kabupaten Sleman

Keadaan Perikanan di Kabupaten Sleman berasal dari perikanan budidaya. Budidaya ikan di Kabupaten Sleman terdiridari budidaya ikan di kolam air tawar dan budidaya ikan di kolam air sawah (mina padi). Sedangkan untuk budidaya di perairan umum (karamba) masih digabung dengan penangkapan ikan di perairan umum. Rata-rata produksi ikan di Kabupaten Sleman pada tahun 2016 didominasi oleh budidaya dikolam air tawar, yaitu 38.696, 16 kg/Ha. Budidaya mina padi dan perairan umum menghasilkan masing-masing 2.521, 63 kg/Ha dan 758, 94 kg/Ha. Produksi sektor budidaya dihasilkan oleh komoditas ikan hias, ikan grasscarp, lele, gurami, nila, tawes, dan tombro.

Berikut *tabel* mengenai luas kolam, produksi dan rata-rata produksi dari sektor budidaya ikan di Kabupaten Sleman. Luas kolam, produksi dan rata-rata produksi budidaya ikan kolam air tawar sleman dapat di lihat pada *tabel* 6.

Tabel 6. Luas Kolam, Produksi dan Rata-rata Produksi Budidaya Ikan Kolam Air Tawar per Kecamatan di Kabupaten Sleman

No	Kecamatan	Luas Kolam (Ha)	Produksi (kg)	Rata-rata Produksi (kg/Ha)
1	Moyudan	90, 12	4.885.720	5.4213, 49
2	Minggir	81, 38	2.771.270	34.053, 45
3	Seyegan	119, 76	4.364.100	36.440, 38
4	Godean	72, 88	2.339.750	32.104, 14
5	Gamping	35, 14	1.164.550	33.140, 30
6	Mlati	108, 78	3.680.640	33.835, 63
7	Depok	77, 69	3.609.940	46.465, 95
8	Berbah	64, 98	2.774.040	42.690, 67
9	Prambanan	23, 06	571.300	24.774, 50
10	Kalasan	115, 93	4.363.470	37.638, 83
11	Ngemplak	136, 01	6.327.330	46.521, 06
12	Ngaglik	12, 38	291.230	23.524, 23
13	Sleman	13, 09	425.250	32.486, 63
14	Tempel	20, 91	707.160	33.819, 23
15	Turi	44, 04	1.413.710	32.100, 59
16	Pakem	23, 19	505.280	21.788, 70
17	Cangkringan	55, 76	2.181.420	39.121, 59
Jumlah / Total		1.095, 1	42.376.160	38.696, 16

Sumber : <http://slemankab.bps.go.id>

Ada berbagai Kecamatan di Kabupaten Sleman yang melakukan budidaya ikan kolam air tawar, mulai dari Kecamatan Moyudan sampai dengan Kecamatan Cangkringan sendiri. Dimana Kecamatan Ngemplak adalah kecamatan yang memiliki jumlah luas kolam yang paling luas yaitu sebesar 136, 01 Ha. Kecamatan Ngemplak sendiri juga menjadi kecamatan yang memiliki jumlah produksi terbesar yaitu sebesar 6.327.330 kg. Sedangkan kecamatan yang memiliki rata-rata produksi terbesar adalah kecamatan Moyudan yang memiliki rata-rata produksi sebesar 5.4213, 49 kg/Ha. Kecamatan Cangkringan sendiri memiliki luas kolam sebesar 55, 76 Ha, jumlah produksi sebesar 2.181.420 kg dan rata-rata produksi sebesar 39.121, 59 kg/Ha. Sedangkan, luas kolam, produksi dan rata –rata produksi ikn budidaya mina padi per kecamatan sleman dapat di lihat pada *tabel* 7.

Tabel 7. Luas Kolam, Produksi dan Rata-rata Produksi Ikan Budidaya Mina Padi per Kecamatan di Kabupaten Sleman

No	Kecamatan	Luas Kolam (Ha)	Produksi (kg)	Rata-rata Produksi (kg/Ha)
1	Moyudan	2, 11	4.650	2.203, 79
2	Minggir	3, 98	3.690	927, 14
3	Seyegan	40, 09	137.600	3.432, 28
4	Godean	2, 91	4.910	1.687, 29
5	Gamping	1, 26	1.450	1.150, 79
6	Mlati	5, 52	9.300	1.684, 78
7	Depok	2, 76	4.150	1.503, 62
8	Berbah	4, 39	11.790	2.685, 65
9	Prambanan	0, 93	2.040	2.193, 55
10	Kalasan	5, 5	13.080	2.378, 18
11	Ngemplak	9, 2	22.450	2.440, 22
12	Ngaglik	4, 88	2.850	584, 02
13	Sleman	1, 35	1.530	1.133, 33
14	Tempel	2, 36	3.130	1.326, 27
15	Turi	4, 86	6.460	1, 329, 22
16	Pakem	2, 28	7.470	3.276, 32
17	Cangkringan	9, 62	25.700	2.671, 52
Jumlah / Total		104	262.250	2.521, 63

Sumber : <http://slemankab.bps.go.id>

Selain Budidaya dengan kolam budidaya ikan air tawar, Kecamatan di Kabupaten Sleman juga menggunakan budidaya mina padi sebagai usahanya. Kecamatan Seyegan menjadi kecamatan dengan luas kolam terluas yaitu 40, 09 Ha. Kecamatan Seyegan juga menjadi kecamatan dengan produksi ikan melalui budidaya mina padi terbesar yaitu sebesar 137.600 kg. Begitu juga dengan jumlah rata-rata produksinya, kecamatan Seyegan merupakan kecamatan dengan jumlah rata-rata produksi yaitu sebesar 3.432, 28 kg/Ha. Kecamatan Cangkringan sendiri memiliki luas kolam sebesar 9, 62 Ha, jumlah produksi sebesar 25.700 kg dan rata-rata produksi sebesar 2.671, 52 kg/Ha.

5. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Profil Unit Kerja Air Tawar (UKBAT) Wonocatur

Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dibentuk berdasarkan Peraturan Daerah Nomer 5 tahun 2001 tanggal 23 Juli 2001. Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta memiliki dua kantor unit yaitu Unit Pelaksana Teknis Daerah Balai Pengembangan Teknologi Perikanan Budidaya (UPTD BPTPB) dan Pelabuhan Perikanan Pantai (PPP). Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) adalah unit organisasi di lingkungan Dinas Kelautan dan Perikanan yang melaksanakan tugas teknis penunjang dan atau tugas teknis operasional. Balai Pengembangan Teknologi Perikanan Budidaya (BPTPB) terletak di Dusun Cangkringan, Sleman dan Pelabuhan Perikanan Pantai (PPP) terletak di Sedeng, Girisibo, Gunung Kidul. Balai Pengembangan Teknologi Perikanan Budidaya (BPTPB) memiliki tujuh Unit Kerja Budidaya yaitu satu Unit Kerja Budidaya Air Laut (UK BAL) yaitu UK BAL Sundak, dua Unit Kerja Budidaya Air Payau (UK BAP) yaitu UK BAP Congot dan UK BAP Samas, serta empat Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) yaitu UK BAT Bejiharjo, UKBAT Sendangsari, UK BAT Cangkringan dan UK BAT Wonocatur.

Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur berdiri pada tahun 1951 yang berlokasi di Wonocatur, Desa Tegalmulyo, Kecamatan Banguntapan, Kabupaten Bantul DIY dengan luas lahan sekitar 2 Ha, namun pada bulan Juli 2008 lokasi Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur pindah ke dusun Cangkringan, Desa Argomulyo, Kecamatan Cangkringan, Kabupaten Sleman karena lokasi yang lama dipergunakan untuk kepentingan publikasi yang lain. Belum adanya lokasi pengganti yang definitif, Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK

BAT) Wonocatur menempati sebagian area Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Cangkringan tepatnya di bagian barat dengan luas lahan 1 Ha.

Komoditas ikan di Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur saat masih berada di Desa Tegalmulyo, Kecamatan Banguntapan, Kabupaten Bantul DIY adalah ikan mas, ikan tawes, ikan lele dan ikan *grasscap* dengan komoditas utama adalah ikan nila, ikan mas dan ikan tawes. Saat berpindah tempat di Dusun Cangkringan, komoditas utama yang berada di Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur adalah ikan lele. Tahun 2013 Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur mengembangkan pembesaran ikan sidat dan pada akhir tahun 2014 Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur juga mengembangkan budidaya ikan gabus.

5.1.1 Visi Misi

Adapun Visi dan Misi yang dimiliki Oleh Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur , Yogyakarta dimana visi misi ini adalah visi misi yang dimiliki oleh BPTPB yaitu sebagai berikut :

Visi : Terwujudnya Kesejahteraan Masyarakat DIY Berbasis Perikanan dan Kelautan

Misi :

1. Mewujudkan pertumbuhan ekonomi dan daya saing masyarakat melalui usaha perikanan dan kelautan
2. Mewujudkan pengelolaan sumberdaya perikanan dan kelautan yang berkelanjutan

5.1.2 Tugas dan Fungsi

Untuk melaksanakan tugas dan fungsinya Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur mempunyai struktur organisasi secara berjenjang sesuai amanat peraturan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta Nomer : 93 Tahun 2015 Tentang pembentukan susunan organisasi, uraian tugas dan fungsi serta tata kerja

Unit Pelaksana Teknis pada Dinas Kelautan dan Perikanan. Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur yang mana merupakan Unit Kerja dari Seksi Pengembangan Teknologi Perikanan Budidaya Air Tawar Mempunyai tugas melaksanakan pengembangan dan penerapan teknologi budidaya air tawar dan kesehatan ikan dengan memiliki fungsi sebagai berikut :

- a. Penyusunan program kerja seksi pengembangan teknologi budidaya air tawar
- b. Pengelolaan data budidaya air tawar
- c. Pelaksanaan pengembangan dan penerapan teknologi perikanan budidaya air tawar
- d. Pelaksanaan pembenihan perikanan di air tawar
- e. Pelaksanaan pengkajian mutu benih/induk air tawar
- f. Pelaksanaan perbanyakan dan pengelolaan pokok dan induk dasar air tawar
- g. Pelaksanaan domestifikasi induk/benih ikan air tawar
- h. Pengelolaan laboratorium hama dan penyakit kesehatan ikan
- i. Pelaksanaan monitoring, pendataan dan pengujian serta penanganan kesehatan ikan air tawar
- j. Pelaksanaan tugas lain yang diberikan oleh atasan langsung sesuai dengan tugas dan fungsinya
- k. Penyelenggaraan evaluasi dan penyusunan laporan program kerja seksi Budidaya Air Tawar (BAT)

5.2 Analisis Aspek Teknis

Aspek teknis menganalisis kesiapan teknis dan ketersediaan teknologi yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis. Analisis aspek teknis dan teknologi menjadi sebuah keharusan untuk menghindari adanya kegagalan bisnis pada masa yang akan datang, sebagai akibat karena adanya masalah teknis (Purnomo *et al.*, (2017).

Dalam mengembangkan usaha pembesaran ikan Sidat tentukan diperlukan aspek teknis untuk mengetahui persiapan dan perlengkapan dalam proses produksi suatu produk. Aspek teknis meliputi penentuan sarana dan prasarana dalam produksi, persiapan kolam hingga pengemasan.

5.2.1 Sarana dan Prasana

Pengadaan sarana dan prasarana pada dasarnya merupakan usaha merealisasikan rencana pengadaan sarana dan prasarana yang telah disusun sebelumnya. Setiap usaha untuk mengadakan sarana dan prasarana tidak dapat dilakukan sendiri. Usaha pengadaan harus dilakukan bersama yang akan memungkinkan pelaksanaannya lebih baik dan dapat dipertanggung jawabkan. Pengadaan merupakan segala kegiatan untuk menyediakan semua keperluan barang/ benda/ jasa bagi keperluan pelaksanaan tugas (Novita,2017).

Ketersediaan sarana dan prasarana sangat penting untuk usaha pembesaran ikan sidat. Ikan sidat memerlukan sarana dan prasarana yang memadai dimulai dari penyediaan benih hingga sampai proses pengemasan. Sarana dan prasarana yang harus dipersiapkan dalam melakukan budidaya pembesaran ikan sidat adalah sebagai berikut :

a. Sarana

Sarana beserta fungsinya dalam budidaya pembesaran sidat ditunjukkan pada tabel 8.

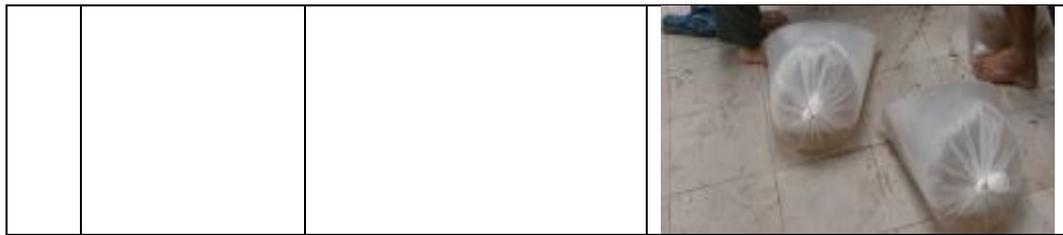
Tabel 8. Sarana Budidaya Pembesaran Ikan Sidat

NO	Nama Barang	Kegunaan/Fungsi	Gambar
1	Kolam Semi Permanen	Kolam yang biasanya digunakan untuk aklimatisasi pada benih sidat untuk penyesuaian suhu	

2	Kolam Permanen	Kolam yang digunakan untuk pembesaran ikan sidat	
3	Timbangan digital	Untuk mengukur bobot ikan sidat dengan akurat saat sampling	
4	Scoopnet	Untuk mengambil ikan sidat agar lebih mudah	
5	Ember	Sebagai wadah untuk pakan ikan sidat	
6	Papan sampling	Untuk mengukur panjang ikan saat sampling	
7	Tali meteran	Untuk mengukur panjang tubuh ikan sidat	

8	Krembeng	Sebagai wadah sementara untuk memudahkan proses pengangkutan	
9	Batang Bambu	Untuk membantu membawa krembeng	
10	Pipa paralon	Sebagai tempat persembunyian sidat, inlet, outlet, mengalirkan air	
11	Tabung Oksigen	Pemberian oksigen saat pengemasan agar ikan tidak lemas	
12	Pompa Air	Untuk memompa air dari sungai untuk dialirkan ke kolam	
13	Kulkas	Untuk menyimpan pasta pakan, obat, dan antibiotic, serta es batu	

14	Sikat	Untuk membersihkan kolam	
15	Timbangan Gantung	Untuk mengukur ikan yang beratnya lebih dari 5 kg	
14	Bak plastic	Sebagai wadah sidat sementara setelah dipanen	
17	Bak grading	Untuk mensortir ikan sidat sesuai ukuran	
18	Karet gelang	Untuk mengikat plastic agar ikan tidak tercecer saat diangkut	
19	Es batu	Untuk menurunkan suhu ikan sidat	
20	Plastik Packing	Sebagai wadah pengemasan ikan sidat	



b. Prasarana

Adapun prasarana penunjang pembesaran ikan Sidat di Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur dapat diunjukkan pada tabel 9.

Tabel 9. Prasarana dalam pembesaran Ikan Sidat

No	Nama Barang	Kegunaan/fungsi	Gambar
1	Akses jalan	Untuk menuju ke lokasi UK BAT Wonocatur	
2	Kantor	Untuk tempat administrasi, penerima tamu dan ruang kerja	
3	Bangsas	berfungsi sebagai tempat untuk menyimpan kulkas dan tabung oksigen	
4	Gudang pakan	Gudang pakan ini digunakan untuk menyimpan Pakan Ikan Lele, Ikan Sidat dan Ikan Gabus	

			
5	Listrik	untuk penerangan kantor dan digunakan untuk penunjang proses produksi di UK BAT Wonocatur	
6	Transportasi	untuk proses pengangkutan barang-barang baik barang keperluan proses produksi	
	Hatchery	Untuk tempat kolam permanen, pemijahan, pembesaran, dan pendederan.	
7	Gudang kapur	digunakan untuk menyimpan kapur tohor yang biasa digunakan untuk sterilisasi kolam	

5.2.2 Persiapan Kolam

Tahap selanjutnya setelah melakukan persiapan sarana dan prasarana adalah melakukan persiapan kolam pembesaran. Persiapan kolam dilakukan melakukan pembersihan kolam dari lumut ataupun parasit. Pembersihan kolam dengan menyikat dinding dan lantai kolam. Setelah itu, kolam dikeringkan dan

melakukan pengapuran dengan dosis $50-100 \text{ gr/m}^2$ untuk menghilangkan parasit. Kemudian, melakukan pengisian air sehingga ketinggian air mencapai 35-50 cm. Sumber air yang digunakan pada pembesaran ikan sidat berasal dari aliran Sungai Opak. Setelah persiapan kolam langkah selanjutnya meletakkan media pemeliharaan berupa pipa paralon yang dilakukan secara menyebar di kolam. Hal ini dikarenakan ikan sidat suka bersembunyi dan lebih mudah untuk pengambilan ikan sidat. Pipa yang digunakan ukuran 100-200 gram 5" dan untuk menghemat biaya biasanya juga digunakan pipa bekas pemotongan yang tidak terpakai. Kolam yang digunakan merupakan kolam yang permanen yang terbuat dari beton. Jenis kolam sangat penting bagi kelangsungan usaha pembesaran ikan sidat jika memakai kolam dengan dasar tanah, ikan sidat akan lebih sulit dipanen karena tubuhnya yang licin dapat bersembunyi di lapisan lumpur dasar kolam.

5.2.3 Penyediaan Benih Ikan Sidat (*Anguilla bicolor*)

Benih yang digunakan dalam kegiatan pembesaran sidat diperoleh dari Gunung Kidul. Benih sidat dikirim menggunakan styrofoam tertutup yang diberi es batu. Es batu digunakan untuk menidurkan Ikan Sidat dengan suhu berkisar $17-18 \text{ }^\circ\text{C}$. Sistem pengiriman dilakukan secara tertutup agar tidak terpapar langsung dengan matahari dan udara agar tidak terjadi perubahan suhu drastis. Setelah sampai di lokasi ikan sidat di aklimatisasi dengan suhu sekitar selama 10-15 menit.

5.2.4 Penebaran Benih

Umumnya penebaran benih ikan sidat dilakukan pada pagi hari saat suhu masih cenderung rendah untuk mengurangi tingkat stress. Benih sidat yang digunakan berupa elver dengan kisaran 30-50 gr dan padat tebar $25-30 \text{ ekor/m}^3$. Sidat yang dipelihara selama 6-8 bulan dengan bobot 200-300 gr/ekor. Benih ikan yang baik berwarna hitam keabu-abuan dengan bagian ventral berwarna putih dan

tubuh tidak cacat. Saat penebaran benih juga dilakukan proses grading dimana ikan sidat disesuaikan dengan ukurannya agar tumbuh dengan baik.

5.2.5 Pemberian Pakan

Pemberian pakan ikan Sidat dilakukan dua kali dalam sehari pada pukul 14.30 WIB dan 22.00 WIB. Pada masa awal pemeliharaan ikan akan beradaptasi dengan lingkungan dan masa ini merupakan masa yang rentan. Ikan sidat pada awalnya makan pakan alami sampai dengan memakan pakan komersial apung dengan ukuran 0, 5 cm. Peralihan pasta ke pelet apung membutuhkan waktu 1-2 minggu. Pemberian pakan menggunakan metode *ad libitum* dengan sekenyangan-kenyangnya. Proses peralihan pakan dijelaskan pada tabel 10.

Tabel 10. Adaptasi Pemberian Pakan

Pemberian Jenis Pakan	Minggu						
	1	2	3	4	5	6	7
Pelet + pakan alami (pasta)	■	■	■	■	■	■	■
Pasta pellet		■	■	■	■	■	■
Pelet apung			■	■	■	■	■

Sumber : Data Primer yang diolah

Dialam liar makanan utama larva sidat adalah plankton, sedangkan sidat dewasa menyukai cacing, serangga, moluska, udang dan ikan lain. Sidat dapat diberi pakan buatan ketika dibudidayakan (widyasari, 2013). Pembuatan pasta dengan mencampurkan pakan komersial dengan air dan pakan alami. Untuk pakan alami yang digunakan adalah cacing sutera. Perbandingan untuk pakan alami dan pelet secara bertahap dari minggu pertama 2:1, minggu kedua 1:1. Minggu ketiga mulai hanya menggunakan pasta pelet. Dimulai dari pemeliharaan minggu kelima dimulai menggunakan pelet apung hingga seterusnya.

5.2.6 Pengelolaan Kualitas Air

Kegiatan ini dilakukan dengan mengukur kualitas air dengan cara mengecek inlet dan outlet agar terhindar dari penyumbatan. Pengelolaan kualitas air pada budidaya sidat sangat penting untuk kesehatan ikan sidat. Parameter kualitas air

yang ada di pembesaran ikan sidat UKBAT wonocatur meliputi suhu, DO (*Dissolved Oksigen*), dan Ph. Pengukuran kualitas air dapat dilakukan di laboraorium yang tersedia pada balai ataupun dengan alat *Water Quality Checker*. Kualitas air yang diukur untuk Ph 7-8,5 , suhu berkisar 27-29°C dan DO berkisar 3-5 mg/l. Dalam pembesaran ikan sidat sirkulasi airnya berganti terus menerus melalui inlet dan outlet tanpa perlu menggunakan aerator.

Ikan sidat mempunyai toleransi yang tinggi terhadap suhu. Daya toleransi suhu akan meningkat sejalan dengan bertambahnya ukuran ikan. *Glass eel* mampu hidup pada suhu mencapai 28°C. Pada stadium *e/ver* mampu hidup dengan suhu 30, 5°C-38, 1°C dan pada sidat dewasa mampu bertahan pada suhu 39, 7°C bahkan bisa mencapai suhu 41°C. Salinitas yang bisa ditoleransi berkisar 0-35 ppm. konsentrasi DO 3-7 mg/L (Widyasari, 2013).

Dapat disimpulkan bahwa kualitas air pembesaran ikan sidat pada UK BAT Wonocatur sudah cukup baik. Ikan sidat mampu tumbuh dan berkembang dengan cukup baik dengan tanpanya penggunaan aerator. Hanya dengan sirkulasi air dari inlet dan outlet mencapai DO 3-5 mg/L tidak terlalu rendah maupun tinggi untuk pembesaran ikan Sidat.

5.2.7 Pengendalian Hama dan Penyakit

Dalam usaha pembesaran ikan sidat di UK BAT Wonocatur, terjangkitnya penyakit cukup jarang terjadi karena ikan sidat tidak rentan terhadap penyakit dan cukup mudah untuk ditangani. Pada umumnya penyakit maupun jamur yang menjangkiti pembesaran ikan sidat merupakan penyakit dan jamur yang hidup di air tawar dan memiliki toleransi terhadap salinitas yang rendah. seperti *mixosporea*, *Trichodina*, *chilodonella* sehingga cukup menaikkan kadar salinitas pada kolam dapat mengurangi bahkan mematikan penyakit tersebut.

5.2.8 Pemanenan dan Pengemasan Ikan Sidat

Proses pemanenan seperti pada umumnya dapat dilakukan secara parsial maupun total. Sebelum melakukan pemanenan adalah menyiapkan es batu pada kantong plastik dan diletakan didalam kulkas ataupun es batu sudah disiapkan oleh konsumen. Untuk pemanenan outlet dibuka dan ditutup dengan jaring ataupun *scoopnet* agar ikan sidat tidak terbuang ke saluran air lalu pengangkatan pipa paralon yang berada di dasar kolam untuk memindahkan ikan sidat yang ada kedalam krebeng ataupun wadah plastik dan sisanya berada di kemalir (saluran menuju outlet) ditangkap menggunakan *scoopnet*. Setelah itu ikan sidat ditimbang dengan menggunakan timbangan gantung. Proses pengemasan ikan sidat dalam waktu yang lama menggunakan *box* strerofom dan es batu. Agar tidak stress ikan sidat dimasukan kedalam plastik dan dipuasakan terlebih dahulu, suhu ikan sidat diturunkan dengan tujuan agar sidat tidak bernafsu menggunakan es batu dan *box* ditutup sehingga ikan sidat dalam keadaan gelap.

Ikan sidat mampu beradaptasi pada kisaran suhu 12°C-31°C, sidat mengalami penurunan nafsu makan pada suhu lebih rendah dari 12°C. Salinitas yang bisa ditoleransi berkisar 0-35 ppm. Sidat mempunyai kemampuan mengambil oksigen langsung dari udara dan mampu bernapas melalui kulit diseluruh tubuhnya. Dengan adanya pernapasan tambahan berupa kulit membuat ikan sidat mampu untuk bertahan pada masa pengiriman (Sudaryono *et al.*, 2014). Dengan kemampuan itu ikan sidat mampu melalui proses pengemasan seperti ini ikan sidat dapat bertahan hingga 10-15 jam dan pemberian air tidak perlu terlalu penuh.

5.3 Aspek Manajemen

Menurut Riniwati (2016), manajemen merupakan proses mengkoordinasi dan integrasi kegiatan – kegiatan kerja agar diselesaikan secara efisien dan

efektif melalui orang lain. Manajemen ditinjau dari fungsinya adalah proses *planning, organizing, actuating, dan controlling*.

5.3.1 Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan pengembangan pada usaha pembesaran ikan Sidat di Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur adalah membuat perencanaan umumnya berbentuk proposal yang akan dirapatkan. Perencanaan ini disusun dalam rapat koordinasi kerja yang melibatkan kepala BPTPB, kasi BAT, Kepala Sub bagian Tata Usaha, Analis perancangan Program dan Anggaran serta Kordinator dan Karyawan Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur. Hal-hal yang dibahas mengenai alokasi dana, sumber dana, sarana, prasarana, tenaga kerja, serta target.

Perencanaan dalam proses produksi pembesaran ikan Sidat dilakukan dalam beberapa tahapan. Proses pembesaran sidat dimulai dari penyediaan benih, persiapan kolam, penebaran, pemberian pakan, penanganan hama dan penyakit, pemanenan dan pengemasan. Pembesaran ikan sidat bisa mencapai 6-8 bulan dalam 1 siklusnya. Perencanaan dalam output adalah untuk memenuhi target yang telah di tentukan oleh balai pusat guna memenuhi target PAD tahunan. Perencanaan output pada pembesaran ikan sidat di UK BAT mengutamakan kualitas dan kuantitas dari ikan sidat yang dihasilkan karena kualitas merupakan faktor utama yang harus dijaga agar tercipta keberlanjutan usaha dan kepuasan konsumen. Selain itu. Dilihat dari segi perencanaan dalam pengembangan usaha pembesaran ikan sidat dinilai sudah cukup baik. Namun, laporan keluaran dan pemasukan masih belum rinci.

5.3.2 Pengorganisasian (*Organizing*)

Pada Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur pengorganisasian tenaga kerja telah di susun oleh bagian kepegawaian BPTPB. Dimana penyusunan ini di dasarkan pada usulan kordinator Unit Kerja Budidaya Air Tawar

(UK BAT) Wonocatur dan mempertimbangkan Pergub 93 Tahun 2015 mengenai Unit Pelayanan Teknis Dinas Kelautan dan Perikanan dimana didalam Pergub ini telah mengandung visi, misi, tugas dan fungsi sebuah Unit Pelayanan Teknis Dinas Kelautan dan Perikanan (UPT DKP). Akan tetapi pengorganisasian ini tidak mendefinisikan pembagian tugas sebagai hal yang mutlak. Sehingga, adanya penerapan prinsip dari koordinator untuk memiliki rasa tanggung jawab pekerjaan dan menumbuhkan inisiatif pada staff agar tidak menunggu perintah dari koordinator.

Walapun seperti itu, dalam usaha ini tetap melakukan pengorganisasian yang meliputi, koordinator, teknisi kolam, analisis budidaya perikanan, pengelola produksi, dan sarjana pendamping. Adapun struktur organisasi Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur dapat dilihat pada gambar 4.



Gambar 4. Struktur Organisasi

Unit Kerja Budidaya Air Tawar Wonocatur dipimpin oleh seorang pimpinan yang bertanggung jawab atas semua kegiatan yang ada di Unit Kerja Budidaya Air Tawar Wonocatur. Pengelola produksi bertanggung jawab pada jumlah produksi, pencatatan hasil produksi, pemasaran dan kegiatan produksi secara umum. Sedangkan Pendamping teknis Perikanan bertanggung jawab pada kegiatan produksi dan pendampingan kegiatan produksi pada masyarakat ataupun

mahasiswa yang ingin belajar budidaya ikan di UK BAT Wonocatur. Pengelolaan teknis Kolam bertanggung jawab pada kebersihan dan keadaan kolam. Kemudian yang terakhir adalah penjaga malam untuk menjaga keadaan di sekitar wilayah Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur agar tidak terjadi pencurian ikan atau hal-hal yang tidak diinginkan lainnya.

Penjelasan diatas sesuai dengan jenis organisasi lini menurut Fattah dan Pudji (2017), yang pada umumnya digunakan untuk industri dengan karyawan sedikit. Ciri-ciri organisasi ini adalah sedikit mempunyai spesialisasi, hubungan atasan dan bawahan secara langsung, koordinator bertanggungjawab seluruh bidang pekerjaan. Organisasi ini memiliki pengawasan yang ketat, disiplin tinggi, koordinasi dan terbentuk solidaritas yang tinggi.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa fungsi pengorganisasian dalam usaha pembesaran ikan sidat pada lokasi penelitian telah berjalan cukup baik yang sesuai dengan proses budidaya. Namun, belum adanya bagian pemasaran maupun periklanan yang spesifik.

4.3.3 Pergerakan (*Actuating*)

Pergerakan pada usaha pembesaran ikan sidat dilakukan langsung oleh koordinator UK BAT Wonocatur bersama pegawai di lingkungan penelitian. Kepegawaian di UK BAT Wonocatur terdiri dari staf PNS, staf honorer, dan sarjana pendamping. Dalam menjalankan tugasnya UK BAT Wonocatur dipimpin oleh satu koordinator pimpinan. Koordinator pimpinan bertanggung jawab atas prestasi dan tugas-tugas yang sudah ditetapkan, memberikan laporan evaluasi pelaksanaan kerja UK BAT Wonocatur secara menyeluruh kepada Dinas Kelautan dan Perikanan. Koordinator pimpinan membawahi setiap bagian kegiatan yang ada di UK BAT Wonocatur mulai dari pembenihan lele, pembesaran calon induk lele, pembesaran sidat, serta budidaya gabus.

Meskipun demikian, Koordinator UK BAT tetap mengikuti segala proses produksi bahkan menghitung benih. Dalam menjalin komunikasi, Koordinator menjalin komunikasi secara langsung tanpa terlihat adanya jarak antara atasan dengan pegawai. Hal ini berguna untuk mempererat hubungan kerjasama sehingga tercipta organisasi yang bersinergi dengan baik. Pemberian motivasi juga dilakukan oleh Koordinator dan penerapan prinsip kekeluargaan dalam hubungan kerja membuat para pegawai memiliki kedekatan emosional yang tinggi. Hal tersebut membuat para pekerja mencintai pekerjaannya dan termotivasi untuk terus meningkatkan pelayanan dan kinerja.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa fungsi pergerakan dalam usaha budidaya ini sudah berjalan dengan baik karena para pegawai telah menjalankan tugas dengan baik. Selain itu, para pegawai juga sangat dekat dan telah tercipta motivasi yang baik untuk meningkatkan kinerja.

5.3.4 Pengawasan (*Controlling*)

Pelaksanaan pengawasan pada usaha pembesaran ikan sidat Unit Kerja Budidaya Air Tawar (UK BAT) Wonocatur ini dilakukan langsung oleh kepala BPTPB melalui kegiatan monitoring dan evaluasi (Monev). Kegiatan ini dilaksanakan minimal 1 bulan sekali. Monitoring ini membahas mengenai produksi, pemasaran dan kendala-kendala yang dihadapi oleh UK BAT ini. Setelah dilakukan monev, kendala-kendala yang mengganjal langsung didiskusikan dalam upaya penanganan. Koordinator yang berperan secara aktif dalam berbagai proses membuat pengawasan menjadi lebih mudah untuk berdiskusi dan masalah lebih jelas teratasi.

5.4 Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran yang dianalisis dalam pembesaran ikan Sidat terdiri dari fungsi pemasaran, saluran pemasaran, strategi pemasaran dan bauran pemasaran.

5.4.1 Fungsi Pemasaran

Menurut Abidin dan Hutami (2018), fungsi pemasaran terbagi menjadi tiga, yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisis, dan fungsi penyediaan sarana. Kegiatan pemasaran dengan cara memindahkan barang/jasa dari produsen ke konsumen tak lain adalah untuk menjalankan fungsi pemasaran. Pada umumnya fungsi pemasaran di kelompokkan menjadi tiga yaitu fungsi pertukaran proses penjualan maupun pembelian, fungsi pengadaan secara fisik pengangkutan, penyimpanan maupun pengolahan, fungsi penyediaan sarana/fasilitas.

1. Fungsi Pertukaran

Fungsi pertukaran adalah kegiatan yang dianggap memperlancar proses pemasaran. Dalam fungsi pertukaran terdapat penjualan dan pembelian. Fungsi penjualan yang dilakukan oleh UK BAT Wonocatur adalah menyalurkan hasil produk kepada masyarakat yang memerlukan Ikan konsumsi maupun indukan dan benih yang berkualitas sesuai dengan Pergub DIY Nomor 72 tahun 2017 tentang Standar Barang dan Jasa. Penjualan tersebut juga dilakukan untuk memenuhi target yang telah ditetapkan. Selain itu, melakukan sosialisasi, workshop, bahkan mengikuti beberapa pameran dengan masyarakat. Penerapan fungsi pembelian pada UK BAT wonocatur adalah untuk mendapatkan dan memenuhi kebutuhan untuk meningkatkan hasil produksi. Hal- hal yang dibutuhkan UK BAT yang biasanya seperti pakan buatan, pakan alami, gas oksigen, plastik besar, sikat, dan sebgainya untuk menunjang kegiatan produksi dan usaha pembesaran sidat dengan biaya sesuai anggaran.

2. Fungsi Pengadaan Secara fisik

Pengadaan secara fisik merupakan fungsi pemasaran dengan tindakan atau proses terkait pemanfaatan tempat, bentuk produk dan waktu pada produk berupa barang atau jasa. Pengadaan secara fisik ini meliputi pengangkutan atau penyimpanan produk. Dalam pengangkutan umumnya konsumen membawa mobil pribadi untuk mengambil hasil pembesaran ikan sidat yang sudah dipesan dari Kantor UK BAT Wonocatur. Namun, tak jarang juga dari pihak UK BAT Wonocatur yang mengantar pesanan ke konsumen. Dalam hal penyimpanan tidak jauh berbeda dengan proses pemeliharaan ikan pada umumnya. Setelah ada konsumen yang memesan maka langsung dipanen dan pengemasan.

3. Fungsi Penyediaan Sarana

Fungsi penyediaan sarana diantaranya termasuk Fungsi permodalan berkaitan dengan keuangan atau modal, penanggungan resiko, standarisasi, dan grading. Fungsi pemodalannya berkaitan dengan modal yang digunakan untuk menunjang keberlanjutan industri. Untuk permodalan UK BAT Wonocatur adalah menggunakan modal yang diberikan oleh pemerintah melalui Dinas Kelautan dan APBD. Untuk fungsi penanggungan resiko pada UK BAT Wonocatur adalah dengan menanggung semua resiko terhadap produk yang akan dijual konsumen. UK BAT Wonocatur juga menjamin kualitas Ikan Sidat yang dijual dengan menjaga kualitas air dan kesehatan ikan. Fungsi standarisasi dan *grading* ialah berkaitan dengan ukuran ikan dan keadaan ikan siap jual. Untuk UK BAT Wonocatur mempertahankan kualitas produk dan standarisasi pengemasan ikan sidat.

5.4.2 Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran merupakan sistem yang diterapkan dalam memindahkan produk. Saluran pemasaran menurut Abidin dan Hutami (2018) adalah hubungan antara organisasi maupun lembaga yang saling bergantung dengan membuat suatu produk atau jasa sehingga dapat digunakan karena

efisiensi yang lebih tinggi dengan melalui pengalaman, spesialisasi, dan skala operasi perusahaan. Pada umumnya saluran pemasaran yang lebih pendek cenderung efisien.

Berdasarkan hasil observasi, serta wawancara dengan pengelola didapatkan bahwa saluran pemasaran yang berada di UK BAT Wonocatur merupakan saluran pemasaran langsung. Saluran pemasaran langsung memasarkan ikan sidatnya tanpa menggunakan perantara. Konsumen umumnya datang atau memesan langsung ke UK BAT Wonocatur dan dilayani dengan cepat serta efisien. Pihak produsen beberapa kali mengantar pesanan kepada konsumen jika jarak masih tidak terlalu jauh. Saluran pemasarannya dapat dilihat pada gambar berikut :



Gambar 5. Saluran Pemasaran

5.4.3 Strategi Pemasaran

Menurut Abidin dan Hutami (2018), Strategi pemasaran dapat dirumuskan oleh perusahaan atau suatu usaha yang memperhatikan kondisi internal dan eksternal usaha tersebut. Strategi pemasaran adalah usaha yang dilakukan untuk mendapatkan keuntungan. Strategi pemasaran perlu membuat pemfokusan pada aspek-aspek yang menjadi prioritas utama, sehingga dapat dimaksimalkan dengan baik guna mengoptimalkan profit.

Pelaksanaan strategi pemasaran di UK BAT Wonocatur dapat dilakukan dengan selalu menjaga kualitas dari Ikan Sidatnya. UK BAT Wonocatur adalah menyalurkan hasil produk kepada masyarakat yang memerlukan Ikan konsumsi maupun indukan dan benih yang berkualitas sesuai dengan Pergub DIY Nomor 72 tahun 2017 tentang Standar Barang dan Jasa. Dalam pengangkutan umumnya konsumen membawa mobil pribadi untuk mengambil hasil pembesaran ikan sidat

yang sudah dipesan dari Kantor UK BAT Wonocatur. Namun, tak jarang juga dari pihak UK BAT Wonocatur yang mengantar pesanan ke konsumen. Dalam hal penyimpanan tidak jauh berbeda dengan proses pemeliharaan ikan pada umumnya. Setelah ada konsumen yang memesan maka langsung dipanen dan pengemasan. Pelayanan harus tetap ramah, cepat dalam bertindak untuk menjaga kepuasan konsumen. Strategi pemasaran lainnya yang dapat dilaksanakan adalah memperbanyak promosi dengan menggunakan social media secara aktif.

5.4.4 Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran dalam Abidin dan Hutami (2018), adalah kumpulan alat pemasaran taktis yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respon yang ditargetkan pasar. Bauran pemasaran dapat dijadikan strategi kombinasi kegiatan inti pemasaran yang dimana perusahaan yang mengendalikan. Kombinasi variabel yang tergabung dalam bauran pemasaran yaitu produk, harga, lokasi, dan promosi yang harus dikoordinasikan secara efektif oleh perusahaan.

a. Produk

Menurut Kotler, (2001), Produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan kepada masyarakat untuk dilihat, dipegang, dibeli atau dikonsumsi. Elemen produk dapat terdiri dari ragam produk, kualitas, desain, fitur, nama merek, kemasan, ukuran, layanan, jaminan, dan pengembalian.

Jenis produk yang diproduksi serta dipasarkan adalah ikan sidat. Ikan Sidat yang di produksi oleh UK BAT Wonocatur adalah Ikan Sidat segar dengan ukuran konsumsi 200-400 gram. Untuk pengemasannya menggunakan es batu, strerofom, kantong plastik yang tertutup rapat untuk menjamin kesegaran ikan sidat.

b. Harga

Menurut Kotter, (2001) Harga (price) Harga merupakan sejumlah uang yang konsumen bayar untuk membeli produk atau mengganti hal milik produk. Elemen

harga meliputi harga terdaftar, diskon, potongan harga, periode pembayaran, syarat kredit.

Harga jual yang dipasarkan oleh UK BAT Wonocatur telah disesuaikan dengan Pergub DIY Nomor 72 tahun 2017 tentang Standar Barang dan Jasa. Harga ikan sidat yang dijual per kilogram seharga Rp. 170.000. Ukuran konsumsi ikan sidat yang dijual oleh UK BAT Wonocatur berkisar 200-500 gr. Harga jual yang ditetapkan oleh produsen telah ditetapkan oleh DKP Yogyakarta. Sehingga, meskipun harga pasar mengalami fluktuasi, harga di UK BAT akan tetap sama.

c. Tempat

Menurut Kottler (2001), Tempat merupakan berbagai kegiatan perusahaan untuk membuat produk yang dihasilkan / dijual terjangkau dan tersedia bagi pasar sasaran. Elemen tempat meliputi saluran, cakupan, pilihan lokasi, persediaan, dan transportasi.

Lokasi pemasaran UK BAT Wonocatur dilakukan langsung di tempat yaitu di UK BAT Wonocatur. Konsumen yang membeli Ikan Sidat biasanya memesan terlebih dahulu dapat menghubungi via telepon BPTPB, atau dapat langsung menuju lokasi. Untuk transaksi pembayaran dapat dilakukan di tempat ataupun di sepakati oleh konsumen dan produsen. Konsumen yang membeli dalam jumlah besar umumnya membawa kendaraan pribadi. Untuk konsumen yang tidak memiliki kendaraan pribadi dan memiliki jarak yang tidak terlalu jauh dapat diantarkan oleh produsen dengan mobil dinas balai.

d. Promosi

Menurut Kottler (2001), Promosi (promotion) Promosi merupakan berbagai kegiatan perusahaan untuk mengkomunikasikan dan memperkenalkan produk pada pasar sasaran. Elemen promosi meliputi promosi penjualan, periklanan, tenaga penjualan, hubungan masyarakat, pemasaran langsung.

Promosi yang dilakukan oleh UK BAT Wonocatur dengan dua cara yaitu langsung maupun tidak langsung. Kegiatan promosi secara langsung dilakukan dengan menginformasikan saat ikan sidat sudah dalam ukuran konsumsi kepada konsumen yang memesan. Selain itu, UK BAT wonocatur juga mengikuti berbagai pameran dan seminar maupun kunjungan dari berbagai instansi. Untuk promosi yang dilakukan secara tidak langsung dengan penggunaan internet yaitu melalui website resmi BPTPB. Akan tetapi karena kurangnya informasi yang sering tidak update menjadi kurang efektif.

5.5 Aspek Lingkungan

Manajemen lingkungan merupakan salah satu bagian dari aspek dalam strategi pengembangan usaha. Pengertian dari manajemen lingkungan adalah suatu kerangka kerja yang dapat diintegrasikan ke dalam proses produksi dalam berjalanya sebuah usaha yang didalamnya dimaksudkan untuk mengenal, mengukur, mengelola dan mengontrol dampak atau resiko – resiko yang ditimbulkan dari sebuah usaha terhadap lingkungan secara efektif. Pengutamaan telaah AMDAL secara khusus adalah meliputi dampak lingkungan di sekitarnya, baik dalam proyek maupun luar suatu proyek (Asanti, 2011).

Pada BPTPB dalam lingkungan internal UK BAT Wonocatur termasuk kondisi lingkungan kerja, fasilitas kesehatan, asuransi pegawai. Untuk menunjang kegiatan lainnya BPTPB Cangkringan memiliki Laboratorium Pakan dan Laboratorium Kesehatan Ikan, pakan alami dan Lingkungan Pengendali Hama dan Penyakit. Lingkungan kerja BPTPB memiliki fasilitas yang cukup lengkap diantaranya kantor pusat, musholah, ruang rapat, gudang. Selain itu keberadaan puskesmas ataupun pom bensin tidak begitu jauh. Untuk pembuangan limbah UK BAT Wonocatur tidak menggunakan filterisasi terlebih dahulu karena limbah UK BAT wonocatur tidak mengandung zat-zat yang berbahaya.

5.6 Aspek Hukum

Menurut Fattah dan Pudji (2017), badan hukum adalah usaha yang dijalankan memiliki payung hukum sehingga usaha tidak melanggar hukum dan status yang sah. Ada berbagai jenis badan hukum diantaranya perusahaan, perseroan, perkongsian, koperasi, dan BUMN. BPTPB merupakan salah satu balai resmi yang didirikan oleh pemerintah. BPTPB mengikuti Pergub DIY Nomor 72 tahun 2017 tentang Standar Barang dan Jasa. Dalam permodalannya sendiri diberikan oleh pemerintah sesuai dengan anggaran APBD. Selain itu BPTPB dilengkapi dengan sertifikasi CBIB.

5.7 Aspek Sosial Ekonomi

Kondisi sosial masyarakat terus mengalami perubahan seiring dengan kemajuan zaman. Perubahan-perubahan sosial yang terjadi lebih diakibatkan oleh tingkat modernisasi kehidupan. Hal tersebut tentunya harus diantisipasi secara cermat oleh setiap pelaku bisnis. Kondisi sosial masyarakat yang sering mengalami perubahan yaitu : sikap konsumen dalam membeli produk dan gaya hidup (Saputro *et al.*, 2007).

BPTPB juga berperan dengan cukup aktif dalam memberikan sosialisasi dan pembelajaran kepada masyarakat sekitar maupun instansi tertentu. Seringkali juga mengadakan *workshop* pembelajaran kepada pembudidaya kecil dan menengah. Hal ini bertujuan agar para pembudidaya dapat memaksimalkan produksi dan menjalin hubungan antar pembudidaya. BPTPB juga membuka diri bagi mahasiswa maupun pelajar. Instalasi ini juga memiliki pengaruh yang strategis sebagai jembatan antara pemerintah dalam hal ini Dinas Perikanan dengan masyarakat. Dokumentasi saat BPTPB mengadakan kegiatan sosial terdapat pada lampiran 2.

5.8 Aspek Analisis Kelayakan Finansial

Analisis ekonomi untuk menilai kelayakan suatu investasi mencakup pada perhitungan penentuan biaya investasi, biaya operasional dan penerimaan. Analisis usaha pada usaha perikanan umumnya dihitung untuk periode satu tahun (Rosalina, 2014).

Analisis finansial usaha pembesaran ikan sidat pada BPTPB UK BAT Wonocatur perlu dilakukan untuk menilai sebuah Aspek finansial. Analisis finansial yang dilakukan dalam usaha pembesaran ikan sidat terdiri dari analisis jangka pendek dan analisis jangka panjang. Pentingnya melakukan dua analisis finansial ini dapat diketahui kondisi usaha dalam beberapa jangka waktu untuk memudahkan produsen untuk mencapai keberlanjutan usaha.

5.8.1 Analisis Finansial Jangka Pendek

Menurut Abidin dan Hutami (2017), analisis finansial jangka pendek merupakan proses menganalisis kondisi finansial atau keuangan suatu usaha dalam jangka waktu yang pendek, misalnya dalam satu bulan, satu siklus, hingga satu tahun. Analisis Finansial jangka pendek yang dianalisis antara lain permodalan, biaya produksi, penerimaan, *revenue cost ratio*, keuntungan, rentabilitas, dan *Break event point*. Analisis finansial jangka pendek usaha pembesaran ikan sidat yaitu permodalan, *Revenue Cost Ratio* (RC Ratio), *Break Even Point* (BEP), keuntungan dan *Rentabilitas* adalah sebagai berikut:

a. Permodalan

Menurut Hanum (2012), Permodalan merupakan elemen dasar dalam sistem operasional usaha. Sehingga menjadi salah satu faktor terpenting dalam peningkatan pelaksanaan operasional perusahaan disamping sumber daya manusia, mesin, material, dan metode. Permodalan berkaitan erat dengan sumber dana.

Permodalan dalam usaha pembesaran ikan sidat berasal dari Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah (APBD) yang diberikan oleh pemerintah. Anggaran tersebut merupakan rencana keuangan tahunan yang di setujui oleh DPRD dan ditetapkan dengan peraturan daerah. Anggaran yang diberikan pemerintah yaitu sebesar Rp 37.153.000.00 yang dikeluarkan untuk produksi pembesaran ikan sidat dalam satu tahun. Perhitungan permodalan atau investasi ini dapat dilihat pada lampiran 3.

b. Biaya Produksi

Menurut Primyastanto (2016), Biaya produksi merupakan gabungan dari biaya tetap dan biaya variabel yang digunakan untuk operasional usaha. Biaya produksi adalah total cost yang terjadi saat proses produksi yang dihitung secara keseluruhan. Biaya tetap adalah jumlah biaya yang dibayarkan oleh perusahaan berapapun outputnya.

Berdasarkan hasil perhitungan besarnya biaya total produksi yang digunakan dalam usaha budidaya pembesaran ikan sidat sebesar Rp 18.025.633.33. Biaya total produksi yang berada di usaha pembesaran ikan sidat merupakan gabungan dari biaya tidak tetap atau variabel dan biaya tetap dan dapat dilihat pada lampiran. Biaya tidak tetap merupakan jenis biaya yang mengikuti banyaknya jumlah unit. Biaya tidak tetap atau yang biasa dikenal dengan biaya variabel pada usaha pembesaran ikan sidat sebesar Rp 13.638.000.00. Biaya tetap merupakan jenis biaya statis yang umumnya sering tidak berubah dan tetap dikeluarkan baik melakukan produksi maupun tidak. Biaya tetap yang dikeluarkan adalah sebesar Rp 4.387.633.33. Biaya produksi inilah yang dikeluarkan dalam usaha pembesaran ikan sidat dalam 1 tahun. Dijelaskan secara rinci pada lampiran 3.

c. Penerimaan

Penerimaan atau *Total Revenue* adalah seluruh pendapatan yang diterima dari hasil penjualan barang pada tingkat harga tertentu. Analisa penerimaan dapat

dihitung dari nilai total unit produk yang terjual (Q) dikali dengan harga per unit produk tersebut (P). Suatu Kerajinan memiliki kelayakan usaha atau tidak untuk dikerjakan dapat dilihat dari efisiensi penggunaan biaya (Prasetyo,2016).

Penerimaan dalam satu kali siklus produksi usaha pembesaran ikan sidat pada BPTPB UK BAT Wonocatur adalah perkalian produk yang dihasilkan dan dikalikan dengan harga produk per kilogram. Harga dari produksi ikan sidat telah ditetapkan oleh pemerintah daerah yaitu Rp 170.000.00. Total produksi yang dihasilkan oleh UK BAT Wonocatur sekitar 213,5 Kg dengan 700 ekor dengan rata-rata ukuran sidat 305 gr per ekor. Sehingga total dari keseluruhan penerimaan pada usaha pembesaran ikan sidat adalah sebesar Rp 36.295.000.00. Hasil penerimaan yang didapatkan pada penjualan pembesaran ikan sidat menguntungkan karena hasil yang positif.

d. Revenue Cost Ratio

RC Ratio merupakan perbandingan antara penerimaan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi hingga menghasilkan suatu produk secara keseluruhan. Hal ini untuk melihat keuntungan relatif yang diperoleh dari suatu usaha pembesaran ikan sidat (Karimba *et al.*, 2014). Indikator dari R/C jika usaha tersebut >1 maka usaha layak untuk dilaksanakan. Jika $R/C = 1$ usaha merupakan impas dan jika $1 <$ maka usaha tidak layak untuk dilaksanakan.

RC Ratio diperoleh dari hasil total penerimaan dibagi dengan total biaya perhitungan tersebut dapat dilihat dari lampiran 5. Total penerimaan pada usaha pembesaran ikan sidat berdasarkan dari perhitungan nilai R/C sebesar adalah Rp 36.295.000.00 dibagi dengan total biaya sebesar Rp 18.025.633.33. Sehingga perolehan nilai RC Ratio sebesar 2,014. Hal ini menunjukkan bahwa penerimaan pada usaha pembesaran ikan sidat sebesar 2,014 kali dari total biaya. Dengan ini dapat disimpulkan bahwa usaha pembesaran ikan sidat menguntungkan untuk dijalankan karena nilai R/C Ratio lebih dari 1.

e. Keuntungan

Menurut Kowarin *et al* (2014), Keuntungan usaha merupakan pengurangan dari penerimaan dengan biaya pada proses produksi konstan maupun tidak. Pengurangan penerimaan pada usaha menunjukkan besarnya keuntungan yang didapatkan pihak usaha tersebut.

Keuntungan yang diperoleh dari total penerimaan dikurangi dengan total biaya yang digunakan dalam 1 tahun ialah Rp 18.269.366.67. Perhitungan tersebut didasarkan dari total penerimaan Rp 36.295.000.00 dikurangi dengan biaya total sejumlah Rp 18.025.633.33. sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha pembesaran ikan sidat menguntungkan.

f. Rentabilitas

Rentabilitas digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi usaha dan profitabilitas yang dicapai. laba yang diraih dari kegiatan yang dilakukan merupakan cerminan kinerja sebuah perusahaan dalam menjalankan usahanya. Dengan kata lain, Rasio rentabilitas selain bertujuan untuk mengetahui kemampuan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu, juga bertujuan untuk mengukur tingkat efektifitas manajemen. Menurut Primyastanto (2011), rentabilitas menunjukkan perbandingan antara laba dengan modal yang menghasilkan laba.

Rentabilitas diperoleh dari laba usaha dibagi dengan modal kerja. Laba usaha pada pembesaran ikan sidat sebesar Rp 18.269.366.67 dibagi dengan biaya total sebesar Rp 18.025.633.33 dan dikali kan 100%. Sehingga diperoleh rentabilitas usaha sebesar 101%. Perhitungan rentabilitas pada usaha pembesaran ikan sidat menghasilkan keuntungan sebesar 101% dan dikatakan menguntungkan untuk dijalankan.

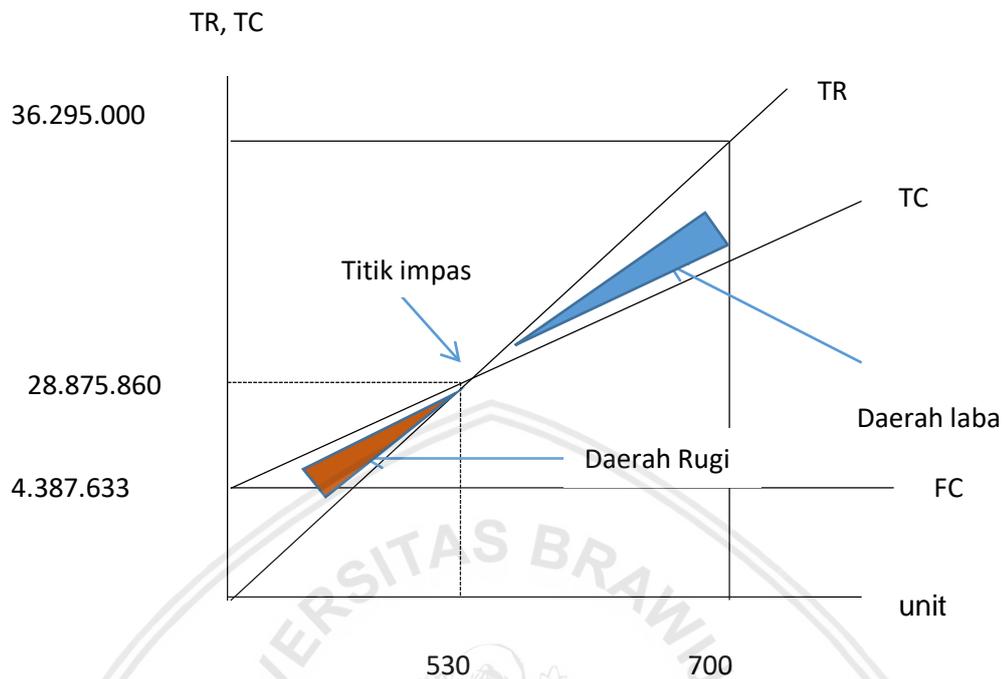
g. Break Event Point

Menurut Prasetyo (2016), *break even point* merupakan suatu keadaan usaha ketika tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Bila kondisi tersebut

tercapai, jumlah penghasilan yang di peroleh sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan dalam produksi. BEP yang dihasilkan ternyata 64 % dari hasil keuntungan sehingga perlu adanya peningkatan produksi.

Pada usaha Pembesaran ikan sidat untuk mencapai titik impas dibutuhkan penjualan produk sebesar Rp 28.875.860.00 dengan berat 161,5 Kg. Dengan berat 161,5 Kg diperkirakan berisi 530 ekor ikan sidat dengan masing-masing berat perekor kurang lebih 305 gram. harga per ekor sebesar Rp. 34.000,00. BEP sales yang didapatkan lebih kecil dari penerimaan dapat dikatakan menguntungkan dan BEP unit lebih sedikit dibandingkan yang dihasilkan. Lebih mudah dijelaskan menggunakan grafik.

- Garis vertikal menunjukkan hasil biaya dan juga hasil penjualan total dalam rupiah atau sebesar TR (Total Revenue) Rp. 36.295.000 dan biaya sebesar Rp. 4.387.633
- Garis horizontal menunjukkan kuantitas unit yang dijual.
- Penjualan maksimum yaitu pada 700 unit dan pendapatan maksimum sebesar Rp. 36.295.000
- Biaya variabel di tarik dari titik Rp. 4.387.633 kekanan atas ketitik Rp. 36.295.000
- Pertemuan antara garis biaya total dan garis penjualan, yaitu titik impas, disebut sebagai BEP (*Break Event Point*) dari titik ini di tarik garis lurus kesumbu y akan memperoleh nilai penjualan BEP yaitu Rp 28.875.860. dari titik BEP ditarik garis lurus ke sumbu x akan diperoleh kuantitas penjualan BEP yaitu 530 ekor. Dari titik BEP kekiri terlihat segitiga yang menunjukkan daerah rugi (*Loss Area*) dan kekanan terlihat segitiga yang menunjukkan daerah laba (*Profit Area*). Grafik BEP dapat dilihat pada gambar 6.



Gambar 6. Grafik BEP

5.8.2 Analisis Finansial Jangka Panjang

Analisis jangka panjang yang akan di bahas pada penelitian ini yaitu penambahan investasi, *Net Present Value* (NPV), *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C), *Internal Rate of Return* (IRR), *payback period* (PP).

a. NPV (*Net Present Value*)

NPV didefinisikan sebagai nilai sekarang dari arus kas masuk dikurangkan nilai tunai saat ini. *Net Present Value* ialah selisih antara nilai sekarang dari penerimaan dengan nilai sekarang dari pengeluaran pada tingkat bunga tertentu. Apabila nilai penerimaan lebih besar dari pada nilai diskonto sekarang maka proyek dikatakan menguntungkan. Jika lebih kecil maka proyek ditolak karena dinilai tidak menguntungkan (Yafiz *et al.*, 2009).

Nilai NPV pada usaha pembesaran ikan sidat menunjukkan bahwa usaha ini layak untuk dilanjutkan dikarenakan bernilai positif Rp 62.132.763.81. Dalam penelitain ini nilai NVP didapatkan dengan cara mengurangi antara jumlah total

Present Value Gross benefit (PVGB) dengan jumlah total *Present Value Gross Cost* (PVGC). Usulan-usulan proyek akan dapat diterima apabila nilai NPV lebih dari nol ($NPV > 0$), apabila hasil perhitungan nilai NPV kurang dari nol ($NPV < 0$), maka usulan proyek tidak diterima atau ditolak, dan apabila hasil perhitungan nilai NPV sama dengan nol ($NPV = 0$), maka perusahaan dalam keadaan BEP (*Break Even Point*). Perhitungan memenuhi kriteria jika nilai NPV yang positif atau lebih besar dari nol, Perhitungan NPV secara rinci dapat dilihat pada Lampiran 10.

b. Net Benefit Cost Ratio

Menurut Gray *et al.* (2002), Untuk menghitung indeks ini merupakan perbandingan antara jumlah present value yang positif sebagai pembilang dengan present value negatif. Indikator Net B/C jika lebih besar dari satu adalah usaha yang layak. Jika sebaliknya maka tidak layak dijalankan.

Dari hasil perhitungan yang telah dilakukan oleh peneliti mengenai Net B/C pada usaha pembesaran ikan sidat sebesar 2,67. Usaha ini dikatakan layak karena memiliki nilai yang lebih dari 1. Net B/C ini menunjukkan gambaran berapa kali lipat manfaat (*benefit*) yang diperoleh dari biaya (*cost*) yang dikeluarkan. Apabila $net\ B/C > 1$, maka proyek atau gagasan usaha yang akan didirikan layak untuk dilaksanakan. Demikian pula sebaliknya, apabila $net\ B/C < 1$, maka proyek atau gagasan usaha yang akan didirikan tidak layak untuk dilaksanakan. Net B/C ratio merupakan manfaat bersih tambahan yg diterima proyek dari setiap 1 satuan biaya yg dikeluarkan. Untuk rincian perhitungan tabel Net B/C dapat dilihat pada lampiran 10.

c. IRR (*Internal Rate Of Return*)

IRR adalah tingkat suku bunga (*discount rate*) yang menyebabkan nilai NPV sama dengan nol. Jika Nilai IRR lebih besar dengan tingkat diskonto yang telah ditentukan, maka usaha tersebut layak diusahakan. Jika IRR suatu proyek berlaku

dengan discount rate maka proyek tersebut adalah nol. Oleh karena itu, nilai IRR yang lebih besar menyatakan layak untuk dijalankan (Gray *et al.*, 2002).

Hasil perhitungan dari *Internal Rate Of return* (IRR) dengan menggunakan *Microsoft Office Excel* untuk hasil sebesar 48%. Hasil perhitungan tersebut merupakan perhitungan IRR pada Kondisi Normal. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha tersebut layak dijalankan karena nilai IRR pada usaha ini lebih besar dari suku bunga pinjam (*Discount Rate*) yaitu sebesar 12%. IRR nya Memenuhi kriteria jika nilai IRR yang lebih besar dari tingkat suku bunga deposito. IRR adalah tingkat penghasilan atau biasa disebut dengan *investment rate* (*yield rate*) yang menggambarkan tingkat keuntungan dari proyek atau investasi dalam persen (%) pada angka NPV sama dengan nol (0).” Intinya, IRR merupakan suatu tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV sama dengan nol. Hasil perhitungan IRR apabila menunjukkan nilai IRR lebih besar dari yang ditentukan maka usulan proyek diterima, sebaliknya apabila nilai IRR lebih kecil daripada yang ditentukan maka usulan proyek ditolak.

d. PP (*Payback Periode*)

Payback Periode (PP) adalah suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa PP dari suatu investasi menggambarkan panjangnya waktu yang diperlukan agar dana yang tertanam pada suatu investasi dapat diperoleh kembali (Gray *et al.*, 2002).

Berdasarkan hasil perhitungan yang dilakukan oleh peneliti didapatkan hasil *payback periode* pada kondisi normal yaitu sebesar 2,3 yang artinya jangka waktu pengembalian biaya investasi pada usaha ini yaitu selama 27 bulan. Berdasarkan hasil ini dapat disimpulkan bahwa semakin pendek hasilnya itu artinya investor semakin kecil menghadapi resiko kedepannya. perhitungan memenuhi kriteria investasi, dimana Nilai PP atau jangka waktu pengembalian modal kurang dari umur investasi (5 tahun),

5.9 Analisis Faktor Internal dan Eksternal

Berdasarkan dengan data yang didapatkan oleh wawancara, observasi yang telah peneliti lakukan mengenai analisis eksternal dan internal pada usaha pembesaran sidat di UK BAT Wonocatur, maka diperoleh faktor internal yang menjadi kekuatan, kelemahan. Faktor eksternal yang didapatkan adalah peluang dan ancaman bagi usaha pembesaran ikan sidat.

1. Kekuatan

a. Ikan sidat memiliki harga yang mahal

Ikan sidat memiliki harga yang mahal yang dapat membantu meningkatkan pendapatan. Ikan sidat memiliki rasa yang enak dan memang terkenal di mancanegara. Di berbagai negara ikan sidat menjadi salah satu makanan favorit yang memang memiliki banyak khasiat berdaging tebal sehingga harga ikan sidat mahal merupakan suatu kewajaran. Harga ikan sidat pada UK BAT Wonocatur sebesar Rp. 170.000 per kg harga ini jauh lebih mahal dibandingkan ikan jenis lain seperti misalnya Ikan Salmon segar memiliki harga Rp. 145.000 per kg.

b. Ikan sidat tidak rentan dengan penyakit

Ikan sidat yang dibesarkan di UK BAT Wonocatur umumnya memiliki imunitas yang tinggi. Hal ini dikarenakan pengelolaan air yang selalu berganti. Umumnya penyakit yang menyerang ikan sidat adalah virus dan bakteri yang hidup di air tawar sehingga meningkatkan salinitasnya serta pemberian antibiotik cukup menangani penyakit tersebut.

c. Kandungan gizi ikan sidat sangat tinggi

Ikan sidat (*Anguilla* sp) dapat digunakan sebagai bahan makanan yang baik untuk menjaga dan meningkatkan kesehatan (*nutri-theurapic*). Kandungan energi ikan sidat lebih besar dari telur ayam yang mencapai 270 kkal/100 g.

Nutrisi lain seperti vitamin A, dan asam lemak esensial EPA (*eicosapentaenoic acid*) dan DHA (*docosahexaenoic acid*) yang dibutuhkan oleh tubuh yang lebih tinggi dibandingkan bahan makanan yang lain. Dengan kelebihan tersebut ikan sidat sangat laku.

d. Sumber benih Ikan sidat mudah diperoleh

Benih ikan sidat yang didapatkan oleh UK BAT Wonocatur berasal dari daerah Gunung Kidul. Gunung kidul memiliki jarak yang tidak terlalu jauh sehingga benih ikan sidat tidak terlalu lama dalam pengemasan dan mudah diperoleh. Benih yang didapat memiliki daya tahan yang kuat dan biasanya sudah beradaptasi dengan pakan buatan. Kemudahan untuk mendapatkan benih ikan sidat termasuk menjadi salah satu kekuatan dikarenakan sulitnya ikan sidat dalam melakukan pemijahan secara buatan. Selain itu, benih ikan sidat masih tergantung dengan alam.

e. Harga produk yang dimiliki BPTPB stabil

Harga produk ikan sidat memiliki kestabilan yang sangat tinggi. Hal ini dikarenakan harga produk disesuaikan dengan Harga jual yang dipasarkan oleh UK BAT Wonocatur telah disesuaikan dengan Pergub DIY Nomor 72 tahun 2017 tentang Standar Barang dan Jasa. Harga ikan sidat yang dijual per kilogram seharga Rp. 170.000. Ukuran konsumsi ikan sidat yang dijual oleh UK BAT Wonocatur berkisar 200-500 gr.

f. Pembesaran dilakukan dengan teknologi baru

Pembesaran ikan sidat yang dilakukan di UK BAT Wonocatur masih tergolong baru. Pemeliharaan yang digunakan menggunakan kolam beton. Proses pengairan yang digunakan menggunakan inlet dan outlet yang melakukan pergantian air.

g. Organisasi yang dikelola dengan kekeluargaan

Organisasi yang dikelola dengan kekeluargaan yang membuat solidaritas yang tinggi. Permasalahan yang ada dapat didiskusikan dengan baik. Pengawasan yang dilakukan juga cukup ketat dikarenakan koordinator turut membantu dalam proses produksi.

h. Loyalitas konsumen

Loyalitas konsumen merupakan hal yang penting untuk tetap dapat menjaga kestabilan suatu usaha. Dikarenakan pelayanan yang cepat dan efisien membuat konsumen menjadi puas. Untuk menjaga hal tersebut UK BAT Wonocatur menjaga dengan baik hubungan antar konsumen dengan pelayanan yang ramah serta kualitas ikan sidat yang sehat.

i. Memiliki staff yang handal dan berpengalaman

Staff yang berada pada UK BAT Wonocatur terdiri dari staf PNS, staf honorer, dan sarjana pendamping. Dalam menjalankan tugasnya UK BAT Wonocatur dipimpin oleh satu koordinator pimpinan. Koordinator pimpinan bertanggung jawab atas prestasi dan tugas-tugas yang sudah ditetapkan, memberikan laporan evaluasi pelaksanaan kerja UK BAT Wonocatur secara menyeluruh kepada Kepala BPTPB. Tenaga kerja yang diperkerjakan diwajibkan memiliki pengalaman dalam bidang perikanan maupun memang berpendidikan di bidang perikanan.

j. Modal usaha yang disubsidi oleh pemerintah

Permodalan dalam usaha budidaya ikan lele mutiara di Balai Pengembangan Teknologi Perikanan Budidaya Unit Kerja Budidaya Air Tawar Wonocatur berasal dari pemerintah yaitu Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah (APBD). APBD adalah rencana keuangan tahunan pemerintah daerah di Indonesia yang di setujui oleh dewan Perwakilan Rakyat Daerah. APBD ditetapkan dengan peraturan daerah.

2. Kelemahan

a. Lahan Pemeliharaan BPTPB yang terbatas

Lahan pemeliharaan pembesaran ikan sidat terbatas. Sehingga dalam proses produksinya dapat tidak memenuhi permintaan konsumen. Dengan adanya pengembangan lahan dirasa dapat meningkatkan tingkat produksi karena masih ada beberapa petak lahan yang tidak digunakan untuk pemeliharaan ikan sidat.

b. Ikan sidat perlu adaptasi pakan

Faktor lambatnya laju pertumbuhan ini sangat dipengaruhi oleh kuantitas dan kualitas pakan yang diberikan, sehingga untuk memacu pertumbuhan ikan sidat perlu disediakan pakan berprotein hewani yang tinggi karena sifatnya yang karnivora (Arsyadana *et al.*, 2017). Ketersediaan pakan alami memiliki peran penting dalam budidaya ikan terutama pada stadia bibit. Pada budidaya intensif pengadaan pakan buatan sangat diperlukan. Pakan buatan juga dapat melengkapi penyediaan nutrisi yang tidak terdapat dalam pakan alami. Ikan sidat umumnya tumbuh lebih besar dengan memakan makanan alami. Namun, dalam kegiatan pembesaran ikan sidat pak UK BAT Wonocatur perlu dilakukan adaptasi dikarenakan efisiensi pemberian pakan.

c. Proses pembesaran cukup lama

Ikan sidat dapat tumbuh hingga memiliki panjang 1 meter dan berat mencapai 7 kg. Akan tetapi, pada Usaha pembesaran ikan sidat Wonocatur dalam siklusnya hanya dalam waktu 8 bulan, Hal ini dikarenakan dalam waktu 8 bulan, bibit ini akan tumbuh menjadi ikan sidat berukuran 300 gram. Ukuran ini dapat langsung di panen untuk dijual di pasar lokal. Namun ukuran ini belum dapat untuk diekspor ke mancanegara. Dibutuhkan 1 – 1,5 tahun untuk mencapai ukuran siap ekspor.

d. Ketersediaan benih terbatas

Ketersediaan benih terbatas dikarenakan benih yang didapatkan masih dari alam. Benih masih banyak tereksplorasi karena banyaknya perdagangan benih ikan sidat yang ilegal. Sejauh ini Indonesia belum memiliki teknologi untuk pembenihan sidat, masih mengandalkan hasil tangkapan dari alam. Oleh sebab itu, diperlukan kesadaran masyarakat dalam menjaga kelestarian sidat agar jangan menangkap benih sidat (glass eel) dan dijual untuk keperluan ekspor. Hal ini akan merugikan stok benih sidat alam yang lama kelamaan akan habis.

e. Laporan keuangan masih kurang jelas

Laporan keuangan terkait ikan sidat masih kurang rinci. Selain itu, karena pencatatan yang kurang lengkap terkait sarana dan prasarana sehingga untuk perincian investasi lebih sulit. Untuk keuangan sendiri dikarenakan adanya perpindahan posisi koordinator UK BAT Wonocatur dengan koordinator UK BAT Cangkringan menyebabkan catatan yang kurang lengkap.

f. Keterbatasan SDM

Pengelola di UK BAT Wonocatur sendiri cukup sedikit, sehingga koordinator bahkan membantu melakukan proses produksi. Walaupun memang dalam pengawasan menjadi lebih ketat. Dalam pembesaran ikan sidat teknisnya di handle oleh satu orang yang memang handal. Akan tetapi pegawai tersebut bernama Mas Alam di terima sebagai pegawai negeri dan akan dipindahkan ke Unit lain dalam waktu dekat.

3. Peluang

a. Peminat ikan sidat terus meningkat

Ikan sidat memiliki peminat yang tinggi. Hal ini dikarenakan ikan sidat memiliki rasa yang enak, berdaging tebal. Selain itu dikarenakan banyaknya negara-negara maju yang menyukai ikan sidat, dan media sosial yang mempromosikannya. Hal tersebut membuat peminat ikan sidat meningkat.

Salah satunya adalah mulai maraknya berbagai restoran yang menyajikan ikan sidat.

b. Salah satu komoditi yang berpotensi tinggi untuk di ekspor

Indonesia memiliki sumberdaya sidat yang sangat besar karena hampir setiap muara di perairan indonesia terdapat sidat. Ikan sidat merupakan makanan favorit dari berbagai macam negara terutama jepang dan korea. Sehingga kebanyakan pembudidaya ikan sidat di indonesia mendapat pesanan ekspor dari beberapa negara tetangga.

c. Konsumen yang berpotensi

Konsumen yang membeli ikan sidat umumnya beberapa pengepul. Salah satu konsumen yang memilih UK BAT Wonocatur sebagai penjual ikan sidat langganan memiliki koneksi restoran-restoran jepang yang tersebar di pulau jawa. Harganya yang mahal cukup mempengaruhi konsumen berpotensi dengan golongan menengah keatas.

d. Masyarakat mulai mengonsumsi ikan sidat

Dikarenakan maraknya negara-negara maju yang menyukai ikan sidat. Jepang dan korea merupakan negara terkenal yang memiliki banyak *influencer* yang disukai baik dari segi fashion, oleh masyarakat indonesia. Hal tersebut membuat masyarakat indonesia menjadi penasaran akan rasa dan manfaat ikan sidat. Sehingga pada UK BAT Wonocatur mulai beberapa masyarakat yang membeli ikan sidat walaupun dalam jumlah yang sedikit.

e. Maraknya promosi GEMARIKAN oleh pemerintah

Maraknya promosi GEMARIKAN yang dilakukan oleh menteri perikanan indonesia membuat ikan sidat menjadi lebih akrab di masyarakat indonesia. Hal tersebut membuat ikan sidat menjadi salah satu pilihan dalam konsumsi dari berbagai banyaknya jenis ikan yang ada. Sehingga pada UK BAT Wonocatur

mulai beberapa masyarakat yang membeli ikan sidat walaupun dalam jumlah yang sedikit.

f. Teknologi budidaya semakin berkembang

Teknologi budidaya semakin berkembang dalam pembesaran ikan sidat. Teknologinya yang mulai berkembang dimulai dari jenis kolam. Perubahan jenis pakan yang dipakai. Serta sistem pengairan yang bermacam-macam.

g. Pembelian dalam jumlah besar oleh konsumen

Konsumen yang berlangganan di UK BAT Wonocatur memiliki koneksi dengan restoran restoran jepang yang memang memiliki kebutuhan dalam jumlah besar. Salah satu konsumen pemesan berasal dari jakarta yang membeli dalam unit ukuran kwintal.

4. Ancaman

a. Eksploitasi benih

Menurut Handoyo *et al.* (2016), Perburuan benih ikan sidat asal Indonesia mulai mengarah pada maraknya ekspor *glass eel* secara ilegal. Padahal sudah ada beberapa peraturan yang melarang ekspor *glass eel* tersebut supaya kegiatan budidaya ikan ini lebih berkembang didalam negeri. Beberapa peraturan telah dikeluarkan oleh pemerintah, diantaranya berdasarkan SK Menteri Pertanian Nomor: 214/Kpts/UM/5/1973 tentang Larangan Pengeluaran Beberapa Jenis Ikan Hasil Perikanan dari Wilayah Negara RI serta Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor: 07/M-DAG/PER/4/2005 tanggal 19 April 2005 tentang Perubahan atas Lampiran Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor: 558/MPP/KEP12/1998 tentang Ketentuan Umum di Bidang Ekspor sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor: 385/MPP/Kep/6/2004. Dalam pembesaran ikan sidat pada UK BAT wonocatur

juga masih bergantung pada alam. Sangat ditakutkan jika eksploitasi yang berlebihan membuat punahnya ikan sidat.

b. Hama dan penyakit dalam budidaya

Hama dan penyakit yang terdapat dibudidaya umumnya *white spot*, jamur ataupun protozoa. Hama yang menyerang umumnya udang ataupun spesies ikan lain dari sumber air yang sengaja masuk kedalam inlet.

c. Fluktuasi iklim dan cuaca

Kondisi cuaca yang tidak menentu atau saat musim pancaroba dapat mempengaruhi kualitas air. Sumber air yang digunakan pada usaha budidaya UK BAT Wonocatur dari sungai Opak. Kondisi cuaca yang tidak stabil akan mempengaruhi zat kimia pada air sungai dan mempengaruhi kondisi media pemeliharaan pada kolam. Selain itu, benih yang didapat tidak selalu ada dan sesuai dengan fluktuasi musim di laut.

d. Sulitnya memijahkan ikan sidat

Ikan sidat dapat merubah kelaminnya sesuai dengan perubahan produktifitas. Ikan sidat betina menyukai perairan estuaria, danau dan sungai. Sedangkan ikan jantan menghuni perairan berarus deras. Hal ini menunjukkan perubahan produktifitas dapat mempengaruhi distribusi jenis kelamin. Ikan sidat tergolong dengan gonokhoris yang tidak berdiferensiasi. Kondisis seksual yang keadaanya berganda tidak stabli dan intersex yang spontan. Hal ini menyebabkan dari UK BAT Wonocatur sendiri tidak dapat melakukan pemijahan sendiri.

e. Semakin maraknya pembudidaya yang berbudidaya ikan sidat

Ikan sidat yang semakin terkenal dengan rasanya dan harganya yang potensial. Hal tersebutnya menyebabkan banyaknya pembudidaya ikan sidat baru yang tergiur dengan komoditas ini. Maraknya pembudidaya ikan sidat dapat menyebabkan persaingan dengan UK BAT Wonocatur.

5.10 Formulasi Strategi Pengembangan Usaha Unit Kerja Budidaya Air Tawar Wonocatur

5.10.1 Matrik IFAS (*Internal Factor Analysis Strategy*)

Matrik IFAS disusun setelah melakukan identifikasi terhadap faktor internal yang meliputi kekuatan dan kelemahan dari usaha pembesaran ikan sidat. Identifikasi ini dengan menggunakan kuesioner maupun wawancara secara langsung kepada pengelola. Skor yang diperoleh dari matrik IFAS menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi kelemahan yang ada.

Pengambilan matrik IFAS dari nilai dari bobot dan *rating* dari masing-masing faktor internal ditentukan oleh sembilan responden. Dilihat dari pengambilan data peneliti mendapatkan bahwa ada sepuluh pernyataan yang dapat menjadi Kekuatan dari usaha pembesaran ikan sidat. Selain itu, matrik IFAS yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan, mendapatkan data mengenai kelemahan sebanyak lima pernyataan yang dianalisis perhitungan bobot dan ratingnya. Pernyataan yang didapatkan dari Berikut merupakan matrik IFAS pada usaha pembesaran ikan sidat di UK BAT Wonocatur dapat di lihat pada tabel 11.

Tabel 11. Hasil Matriks IFAS

NO	Variabel	bobot	rating	Score
Kekuatan				
1	Ikan sidat memiliki harga yang cukup mahal	0.06	3.8	0.23
2	ikan sidat tidak rentan penyakit	0.06	3.9	0.25
3	Kandungan gizi ikan sidat sangat tinggi	0.07	4.0	0.27
4	Sumber benih ikan sidat cukup dekat	0.06	3.5	0.20
5	harga produk yang dimiliki BPTPB stabil	0.07	4.0	0.27
6	Pembesaran dilakukan dengan teknologi baru organisasi yang dikelola dengan	0.06	3.4	0.19
7	kekeluargaan	0.07	4.0	0.27
8	loyalitas konsumen memiliki staff yang handal dan	0.06	3.8	0.23
9	berpengalaman	0.06	3.8	0.23
10	modal usaha yang disubsidi oleh pemerintah	0.07	4.0	0.27

Jumlah		0.63		2.42
NO	Variabel	bobot	rating	Score
Kelemahan				
1	lahan BPTPB terbatas	0.07	4.0	0.27
2	Ikan sidat perlu adaptasi pakan	0.06	3.8	0.23
3	proses pembesaran cukup lama	0.07	4.0	0.27
4	ketersediaan benih terbatas	0.06	3.9	0.25
5	laporan keuangan masih kurang jelas	0.05	3.3	0.18
6	keterbatasan SDM	0.05	3.0	0.15
Jumlah		0.37		1.35
TOTAL		1.00		3.77

a. Kekuatan

Berdasarkan hasil perhitungan matrik IFE yang dapat dilihat pada *tabel 11* diketahui bahwa faktor kekuatan dari harga ikan sidat yang cukup mahal lebih memperoleh bobot 0,06 yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup penting bagi posisi yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup bagi posisi strategis dan keberhasilan usaha. Sedangkan untuk *rating* yang di peroleh sebesar 3,8 yang menunjukkan indikator cukup berpengaruh terhadap kondisi usaha. Untuk hasil yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian antara bobot dan rating adalah sebesar 0,23.

Kemampuan Ikan sidat yang tidak rentan dengan penyakit memperoleh bobot 0,06 yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup penting bagi posisi yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup bagi posisi strategis dan keberhasilan usaha. Sedangkan untuk *rating* yang di peroleh sebesar 3,9 yang menunjukkan ikan sidat memiliki tubuh yang sehat dan kualitas yang baik berpengaruh besar terhadap kondisi usaha. Untuk hasil yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian antara bobot dan rating adalah sebesar 0,25.

Kandungan gizi ikan sidat sangat tinggi Benih sehingga di sukai oleh konsumen memperoleh bobot 0,07 yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup penting bagi posisi yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut

cukup bagi posisi strategis dan keberhasilan usaha. Sedangkan untuk *rating* yang di peroleh sebesar 4,0 yang menunjukkan indikator berpengaruh besar terhadap kondisi usaha. Untuk hasil yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian antara bobot dan rating adalah sebesar 0,27.

Sumber benih ikan sidat mudah diperoleh dan mendapatkan perolehan bobot 0,06 yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup penting bagi posisi yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup bagi posisi strategis dan keberhasilan usaha. Sedangkan untuk *rating* yang di peroleh sebesar 3,5 yang menunjukkan indikator berpengaruh besar terhadap kondisi usaha. Untuk hasil yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian antara bobot dan rating adalah sebesar 0,20.

Harga produk yang dimiliki BPTPB sangat stabil dengan bobot sebesar 0,07 yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup penting bagi posisi yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup bagi posisi strategis dan keberhasilan usaha. Sedangkan untuk *rating* yang di peroleh sebesar 4,0 yang menunjukkan indikator berpengaruh besar terhadap kondisi usaha. Untuk hasil yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian antara bobot dan rating adalah sebesar 0,27.

Pembesaran ikan sidat yang dilakukan dengan teknologi baru memperoleh bobot 0,06 yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup penting bagi posisi yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup bagi posisi strategis dan keberhasilan usaha. Sedangkan untuk *rating* yang di peroleh sebesar 3,4 yang menunjukkan indikator berpengaruh besar terhadap kondisi usaha. Untuk hasil yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian antara bobot dan rating adalah sebesar 0,19.

Organisasi yang kekeluargaan membuat alur pengawasan yang jelas memperoleh bobot 0,07 yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut

cukup penting bagi posisi yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup bagi posisi strategis dan keberhasilan usaha. Sedangkan untuk *rating* yang di peroleh sebesar 4,0 yang menunjukkan indikator berpengaruh besar terhadap kondisi usaha. Untuk hasil yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian antara bobot dan rating adalah sebesar 0,27.

Dengan loyalitas konsumen membantu usaha yang baik untuk mendapatkan income memperoleh bobot 0,06 yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup penting bagi posisi yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup bagi posisi strategis dan keberhasilan usaha. Sedangkan untuk *rating* yang di peroleh sebesar 3,8 yang menunjukkan indikator berpengaruh besar terhadap kondisi usaha. Untuk hasil yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian antara bobot dan rating adalah sebesar 0,23.

Staff yang handal dan berpengalaman membantu usaha yang baik untuk mendapatkan income memperoleh bobot 0,06 yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup penting bagi posisi yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup bagi posisi strategis dan keberhasilan usaha. Sedangkan untuk *rating* yang di peroleh sebesar 3,8 yang menunjukkan indikator berpengaruh besar terhadap kondisi usaha. Untuk hasil yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian antara bobot dan rating adalah sebesar 0,23.

Modal usaha pembesaran ikan sidat diberikan modal yang disubsidi oleh pemerintah membantu usaha yang baik untuk mendapatkan income memperoleh bobot 0,07 yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup penting bagi posisi yang menunjukkan bahwa indikator kekuatan tersebut cukup bagi posisi strategis dan keberhasilan usaha. Sedangkan untuk *rating* yang di peroleh sebesar 4,0 yang menunjukkan indikator berpengaruh besar terhadap kondisi usaha. Untuk hasil yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian antara bobot dan rating adalah sebesar 0,27

b. Kelemahan

Berdasarkan hasil perhitungan matrik IFE yang dapat dilihat pada tabel 11 diketahui bahwa faktor kelemahan yang ada di UK BAT Wonocatur salah satunya adalah terbatasnya lahan BPTPB. Sarana pengangkutan yang ada di UK BAT Wonocatur memperoleh bobot 0,07 yang menunjukkan bahwa indikator tersebut memberikan pengaruh relatif yang lebih penting dengan faktor kelemahan lainnya karena mayoritas pada faktor ini mendapatkan *rating* yang di peroleh sebesar 4,0 tergolong faktor yang sangat kuat dibandingkan dengan pesaing terhdap kondisi lingkungannya sehingga menjadi kelemahan utama dalam usaha budidaya ikan lele dan menjadi prioritas kelemahan yang harus segera di perbaiki. Untuk hasil yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian antara bobot dan rating adalah sebesar 0,27.

Ikan sidat memerlukan adaptasi pakan dari pakan alami menuju pakan buatan untuk lebih efisiensi memperoleh bobot 0,06 yang menunjukkan bahwa indikator tersebut memberikan pengaruh relatif yang cukup penting dengan faktor kelemahan lainnya karena mayoritas pada faktor ini mendapatkan *rating* yang di peroleh sebesar 3,8. Untuk hasil yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian antara bobot dan rating adalah sebesar 0,23.

Proses pembesaran cukup lama memperoleh bobot 0,07 yang menunjukkan bahwa indikator tersebut memberikan pengaruh relatif yang lebih penting dengan faktor kelemahan lainnya karena mayoritas pada faktor ini mendapatkan *rating* yang di peroleh sebesar 4,0 tergolong faktor yang kuat karena terkait dengan pertumbuhan ikan sidat Untuk hasil yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian antara bobot dan rating adalah sebesar 0,27.

Ketersediaan benih yang terbatas memperoleh bobot 0,06 yang menunjukkan bahwa indikator tersebut memberikan pengaruh relatif yang lebih penting dengan faktor kelemahan lainnya karena mayoritas pada faktor ini mendapatkan *rating*

yang di peroleh sebesar 3,9 tergolong faktor kuat dibandingkan sehingga menjadi kelemahan dalam usaha pembesaran ikan sidat. Untuk hasil yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian antara bobot dan rating adalah sebesar 0,25.

Laporan keuangan masih kurang jelas memperoleh bobot 0,05 yang menunjukkan bahwa indikator tersebut memberikan pengaruh relatif arena mayoritas pada faktor ini mendapatkan *rating* yang di peroleh sebesar 3,3 tergolong faktor kelemahan yang memberikan pengaruh pada usaha pembesaran ikan sidat. Untuk hasil yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian antara bobot dan rating adalah sebesar 0,18.

Keterbatasan Sumber daya manusia memperoleh bobot 0,05 yang menunjukkan bahwa indikator tersebut memberikan pengaruh relatif arena mayoritas pada faktor ini mendapatkan *rating* yang di peroleh sebesar 3,0 tergolong faktor kelemahan yang memberikan pengaruh namun dengan staf yang handal pada usaha pembesaran ikan sidat. Untuk hasil yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian antara bobot dan rating adalah sebesar 0,15.

Ditinjau dari tabel analisis internal, usaha pembesaran ikan sidat memiliki score faktor kekuatan sebesar 2,42. Untuk faktor kelemahan sekitar 1,35. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa hasil matrik analisis faktor strategi internal (IFAS) pada usaha pembesaran ikan sidat lebih dipengaruhi oleh faktor kekuatan dibandingkan kelemahan.

5.10.2 Matrik EFAS (External Factor Analysis Strategy)

Matriks EFAS mengevaluasi berbagai peluang dan ancaman yang diidentifikasi dari analisis lingkungan eksternal pada usaha pembesaran ikan sidat. Matriks EFAS terdiri dari peluang dan ancaman. Berdasarkan data yang telah didapatkan dari sembilan responden terkait dengan peluang yang ada pada pembesaran ikan sidat didapatkan hasil sebanyak tujuh pernyataan. Selain itu, untuk ancaman (*threat*) berdasarkan dari hasil penelitian mendapatkan hasil lima

jawaban dari responden. Untuk Perhitungan matriks EFAS pembesaran ikan sidat dapat dilihat pada tabel 12 sebagai berikut:

Tabel 12. Hasil Matriks EFAS

NO	Variabel	bobot	rating	score
Peluang				
1	Peminat ikan sidat terus meningkat	0.09	4.0	0.36
2	salah satu komoditi yang berpotensi tinggi untuk diekspor	0.09	4.0	0.36
3	Konsumen yang berpotensi	0.08	3.8	0.31
4	masyarakat mulai mengonsumsi ikan sidat	0.09	3.9	0.33
5	maraknya promosi Program Gemarikan oleh Pemerintah	0.09	3.9	0.33
6	teknologi budidaya yang semakin berkembang	0.08	3.6	0.29
7	pembelian dalam jumlah besar oleh konsumen	0.09	4.0	0.36
Jumlah		0.60		2.35
NO	Variabel	bobot	rating	Score
Ancaman				
1	eksploitasi benih	0.09	4.0	0.36
2	hama dan penyakit dalam budidaya	0.06	2.6	0.15
3	fluktuasi iklim dan cuaca	0.08	3.8	0.31
4	Sulitnya untuk memisahkan ikan sidat	0.09	4.0	0.36
5	semakin maraknya masyarakat yang berbudidaya ikan sidat	0.08	3.4	0.25
Jumlah		0.40		1.43
TOTAL		1.00		3.78

a. Peluang

Melalui hasil analisis responden mengenai peminat ikan sidat yang terus meningkat sebesar 0,09 yang menunjukkan bahwa indikator tersebut sangat penting dan mendukung keberhasilan usaha terutama dalam produk. Sedangkan untuk rating yang diperoleh sebesar 4,0 menunjukkan bahwa indikator tersebut merupakan peluang besar bagi usaha dan berpengaruh besar terhadap kondisi usaha. Untuk skor yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian bobot dan rating sebesar 0,36

Salah satu komoditi yang berpotensi semakin meningkat memperoleh bobot sebesar 0,09 yang menunjukkan bahwa indikator tersebut sangat penting dan

mendukung keberhasilan usaha terutama dalam pemasaran. Sedangkan untuk rating yang diperoleh sebesar 4,0 menunjukkan bahwa indikator tersebut merupakan peluang besar bagi usaha dan berpengaruh besar terhadap kondisi usaha. Untuk skor yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian bobot dan rating sebesar 0,36.

Masyarakat mulai mengonsumsi ikan sidat memperoleh bobot sebesar 0,09 yang menunjukkan bahwa indikator tersebut cukup penting dan mendukung keberhasilan usaha terutama dalam produk. Sedangkan untuk rating yang diperoleh sebesar 3,9 menunjukkan bahwa indikator tersebut merupakan peluang besar bagi usaha dan berpengaruh besar terhadap kondisi usaha. Untuk skor yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian bobot dan rating sebesar 0,33.

Maraknya promosi program Gemarikan oleh pemerintah memperoleh bobot sebesar 0,09 yang menunjukkan bahwa indikator tersebut sangat penting dan mendukung keberhasilan usaha terutama dalam produk. Sedangkan untuk rating yang diperoleh sebesar 3,9 menunjukkan bahwa indikator tersebut merupakan peluang besar bagi usaha dan berpengaruh besar terhadap kondisi usaha. Untuk skor yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian bobot dan rating sebesar 0,33.

Teknologi budidaya semakin berkembang memperoleh bobot sebesar 0,08 yang menunjukkan bahwa indikator tersebut sangat penting dan mendukung keberhasilan usaha terutama dalam produk. Sedangkan untuk rating yang diperoleh sebesar 3,6 menunjukkan bahwa indikator tersebut merupakan peluang besar bagi usaha dan berpengaruh besar terhadap kondisi usaha. Untuk skor yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian bobot dan rating sebesar 0,29.

Pembelian dalam jumlah besar oleh konsumen yang berpotensi memperoleh bobot sebesar 0,09 yang menunjukkan indikator tersebut cukup penting dan mendukung keberhasilan pembesaran ikan sidat. Rating yang diperoleh sebesar 4,0 menunjukkan bahwa indikator tersebut merupakan peluang besar bagi usaha

dan berpengaruh cukup besar. Untuk skor yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian bobot dan rating sebesar 0,36.

b. Ancaman

Eksplorasi benih di alam liar yang terus meningkat memperoleh bobot sebesar 0,09 menunjukkan indikator ini memberikan pengaruh relatif yang lebih penting dengan faktor ancaman lainnya karena mayoritas mendapatkan rating sebesar 4,0 tergolong faktor yang sangat kuat dibanding dengan pesaing kondisi lingkungannya yang dapat menjadi ancaman utama yang harus diantisipasi pada usaha budidaya ini. Untuk skor yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian bobot dan rating sebesar 0,36

Hama dan penyakit dalam budidaya memperoleh bobot sebesar 0,06 menunjukkan indikator ini memberikan pengaruh relatif dengan faktor ancaman lainnya karena mayoritas mendapatkan rating sebesar 2,6 tergolong faktor yang sangat kuat dibanding dengan pesaing kondisi lingkungannya yang dapat menjadi ancaman utama yang harus diantisipasi pada usaha budidaya ini. Untuk skor yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian bobot dan rating sebesar 0,15.

Fluktuasi iklim dan cuaca mempengaruhi pertumbuhan ikan sidat memperoleh bobot sebesar 0,08 menunjukkan indikator ini memberikan pengaruh relatif yang lebih penting dengan faktor ancaman lainnya karena mayoritas mendapatkan rating sebesar 3,8 tergolong faktor yang sangat kuat dibanding dengan pesaing kondisi lingkungannya yang dapat menjadi ancaman utama yang harus diantisipasi pada usaha budidaya ini. Untuk skor yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian bobot dan rating sebesar 0,31.

Sulitnya untuk memijahkan ikan sidat memperoleh bobot sebesar 0,09 menunjukkan indikator ini memberikan pengaruh relatif yang penting dengan faktor ancaman lainnya karena mayoritas mendapatkan rating sebesar 4,0 tergolong faktor yang sangat kuat dibanding dengan pesaing kondisi lingkungannya yang

dapat menjadi ancaman utama yang harus diantisipasi pada usaha budidaya ini. Untuk skor yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian bobot dan rating sebesar 0,36.

Maraknya masyarakat yang berbudidaya ikan sidat meningkat memperoleh bobot sebesar 0,08 menunjukkan indikator ini memberikan pengaruh relatif yang lebih penting dengan faktor ancaman lainnya karena mayoritas mendapatkan rating sebesar 3,4 tergolong faktor yang sangat kuat dibanding dengan pesaing kondisi lingkungannya yang dapat menjadi ancaman utama yang harus diantisipasi pada usaha budidaya ini. Untuk skor yang diperoleh berdasarkan hasil perkalian bobot dan rating sebesar 0,25.

Ditinjau dari tabel analisis eksternal, usaha pembesaran ikan sidat memiliki skor faktor peluang sebesar 2,35 sedangkan skor faktor ancaman sebesar 1,43. Faktor strategi eksternal (EFAS) pada usaha pembesaran ikan sidat lebih dipengaruhi oleh faktor peluang dibandingkan faktor ancaman.

5.10.3 Analisis Matrik SWOT

Setelah mengetahui hasil analisis diagram SWOT, usaha pembesaran ikan sidat berada di posisi kuadran 1 dimana posisi tersebut menunjukkan bahwa kekuatan dan peluang dalam mengembangkan usahanya. Maka hal ini menunjang produksi usaha pembesaran ikan sidat. Komunikasi yang baik antara hubungan konsumen menjadi sangat baik dapat mengurangi hal-hal yang dapat merugikan usaha dan bahkan meningkatkan konsumen lain. Matrik SWOT dapat dilihat pada tabel 13.

Tabel 13. Matriks SWOT

Faktor Internal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
	1. Ikan sidat memiliki harga yang cukup mahal 2. Ikan sidat tidak rentan penyakit 3. Kandungan gizi ikan sidat sangat tinggi	1. Lahan BPTPB terbatas 2. Ikan sidat perlu adaptasi pakan 3. Proses pembesaran cukup lama

<p>Faktor Eksternal</p>	<ol style="list-style-type: none"> 4. Sumber benih ikan sidat cukup dekat 5. harga produk yang dimiliki BPTPB stabil 6. Pembesaran dilakukan dengan teknologi baru 7. Organisasi yang dikelola dengan kekeluargaan 8. Loyalitas konsumen 9. Memiliki staff yang handal dan berpengalaman 10. Modal usaha yang disubsidi oleh pemerintah 	<ol style="list-style-type: none"> 4. Ketersediaan benih terbatas 5. Laporan keuangan masih kurang jelas 6. Keterbatasan SDM
<p>Peluang (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. peminat ikan sidat terus meningkat 2. salah satu komoditi yang berpotensi tinggi untuk diekspor 3. konsumen yang berpotensi 4. masyarakat mulai mengonsumsi ikan sidat 5. maraknya promosi Program Gemarikan oleh Pemerintah 6. teknologi budidaya yang semakin berkembang 7. pembelian dalam jumlah besar oleh konsumen 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan harga ikan sidat 2. Mempertahankan kualitas air pembesaran ikan sidat 3. Meningkatkan kualitas pakan ikan sidat 4. Mempertahankan harga produk BPTPB 5. Mempertahankan hubungan baik dengan produsen benih sidat 6. Melakukan riset dengan teknologi 7. Mempertahankan pengelolaan secara kekeluargaan 8. Mempertahankan hubungan dengan konsumen 9. Mempertahankan/melatih staff 10. Pemaksimalan penggunaan modal yang digunakan 11. Meningkatkan promosi 12. Memperluas daerah pemasaran 13. Mempertahankan kualitas ikan sidat 14. Menambah pasokan benih ikan sidat 15. Membantu memarakan GEMARIKAN 16. Memaksimalkan teknologi yang ada 17. Meningkatkan produksi ikan sidat 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memperinci pengeluaran dan pemasukan yang masuk 2. Meningkatkan produksi 3. Meningkatkan pasokan benih 4. Mengadakan penyuluhan dan penambahan wawasan untuk memasarkan dan memarakan gemarikan

Ancaman (T)	Strategi ST	Strategi WT
1. eksploitasi benih 2. hama dan penyakit dalam budidaya 3. fluktuasi iklim dan cuaca 4. sulitnya untuk memisahkan ikan sidat 5. semakin maraknya masyarakat yang berbudidaya ikan sidat	1. melakukan pengecekan kualitas air secara berkala 2. menambahkan blower/aerator untuk menjaga kualitas air	1. mengembangkan teknologi untuk meningkatkan produksi dan pengontrolan standar dan mutu 2. mengupayakan tenaga kerja baru ataupun membuka program magang untuk membantu pekerja

Berdasarkan matriks SWOT tersebut dapat dilihat bahwa beberapa strategi yang dapat dilakukan oleh usaha pembesaran ikan sidat dapat mengembangkan usaha pembesaran Ikan Sidat.

a. Strategi SO (*Strenght-Opportunities*)

Strategi SO merupakan strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal. Beberapa alternatif Strategi SO yang dapat diterapkan pada usaha pembesaran ikan sidat.

1. Mempertahankan harga ikan sidat. Dengan mempertahankan harga ikan sidat tentunya diharapkan dengan loyalitas konsumen.
2. Mempertahankan kualitas air pembesaran ikan sidat. Dengan kualitas air yang tentunya membantu membantu mempertahankan kualitas ikan sidat.
3. Meningkatkan kualitas pakan ikan sidat. Dengan meningkatkan kualitas pakan ikan sidat menambah kandungan gizi dan menjaga kualitas ikan sidat.
4. Mempertahankan harga produk BPTPB. Harga produk sesuai dengan dengan perda.
5. Mempertahankan hubungan baik dengan produsen benih sidat. Dengan mempertahankan hubungan hubungan baik dengan produsen tentunya mempermudah mendapatkan benih ikan sidat.

6. Melakukan riset dengan teknologi. Dengan melakukan berbagai riset untuk mengembangkan pembesaran ikan sidat
7. Mempertahankan pengelolaan secara kekeluargaan. Dengan melakukan pengelolaan secara kekeluargaan membuat masalah lebih mudah didiskusikan dengan baik dan mudah teratasi.
8. Mempertahankan hubungan dengan konsumen. Hubungan konsumen harus terjalin dengan baik untuk menjaga loyalitas konsumen.
9. Mempertahankan/melatih staff. Dengan mempertahankan staff dan melatih staff yang baru untuk mempertahankan kinerja.
10. Memaksimalan penggunaan modal yang digunakan. Melakukan pemaksimalan pada modal yang digunakan untuk pemanfaatan sarana dan prasarana yang baik dan efisien.
11. Meningkatkan promosi. Meningkatkan promosi untuk menambah konsumen dan meningkatkan penjualan.
12. Memperluas daerah pemasaran. Dengan memperluas daerah pemasaran untuk menambah konsumen baik mancanegara maupun dalam negeri.
13. Mempertahankan kualitas ikan sidat. Dengan mempertahankan kualitas yang tetap tentunya menjaga loyalitas konsumen.
14. Menambah pasokan benih ikan sidat. Dengan menambahkan pasokan benih untuk meningkatkan produksi.
15. Membantu memarakan GEMARIKAN. Dengan memarakan GEMARIKAN program pemerinta secara tidak langsung memperkenalkan dan mempromosikan ikan sidat.
16. Memaksimalkan teknologi yang ada. Dengan melakukan riset serta memaksimalkan teknologi yang ada tentunya akan membantu proses pembesaran dan kualitas ikan sidat. Seperti dengan adanya penambahan sistem aerasi maupun mesin penggilingan.

17. Meningkatkan produksi ikan sidat. Dengan meningkatkan produksi ikan sidat untuk memenuhi permintaan ikan sidat. Strategi WO (*Weakness-Opportunities*)

Strategi WO merupakan strategi yang menggunakan kelemahan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal. Beberapa alternatif strategi yang dapat diterapkan antara lain:

1. Memperinci pengeluaran dan pemasukan yang masuk. Dengan adanya pengeluaran dan pemasukan yang terperinci dapat membantu produsen untuk mengevaluasi proyek usaha.
2. Meningkatkan produksi. Produksi perlu ditingkatkan untuk memenuhi permintaan. Produksi perlu ditingkatkan bersama dengan pasokan benih.
3. Mengadakan penyuluhan dan penambahan wawasan untuk memasarkan dan memarakan GEMARIKAN. Dengan adanya penambahan wawasan dan penyuluhan turut membantu serta memperluaskan program GEMARIKAN untuk masyarakat.

b. Strategi ST (*Strenght-Threat*)

Strategi ST merupakan alternatif strategi yang memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi dan menghindari ancaman yang ada. Strategi ST yang dapat digunakan pada usaha pembesaran ikan sidat antara lain:

1. Melakukan pengecekan kualitas air secara berkala. Dengan adanya pengecekan kualitas air membantu mencegah penyakit dan hama yang masuk.
2. Menambahkan blower/aerator untuk menjaga kualitas air.

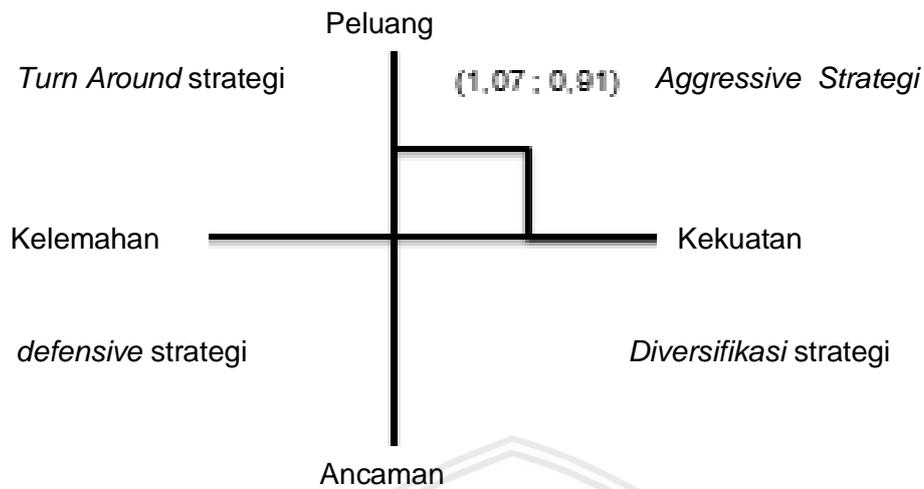
c. Strategi WT (*Weakness-Threat*)

Strategi WT merupakan strategi yang mengupayakan untuk meminimalkan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Beberapa alternatif strategi WT yang dapat diterapkan pada usaha pembesaran ikan sidat.

1. Mengembangkan teknologi untuk meningkatkan produksi dan pengontrolan standar dan mutu. Dengan mengembangkan dan peningkatan teknologi yang tepat dapat membantu kegiatan operasional dan kualitas ikan yang lebih baik.
2. Mengupayakan tenaga kerja baru ataupun membuka program magang untuk membantu pekerja. Dengan menambah tenaga kerja baru.

5.10.4 Analisis Diagram SWOT

Setelah mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal, selanjutnya menggunakan Analisis Diagram SWOT yaitu menjelaskan tentang hasil atau skor yang diperoleh pada perhitungan faktor internal dan eksternal untuk memperoleh strategi yang tepa untuk pengembangan usaha. Nilai total dari faktor internal pada pembesaran ikan sidat sekitar 3,77. Didapatkan dari nilai kekuatan sebesar 2,42 dan kelemahan 1,35. Sedangkan nilai total EFAS yang didapatkan 3,78 dari nilai peluang sebesar 2,35 dan ancaman sebesar 1,43. Setelah dilakukan perhitungan maka diketahui hasil dari faktor internal dan eksternal. Selanjutnya tahap menentukan titik koordinat untuk mengetahui posisi strategi pengembangan usaha pembesaran ikan sidat dilihat dari hasil faktor internal dan eksternal. Sumbu x horizontal sebagai faktor internal (kekuatan dan kelemahan) didapatkan hasil nilai koordinat $X = 2,42 - 1,35 = 1,07$. Sumbu Y vertikal sebagai faktor eksternal (peluang dan ancaman didapatkan hasil koordinat $Y = 2,35 - 1,43 = 0,91$. Hasil perhitungan dari koordinat diagram SWOT bernilai positif kedua sumbu tersebut dengan sumbu X didapat nilai 1,07 dan sumbu Y sebesar 0,91. Diagram SWOT pada usaha pembesaran ikan sidat didapat dilihat pada gambar 7 dibawah ini.



Gambar 7. Hasil Diagram Grand

Berdasarkan hasil analisis diagram SWOT dapat diperoleh sumbu (X,Y) dengan cara melakukan pengurangan pada faktor internal antara kekuatan 2,42 dengan kelemahan 1,35 yang didapatkan hasil sebesar 1,07. Kemudian pengurangan pada faktor eksternal antara peluang yang bernilai 2,35 dengan ancaman 1,43 sehingga didapatkan hasil 0,91. Pada posisi (1,07 ; 0,91) yang berada pada posisi kuadran 1. Kuadran 1 merupakan situasi yang memiliki kekuatan dan peluang yang Aggressive dapat dimanfaatkan sehingga cocok dengan strategi SO atau *strenght Opportunities* untuk mengembangkan usaha tersebut dan didukung oleh strategi pertumbuhan agresif.

5.11 Skenario Perencanaan Pengembangan Usaha

Sebuah perencanaan skenario merupakan salah satu alternatif untuk menjalankan sebuah perencanaan. Perencanaan skenario juga merupakan sebuah gambaran tentang masa depan. Menurut Schwartz dalam Lindgren (2003), perencanaan skenario adalah sebuah alat atau langkah untuk menyampaikan sebuah persepsi tentang gambaran berbagai kemungkinan (keadaan) yang dapat terjadi di masa yang akan datang. Tujuan dari scenario Planning tidak untuk

menyajikan kebenaran yang definit namun untuk menstimulasi bagaimana pengaruh di masa yang akan datang (Sumarto,2003).

Skenario perencanaan pengembangan usaha yang dibuat untuk pengembangan usaha pembesaran ikan sidat UK BAT Wonocatur terdiri dari Penambahan investasi Berdasarkan hasil dari analisis SWOT yang telah diperoleh posisi pada kuadran 1 yaitu agresif. Strategi SO merupakan strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang ekstertal. Scenario yang dapat digunakan dalam pengembangan usaha pembesaran ikan sidat untuk menggunakan kekuatan dengan pemanfaatan peluang dan memperkecil ancaman adalah sebagai berikut :

a. Pemanfaatan sarana dan prasarana

Pemanfaatan sarana dan prasarana yang baik tentunya membantu operasional yang efisien untuk meningkatkan pendapatan dan pengalokasian dana yang lebih baik. Pemanfaatan sarana dan prasarana yang ada seperti pemaksimalan lahan menggunakan beberapa kolam pada hatchery yang tidak digunakan ataupun digunakan hanya sebagai meletakkan alat alat lebih efektif lagi. Dengan scenario penambahan Kolam permanen yang digunakan untuk pembesaran ikan sidat tentunya akan meningkatkan produksi. Memaksimalkan lahan yang belum termanfaatkan. Lahan pemeliharaan menjadi lahan produktif untuk budidaya merupakan strategi yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kuantitas produk. Scenario yang digunakan merupakan penambahan pada usaha pembesarn ikan sidat sebanyak 2 unit kolam permanen.

b. Meningkatkan produksi

Produksi perlu ditingkatkan untuk memenuhi permintaan. Produksi perlu ditingkatkan bersamaan dengan pasokan benih. Mempertahankan kualitas dan harga ikan sidat serta memperbanyak produksi Dengan

mempertahankan kualitas dan harga ikan sidat tentunya. Penambahan benih ikan sidat sebanyak 20 kg.

c. Membuka program magang dan penyuluhan

Dengan adanya program magang dan penyuluhan. Hal ini tentunya akan membantu kegiatan operasional yang ada di pembesaran ikan sidat tanpa perlu membayar gaji bulanan dan melakukan penyuluhan sebagai salah satu bentuk pemasaran maupun memberikan ilmu tentang budidaya pembesaran ikan sidat.

5.11.1 Implikasi Scenario planning terhadap Analisis Finansial jangka pendek

Untuk aspek finansial dengan adanya penambahan terhadap *Scenario Planning* dapat dilihat sebagai berikut:

a. Permodalan

Jika dilakukan alternatif strategi pengembangan usaha dengan penambahan 2 kolam permanen sebesar Rp 6.000.000,00 dan penambahan instalasi aerasi sebesar Rp 800.000.00. Selain itu juga menambah pasokan benih sebanyak 20 kg. Sehingga diperoleh perubahan pada bagian modal sebanyak Rp 12.800.000,00. sehingga modal yang tadinya sebesar Rp. 37.153.000 dengan menambahkan hal tersebut berubah menjadi Rp 49.953.000, dapat merubah baik analisis jangka pendek maupun analisis jangka panjangnya.

b. Biaya Produksi

Dengan adanya penambahan kolam permanen, instalasi aerasi sebesar serta menambah pasokan benih sehingga membuat biaya kerja dari Rp 18.025.633.33 meningkat sebanyak Rp 6.785.000 menjadi Rp 24.810.633.33. Biaya tetap mengalami perubahan sebanyak Rp 1.360.000,00 dari Rp 4.387.633,33 menjadi Rp 5.747.633,33. Biaya tidak tetap mengalami kenaikan Rp. 5.425.000,00

sehingga dari Rp. 13.638.000,00 menjadi Rp 19.063.000. hal tersebut didapatkan karena adanya penambahan pasokan benih untuk meningkatkan produksi.

c. Penerimaan

Penerimaan sebelum adanya penambahan kolam, instalansi serta benih didapatkan hasil sebesar Rp 36.295.000.00. Setelah terjadi penambahan penerimaan didapatkan meningkat sebanyak Rp 41.480.000 menjadi Rp 77.775.000.00. Penerimaan semakin meningkat menandakan strategi ini menguntungkan untuk dijalankan.

d. RC Ratio

Sebelum terjadinya penambahan pada usaha pembesaran ikan sidat didapatkan perhitungan perolehan nilai RC Ratio sebesar 2,014 dan setelah adanya penambahan membuat R/C Ratio sebesar 3,135 yang layak untuk dijalankan dikarenakan lebih dari 1. Hal ini menunjukkan bahwa penerimaan pada usaha pembesaran ikan sidat sebesar 3,135 kali dari total biaya. Dengan ini dapat disimpulkan bahwa usaha pembesaran ikan sidat layak untuk dijalankan karena nilai R/C Ratio lebih dari 1.

e. Keuntungan

Pada awalnya sebelum terjadinya penambahan didapatkan hasil Keuntungan sebesar Rp 18.269.366.67. Setelah ditambahkan keuntungan mengalami peningkatan sebesar Rp 41,480,000.00 sehingga berubah dan bertambah menjadi Rp 58.712.000.00 . selama hasil keuntungan tidak minus maupun nol maka usaha mengalami keuntungan.

f. Rentabilitas

Menurut Karimba *et al.*, (2014), Rentabilitas merupakan rasio antara keuntungan bersih dengan investasi dalam 1 tahun atau rentabilitas adalah kemampuan laba.Rentabilitas diperoleh dari laba usaha dibagi dengan modal kerja. Sebelum penambahan diperoleh rentabilitas usaha sebesar 101%.

Perhitungan rentabilitas pada usaha pembesaran ikan sidat menghasilkan keuntungan sebesar 101%. setelah adanya penambahan sehingga membuat Rentabilitas meningkat menjadi 237 %. Rentabilitas yang semakin meningkat sebesar 135% menandakan bahwa strategi tersebut layak untuk dijalankan. Perhitungan rentabilitas pada usaha pembesaran ikan sidat menghasilkan keuntungan sebesar 237% dan dikatakan menguntungkan untuk dijalankan dibandingkan bunga bank yang berlaku.

g. BEP (*Break Even Point*)

Menurut Swastawati (2011), BEP merupakan keadaan dimana penerimaan pendapatan perusahaan (total revenue) yang disingkat TR adalah sama dengan biaya yang ditanggungnya (total cost) yang disingkat TC. TR merupakan perkalian jumlah unit barang yang terjual dengan harga sat-uannya, sedangkan TC merupakan penjumlahan dari biaya tetap dan biaya variabelnya.

Pada usaha pembesaran ikan sidat paa perhitungan awal didapatkan hasil BEP Sales sebesar Rp 28.875.860.00 dan unit produk sebanyak 530 ekor jika dengan kilogram dapat mencapai 161,5 Kg dengan harga per ekor sebesar Rp. 34.000,00. Setelah ditambahkan kolam dan hal lainnya terjadi peningkatan sehingga BEP Sales dan Unit menjadi BEP Rp 32.886.313.77 dan BEP unit 730 ekor. BEP sales yang didapatkan lebih kecil dari penerimaan dapat dikatakan menguntungkan dan BEP unit lebih sedikit dibandingkan yang dihasilkan.

5.11.2 Implikasi *Scenario Planning* terhadap aspek Finansial jangka panjang

a. NPV (*Net Present Value*)

Net present value merupakan selisih antara total present value dari benefit dan present value dari biaya pada tingkat suku bunga tertentu (Sobari,2006). Dilihat

dari segi jangka panjangnya didapatkan perubahan pada NPV sebanyak 41.085.998.42. dari NPV sebesar 62.132.763.81 mengalami peningkatan sebesar 103.016.971.23. Jika NPV suatu proyek dikatakan layak ($NPV > 0$). Usulan-usulan proyek akan dapat diterima apabila nilai NPV lebih dari nol ($NPV > 0$), apabila hasil perhitungan nilai NPV kurang dari nol ($NPV < 0$), maka usulan proyek tidak diterima atau ditolak, dan apabila hasil perhitungan nilai NPV sama dengan nol ($NPV = 0$), maka perusahaan dalam keadaan BEP (*Break Even Point*). Perhitungan memenuhi kriteria jika nilai NPV yang positif atau lebih besar dari nol, dan usaha tersebut layak untuk dikembangkan lebih lanjut.

b. Net BC Ratio

Sebelum adanya perubahan untuk perhitungan awal Net B/C sebesar 2,67. Setelah itu perubahan sebesar 4,16. Dari 2.67 sehingga 6.53. Net B/C ini menunjukkan gambaran berapa kali lipat manfaat (*benefit*) yang diperoleh dari biaya (*cost*) yang dikeluarkan. Apabila net B/C > 1 , maka proyek atau gagasan usaha yang akan didirikan layak untuk dilaksanakan. Demikian pula sebaliknya, apabila net B/C < 1 , maka proyek atau gagasan usaha yang akan didirikan tidak layak untuk dilaksanakan. Net B/C ratio merupakan manfaat bersih tambahan yg diterima proyek dari setiap 1 satuan biaya yg dikeluarkan.

c. IRR (*Internal Rate of Return*)

Menurut Rosalina (2014), IRR digunakan untuk mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan di masa datang dengan nilai investasi awal. Hasil Perhitungan IRR pada awal perhitungan sebanyak 48% setelah terjadi penambahan IRR mengalami peningkatan menjadi 112% menandakan kelayakan strategi yang dibuat investasi yang diharapkan memberikan $IRR \geq$ tingkat bunga yang dipandang layak. perhitungan memenuhi kriteria investasi.

d. *Payback Period*

Payback period dimaksudkan untuk mengetahui perkiraan waktu pengembalian modal atau investasi yang ditanamkan untuk kegiatan usaha (Sobari,2006).*payback period* pada aspek finansial dari tingkat normal memiliki penurunan sebanyak 14 bulan. Dari 2,3 tahun 27 bulan sehingga menjadi 1,1 tahun saja atau lebih tepatnya sebanyak 13 bulan. Perhitungan memenuhi kriteria investasi, dimana Nilai PP atau jangka waktu pengembalian modal kurang dari umur investasi (5 tahun). Sehingga, usaha dapat dijalankan dan keadaannya layak.



6. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

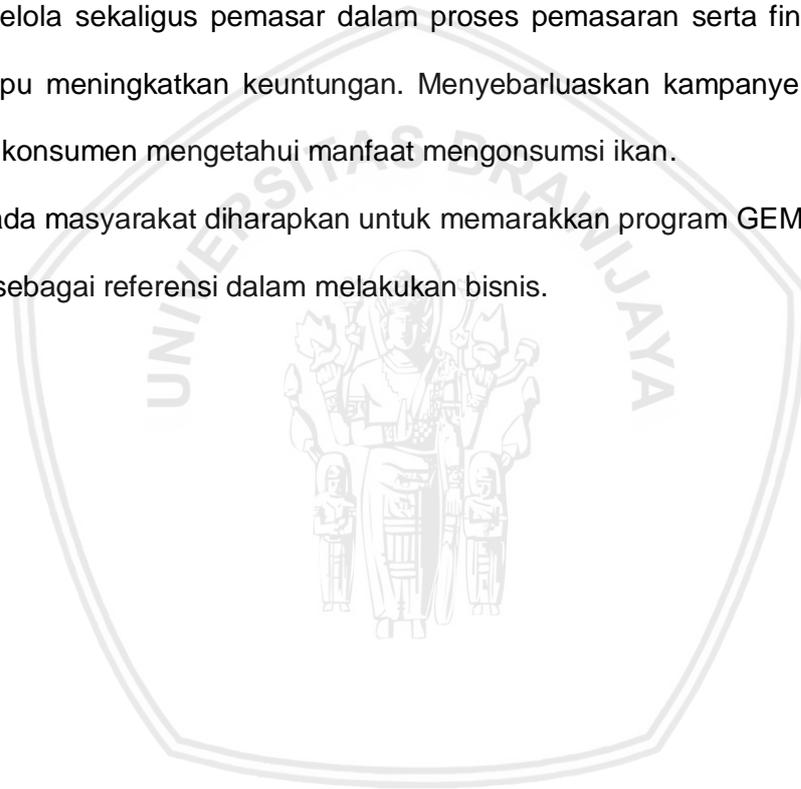
1. Ditinjau dari berbagai aspek yang dilakukan cukup bagus dengan pembesaran ikan sidat selama 8 bulan yang menguntungkan. Aspek manajemen yang dilakukan dikelola secara kekeluargaan.. Aspek hukum yang dilakukan secara resmi. Selain itu, memiliki lingkungan kerja yang baik. Usaha dijalankan dengan cukup baik yang telah diteliti dan dihitung bahwa memiliki usaha yang menguntungkan dan mampu untuk dikembangkan lebih lanjut. Diperoleh hasil jangka pendek dan jangka panjang yang menguntungkan.
2. Analisis gambaran internal dan eksternal yang didapatkan pada strategi pengembangan pembesaran ikan sidat di UK BAT Wonocatur memiliki peluang dan kekuatan yang tinggi serta hasil yang agresif.
3. Untuk alternatif strategi yang digunakan adalah SO (*Strength-Opportunity*) strategi.
4. Perencanaan pengembangan yang dapat dilakukan diantaranya menggunakan kekuatan yang ada pada usaha pembesaran ikan sidat dengan memaksimalkan peluang yang ada.

6.2 Saran

Adapun saran-saran yang diberikan adalah sebagai berikut:

1. Kepada UK BAT Wonocatur diharapkan untuk mempertahankan kinerja hubungan dengan baik kepada konsumen maupun produsen benih dan efisiensi dari berbagai aspek non-finansial. Serta memaksimalkan sarana dan prasarana dan dana pemerintah untuk meningkatkan produksi pada usaha pembesaran ikan sidat.

2. Kepada mahasiswa diharapkan bisa memberikan informasi dan bahan untuk penelitian lebih lanjut mengenai usaha pembesaran ikan sidat. Selain itu juga menindaklanjuti penelitian yang sebelum-sebelumnya sehingga merealisasikan *scenario*.
3. Kepada pemerintah untuk Bagi pemerintah daerah disarankan untuk memberi dampingan penuh serta pengawasan agar semakin berkembang dan mampu memenuhi kebutuhan masyarakat. Perlu adanya pelatihan lebih bagi para pengelola sekaligus pemasar dalam proses pemasaran serta finansial agar mampu meningkatkan keuntungan. Menyebarkan kampanye gemarikan agar konsumen mengetahui manfaat mengonsumsi ikan.
4. Kepada masyarakat diharapkan untuk memarakan program GEMARIKAN dan sebagai referensi dalam melakukan bisnis.



DAFTAR PUSTAKA

- Abidin, Zainal dan Hutami P.2018. Mina Bisnis Ikan Cupang. Malang. UB Press.
- Affandi, R. 2001. Budidaya Ikan Sidat. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Institut Pertanian Bogor.
- Afiyah, Abidatul, Muhammad Saifi, Dwiatmanto. 2015. ANALISIS STUDI KELAYAKAN USAHA PENDIRIAN HOME INDUSTRY (Studi Kasus pada Home Industry Cokelat “Cozy” Kademangan Blitar). Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)|Vol. 23 No. 1.
- Amadea, Sava C.2016. Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Bandeng di Desa Bendungan, Kecamatab Duduk Sampeyan, Greasik. IPB.Bogor.
- Arsyadana, Agung Budhiraharjo, Artini. 2017. Aktivitas Pertumbuhan dan kelangsungan Hidup Ikan Sidat *Anguilla bicolor* dengan pakan *Wolfisa arriha*. Surakarta. Universitas Sebelas Maret.
- Bactiar, Nizam, Nuddin Harahap, Harsuko Riniwati.2013. Strategi Pengembangan Pemasaran Ikan Sidat (*Anguilla bicolor*) di UPPB Desa Deket, Kabupaten Lamongan. UB. Malang. Api Student Journal vol 1. No.1 29-36.
- Bungin, Burhan. 2005. Metodologi Penelitian Kuantitatif Komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Publik Serta Ilmu Sosial. Jakarta. Kencana.
- Cannon, Joseph. Perreault, McCarthy,E.2008. Pemasaran Dasar Pendekatan Manajemen Globlal. Jakarta. Salemba Empat
- David FR. 2011. Manajemen Strategis: Konsep. Edisi 12. Jakarta: Salemba.
- Dharma, 2008. Pendekatan, Jenis, dan Metode Penelitian Pendidikan.Departemen Pendidikan Nasional.Jakarta. Di Bluppb Karawang. Aquaculture For Business And Food Security. Vol: 1 No: 1 2016
- Fattah, M dan Pudji Purwanti. 2017. Manajemen Industri Perikanan. UB Press. Malang
- Fattah,M, Tiwi Nurjannati Utami, Dwi Sofiati.2019. Kelayakan Finansial dan Sensitifias Usaha Pembesaran Gurame (*Osphronemus gouramy*) di Desa Susuhbango, Kabupaten Kediri. Jurnal ESCOFiM Vol 06 No.2 202-208
- Gray Clive. P. Simanjuntak. Lie, K. Sabur. Maspaitella. Varley. 2002. Pengantar Evaluasi Proyek Edisi kedua. Jakarta.PT Gramedia.
- Handoyo, B. Gagan G. Murdjani, Ahmad Suhaeri, dan Pepen Supendi.2016. PAKET Teknologi Pendederan Dan Pembesaran Ikan Sidat

Hanum,Z. 2012. Pengaruh Profitabilitas terhadap modal kerja pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal manajemen dan Bisnis* 11 (02)

Hella, Pinkan.Bambang Santoso, Siswidiyanto.2014. Perencanaan Scenario Terhadap Bencana Alam di Wilayah Pesisir Kabupaten Malang (Studi Pada Desa Tambakrejo Kecamatan Sumberanjing Kabupaten Malang). *Jurnal Administrasi Publik, Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya Malang*.

<http://Slemankab.bps.go.id>, diakses tanggal 17 Agustus 2018 Pukul 21.00 WIB

<https://www.google.com/maps/place/Balai+Pengembangan+Teknologi+Perikanan+Budidaya/@7.6807646,110.4607516,194a,35y,358.68h,50.62t/data=!3m1!1e3!4m5!3m4!1s0x2e7a5c4fef88337d:0x26a82b8962d14818!8m2!3d-7.6775383!4d110.4616198>

Karimba,Christian, C. Dien, Otniel.2014. Profil Usaha Perikanan Pancing Funae Di kelurahan Bunaken Kota Manado Provinsi Sulawesi Utara. *Jurnal Ilmiah Agrobisnis Perikanan*.Vol 2. No. 3

Kotler, P dan Armstrong. 2008. Prinsip Prinsip Pemasaran jilid 1. Erlangga. Jakarta.

Kottler, Philip,.2001, Manajemen Pemasaran , Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian , Edisi Indonesia, Salemba Empat – Prentice hall

Kowarin, Emeritus, Grace O tambani, Steelma Rantung.2014. Analisis Finansial Usaha Pembenihan Ikan Mas (*Cyprinus carpio*) di Desa Warukapas Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara. *Jurnal Angrobisnis Perikanan* vol (2) No.3

Ligdrgen, Mats; Bandhold.2003. scenario Planning : The Link Between Future and Strategy. Hampshire,Palgrave Macmilan

Maarik, Ardhi.2016. Sistem Pengendali Otomatis Kualitas perairan menggunakan metode fuzzy inference system untuk mengoptimalkan budidaya ikan sidat.FMIPA.IPB.Bogor.

Muchlis, Ridwan.2018. Analisis SWOT Financial Technology (Fintech) Pembiayaan Perbankan Syariah Di Indonesia (Studi Kasus 4 Bank Syariah Di Kota Medan). *At-Tawassuth, Vol. III, No.2, 335 – 357*

Ngamel, Anna Kartika.2012. Analisis Finansial Usaha Budidaya Rumput Laut Nilai Tambah Tepung Karaginan di Kecamatan Kei Kecil, Kabupaten Maluku Tenggara. *Jurnal Sains Terapan* Edisi Vol (2) No.1 68-83

Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan republik Indonesia nomer 35/Permen-KP/2016 tetang cara pembenihan ikan yang baik.

Perda DIY No 4 Tahun 2016 tentang perubahan kedua atas Perda DIY No 12 Tahun 2011 Tentang Retribusi Usaha Daerah.

Pergub 72 Tahun 2017 tentang standar harga barang dan jasa.

Pergub DIY NO 15 Tahun 2017 tentang perubahan keempat tarif retribusi jasa usaha.

Prasetyo, Andjar. 2016. UKM, Aspek finansial dan Pengukuran Kinerja. Jakarta. Indocamp

Pratama, Khavilana.W. 2016. Strategi Pemasaran Ikan Sidat (*Anguilla*) Pada PT Laju Banyu Semesta Kabupaten Bogor, Jawa Barat. Fakultas Ekonomi dan Manajemen. IPB. Bogor.

Prihadi, Andung. 2014. INTEKAN; Informasi Teknologi Perikanan Budidaya. BPTKP. DIY.

Primasyanto, Mimit. 2016. Evaluasi Proyek ; Teori dan Aplikasi pada Usaha Pembesaran Sidat. UB Press. Malang.

Primasyanto, M. (2005). Business Plan Sebagai Aplikasi Ekonomi Perikanan. *PT. Bahtera. Malang.*

Primasyanto, M. (2011). Feasibility Study Usaha Perikanan. *Universitas Brawijaya. Malang.*

Primasyanto, Mimit. 2015. Ekonomi Perikanan Kajian Pemberdayaan Masyarakat Pesisir Berbasis Teknologi. Malang.

Puramgombo, R, Ratianingsih, A.I. Jaya. 2015. Analisis Pertumbuhan Populasi Budidaya Ikan Sidat (*Anguilla marmorata*) melalui kestabilan model persamaan logistik dengan waktu Tunda dan Pemanenan. *Jurnal Ilmiah Matematika dan Sains vol.12 no 1 (1-11)*

Purnomo, Rochmat Aldy. Riawan. La Ode Sugianto. 2017. Studi Kelayakan Bisnis. Unmuh Ponorogo Press

Rangkuti, Freddy. 2009. Analisis Swot ; Teknik Membedah Kasus Bisnis. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Riniwati, Harsuko. 2016. Manajemen Sumber Daya Manusia. Malang. UB Press

Riska, Fiya Fajriya, Mimit Primasyanto, Zainal Abidin. 2015. Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (*Clarias sp.*) Pada Usaha Perseorangan "Toni Makmur" dikawasan Agropolitan desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang Jawa Timur. *Jurnal ECSOFIM. (3).*

Robinson, Richard Jr. 2008. Manajemen Strategis. Jakarta.

- Rosalina, Dwi. 2014. Analisis Aspek finansial Budidaya Ikan Lele di Kolam Terpal di Desa Namang Kabupaten Bangka Tengah. *Maspuri Journal*, 2014, 6 (1), 20-24
- Roy Rusian.2013.Budi Daya Sidat.Jakarta. PT Agromedia Pustaka
- Saputro, Andi, Narni Damayanti, Iis Diatin.2007. Analisis Strategi Bisnis Ekspor Ikan Hias Air Tawar (kasus di PT NAE,Jakarta). *Buletin Ekonomi Perikanan Vol VII*, no 1.
- Sarwono, B. 2011. Budidaya Belut dan Sidat. Jakarta. Penebar Swadaya.
- Sobari, Moch. Prihatna. Karyadi. Dinih. 2006. Kajian Aspek Bio- Teknik dan Finansial terhadap Pemanfaatan Sumberdaya Ikan Teri di Perairan Pamekasan Madura. *Buletin Ekonomi Perikanan Vol.VI no.3*
- Sudaryono, A. Sapto P.Suminto.2014.Tinjauan Potensi Pengembangan dan Aplikasi Teknologi Budidaya Sidat. *Aquaculture Indonesiana* 15(1): 43-47.
- Sugiyono. 2011. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Alfabeta. Bandung.
- Suhaeri. I Made Suitha.2008. Budidaya Ikan Sidat Mengupas Kesuksesan Budidaya Sidat Di tambak Karawang, yang berhasil mengekspor ikan sidat perdana. Jakarta. Agromedia Triyanti dan Hikmah. 2015. Analisis Aspek finansial Budidaya Udang dan Bandeng. Studi kasus Kecamatan Pamekasan Kabupaten Indramayu. *Bulletin Ilmiah "Marina" Sosial Ekonomi kelautan dan Perikanan Vol 1 no. 1*
- Sumarto, Hetifah. 2009. *Inovasi, Partisipasi, dan Good Governance* 20 prakarsa Inovatif dan Partisipasi di Indonesia.Jakarta; Yayasan Obor Indonesia
- Swastawati, Fronthea. 2011. Studi Kelayakan Dan Efisiensi Usaha Pengasapan Ikan Dengan Asap Cair Limbah Pertanian. *Jurnal Dinamika Ekonomi Pembangunan*, Juli 2011, Volume 1, Nomor 1.
- Topan,M dan Nofiandi.2015. Budidaya Belut dan Sidat Gak Pake Masalah. Jakarta : Agromedia Pustaka
- Wahidah, Andriani Miftahul, Mimit Primyastanto, Tiwi Nurjannati.2015. Pengembangan Usaha Kerupuk Ikan Payus (*Elops hawaiaensis*) Pada UD Sumber Rezeki Kelurahan Gunung Anyar Tambaj Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya, Jawa Timur. *Jurnal ECSOFiM Vol 3 No.1*
- Whinih Rinukmi, 2007. "Potensi Tempat Wisata Pantai Trisik Kecamatan Galur Dalam Usaha Mendukung Pariwisata Kabupaten Kulon Progo Daerah Istimewa Yogyakarta". Skripsi. Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Wibowo. 2011. Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Lele Sangkuriang (*Clarias gariepinus* strain sangkuriang) (Kasus UKM Budidaya Lele) di Kecamatan Ciampea Kabupaten Bogor [skripsi]. Bogor(ID) : Institut Pertanian Bogor.

Widyasari, R.A Hangesti Emi.2013. Disain Terpadu Pengembangan Industri Perikanan Sidat Indonesia (*Anguilla spp*) Berkelanjutan Pelabuhan Ratu Kabupaten Sukabumi Provinsi Jawa Barat.IPB.Bogor.

www.bptpb-diy.com, diakses tanggal 25 februari 2018 pukul 14.00 WIB.

Yafiz,M. Fedi Sondita, Soepanto, Daniel Monintja.2009. Analisis Finansial Usaha Penangkapan Ikan dalam Model Perbaikan Kesejahteraan Nelayaan di Kabupaten Rokan Hilir Provinsi Riau. Jurnal Perikanan dan Kelautan 14,1 (2009); 81-92

Yulandari, Linda , Agus Tjahjono dan Harsuko Riniwati. Perencanaan Pengembangan Bisnis Pengelolaan Ikan Rumah Makan Mina Sari Tlogomas, Malang, Jawa Timur. Jurnal ECSOFiM Vol. 3 No. 1, 2015

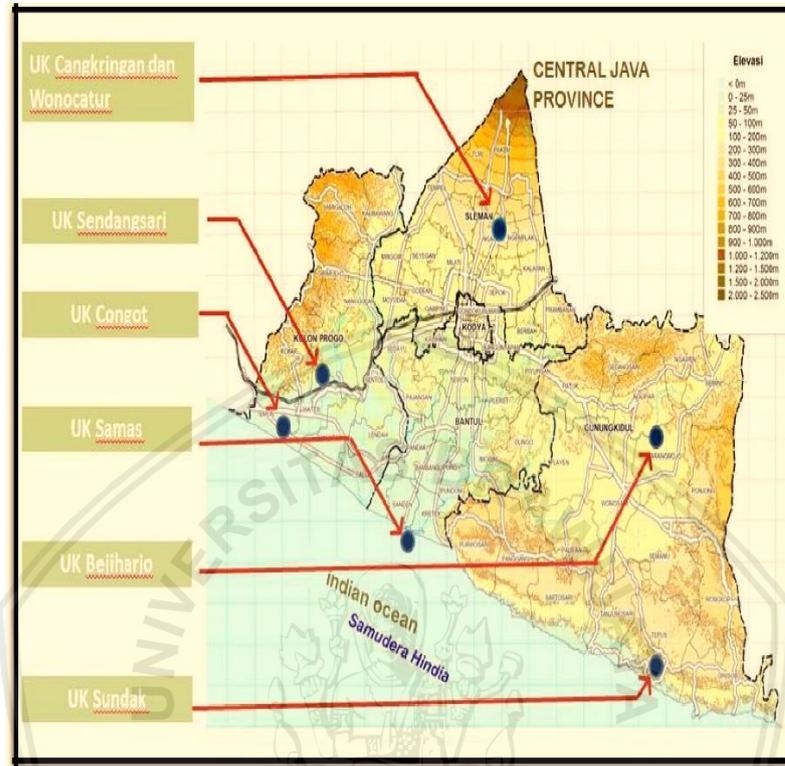
Yuliaty (2009) Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembenihan Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) (Kasus Pada PT Suri Tani Pemuka, Kabupaten Serang, Provinsi Banten) [skripsi]. Bogor : Institut Pertanian Bogor.

Zulfikar dan Budiantara.,I.,N.2014.Manajemen Riset dengan Pendekatan Komputasi



LAMPIRAN

Lampiran 1. Peta dan Denah Lokasi Penelitian



Peta Lokasi Penelitian



Sumber : (Google Map, 2018)

<https://www.google.com/maps/place/Balai+Pengembangan+Teknologi+Perikanan+Budidaya/@7.6807646,110.4607516,194a,35y,358.68h,50.62t/data=!3m1!1e3!4m5!3m4!1s0x2e7a5c4fef88337d:0x26a82b8962d14818!8m2!3d-7.6775383!4d110.4616198>

Lampiran 2. Kegiatan sosial ekonomi yang dilakukan BPTPB



Kunjungan Titeik Suharto

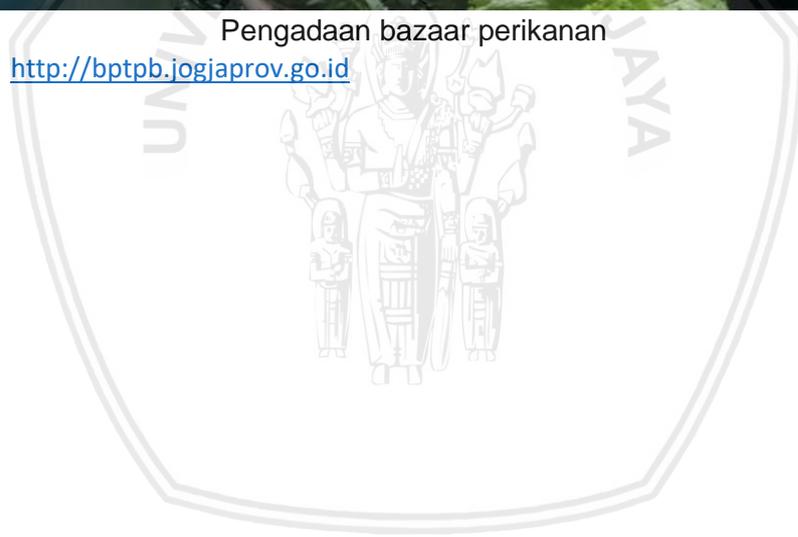


Kunjungan studi banding BPTPB ke Malang



Pengadaan bazaar perikanan

Sumber : <http://bptpb.jogjapro.go.id>



Lampiran 3. Permodalan

no	Jenis Barang	jumlah	harga satuan	harga total	umur	Penyusutan	nilai kenaikan 1%										sisa umur	nilai sisa		
							1%	1	2	3	4	5	6	7	8	9				
1	Kolam Semi Permanen	1	Rp 12,000,000.00	Rp 12,000,000.00	15	Rp 800,000.00	Rp 120,000.00											Rp 13,200,000.00	9	Rp 7,200,000.00
2	Kolam Permanen	3	Rp 6,000,000.00	Rp 18,000,000.00	10	Rp 1,800,000.00	Rp 180,000.00											Rp 19,800,000.00	9	Rp 16,200,000.00
3	Timbangan digital	1	Rp 50,000.00	Rp 50,000.00	5	Rp 10,000.00	Rp 500.00					Rp 52,500.00						Rp 55,000.00	4	Rp 40,000.00
4	Scoopnet	2	Rp 30,000.00	Rp 60,000.00	3	Rp 20,000.00	Rp 600.00			Rp 61,800.00			Rp 63,600.00			Rp 65,400.00			2	Rp 40,000.00
5	ember	2	Rp 10,000.00	Rp 20,000.00	3	Rp 6,666.67	Rp 200.00			Rp 20,600.00			Rp 21,200.00			Rp 21,800.00			2	Rp 13,333.33
6	Papan Sampling	1	Rp 30,000.00	Rp 30,000.00	3	Rp 10,000.00	Rp 300.00			Rp 30,900.00			Rp 31,800.00			Rp 32,700.00			2	Rp 20,000.00
7	tali meteran	1	Rp 4,000.00	Rp 4,000.00	5	Rp 800.00	Rp 40.00					Rp 4,200.00						Rp 4,400.00	4	Rp 3,200.00
8	Krembeng	1	Rp 35,000.00	Rp 35,000.00	10	Rp 3,500.00	Rp 350.00											Rp 38,500.00	9	Rp 31,500.00
9	batang bambu	2	Rp 4,000.00	Rp 8,000.00	1	Rp 8,000.00	Rp 80.00	Rp 8,080.00	Rp 8,160.00	Rp 8,240.00	Rp 8,320.00	Rp 8,400.00	Rp 8,480.00	Rp 8,560.00	Rp 8,640.00	Rp 8,720.00		Rp 8,800.00	0	Rp -
10	pipa PVS 125	3	Rp 40,000.00	Rp 120,000.00	10	Rp 12,000.00	Rp 1,200.00											Rp 132,000.00	9	Rp 108,000.00
11	oksigen	1	Rp 1,250,000.00	Rp 1,250,000.00	10	Rp 125,000.00	Rp 12,500.00											Rp 1,375,000.00	9	Rp 1,125,000.00
12	pompa air	1	Rp 1,800,000.00	Rp 1,800,000.00	10	Rp 180,000.00	Rp 18,000.00									8	Rp 1,980,000.00	9	Rp 1,620,000.00	
13	kulkas	1	Rp 2,000,000.00	Rp 2,000,000.00	10	Rp 200,000.00	Rp 20,000.00											Rp 2,200,000.00	9	Rp 1,800,000.00
14	sikat	2	Rp 12,000.00	Rp 24,000.00	2	Rp 12,000.00	Rp 240.00		Rp 24,480.00		Rp 24,960.00		Rp 25,440.00		Rp 25,920.00			Rp 26,400.00	1	Rp 12,000.00
15	timbangan gantung	1	Rp 1,300,000.00	Rp 1,300,000.00	10	Rp 130,000.00	Rp 13,000.00											Rp 1,430,000.00	9	Rp 1,170,000.00
16	pipa PVS 2"	1	Rp 90,000.00	Rp 90,000.00	10	Rp 9,000.00	Rp 900.00											Rp 99,000.00	9	Rp 81,000.00
17	pipa PVC 6"	1	Rp 280,000.00	Rp 280,000.00	10	Rp 28,000.00	Rp 2,800.00											Rp 308,000.00	9	Rp 252,000.00
18	bak plastik	2	Rp 12,000.00	Rp 24,000.00	3	Rp 8,000.00	Rp 240.00			Rp 24,720.00			Rp 25,440.00			Rp 26,160.00			2	Rp 16,000.00
19	bak grading	2	Rp 25,000.00	Rp 50,000.00	3	Rp 16,666.67	Rp 500.00			Rp 51,500.00			Rp 53,000.00			Rp 54,500.00			2	Rp 33,333.33
				Rp 37,145,000.00		Rp 3,379,633.33	Rp 371,450.00	Rp 8,080.00	Rp 32,640.00	Rp 197,760.00	Rp 33,280.00	Rp 65,100.00	Rp 228,960.00	Rp 8,560.00	Rp 34,560.00	Rp 209,288.00	Rp 40,657,100.00		Rp 29,765,366.67	

Lampiran 4. Modal kerja usaha pembesaran ikan sidat

Biaya Tetap		
no	jenis barang	Harga
1	Perawatan kolam	Rp 1.000.000.00
2	penyusutan	Rp 3.387.633.33
Total		Rp 4.387.633.33
Biaya Variabel		
no	Jenis barang	Harga
1	plastik packing (pack)	Rp 60.000.00
2	Es batu (pack)	Rp 20.000.00
3	Listrik (unit)	Rp 75.000.00
4	benih sidat (kg)	Rp 4.250.000.00
5	pakan (kg)	Rp 8.550.000.00
6	karet gelang (pack)	Rp 8.000.00
7	pertalite(liter)	Rp 150.000.00
8	Obat-obatan(set)	Rp 150.000.00
9	cacing sutra (liter)	Rp 375.000.00
total		Rp 13.638.000.00
v/unit		Rp 34.000.00
TC		Rp 18.025.633.33

Lampiran 5. Analisis Jangka Pendek Usaha Pembesaran Ikan Sidat

Jangka Pendek	
biaya tetap	Rp 37.153.000.00
biaya kerja	Rp 18.025.633.33
total biaya (TC)	Rp 18.025.633.33
Penerimaan (TR)	Rp 36.295.000.00
R/C Ratio	2.014
Keuntungan	Rp 18.269.366.67
Rentabilitas	101%
BEP Sales	Rp 28.875.860.08
BEP unit	530

$$\begin{aligned} \text{Biaya total} &= \text{Biaya Tetap} + \text{biaya Variabel} \\ &= \text{Rp } 4.387.633.33 + \text{Rp } 13.638.000.00 \\ &= \text{Rp } 18.025.633.33 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penerimaan} &= \text{Harga Produk} \times \text{jumlah produk} \\ &= 170.000 \times 213.5 \\ &= \text{Rp } 36.295.000.00 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{R/C ratio} &= \text{Penerimaan} / \text{Total biaya} \\ &= \text{Rp } 36.295.000.00 / \text{Rp } 18.025.633.33 \\ &= 2.01 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Keuntungan} &= \text{TR} - \text{TC} \\ &= \text{Rp } 36.295.000.00 - \text{Rp } 18.025.633.33 \\ &= \text{Rp } 18.269.366.67 \end{aligned}$$

$$\text{Rentalbilias} = \text{Keuntungan} / \text{Totat Fix cost} \times 100\%$$

$$= \text{Rp } 18.269.366.67 / \text{Rp } 18.025.633.33 * 100\%$$

$$= 101\%$$

BEP unit

$$= \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga jual} - \text{biaya variabel} / \text{jumlah produksi}}$$

$$= \frac{18.025.633}{34.000 - \frac{13.368.000}{700}}$$

$$= 615$$

BEP sales

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

$$= \frac{\text{Rp } 18.025.633.33}{1 - \frac{13.368.000}{36.295.000}}$$

$$= \text{Rp } 28.875.860.08$$



Lampiran 7. Permodalan Setelah Penambahan

no	Jenis Barang	jumlah	harga satuan	harga total	umur	Penyusutan	nilai kenaikan 1%								
							1%	1	2	3	4	5			
1	Kolam Semi Permanen	1	Rp 12,000,000.00	Rp 12,000,000.00	15	Rp 800,000.00	Rp 120,000.00								
2	Kolam Permanen	5	Rp 6,000,000.00	Rp 30,000,000.00	10	Rp 3,000,000.00	Rp 300,000.00								
3	Timbangan digital	1	Rp 50,000.00	Rp 50,000.00	5	Rp 10,000.00	Rp 500.00						Rp 52,500.00		
4	Scoopnet	2	Rp 30,000.00	Rp 60,000.00	3	Rp 20,000.00	Rp 600.00			Rp 61,800.00				Rp 63,600.00	
5	ember	2	Rp 10,000.00	Rp 20,000.00	3	Rp 6,666.67	Rp 200.00			Rp 20,600.00				Rp 21,200.00	
6	Papan Sampling	1	Rp 30,000.00	Rp 30,000.00	3	Rp 10,000.00	Rp 300.00			Rp 30,900.00				Rp 31,800.00	
7	tali meteran	1	Rp 4,000.00	Rp 4,000.00	5	Rp 800.00	Rp 40.00						Rp 4,200.00		
8	Krembeng	1	Rp 35,000.00	Rp 35,000.00	10	Rp 3,500.00	Rp 350.00								
9	batang bambu	2	Rp 4,000.00	Rp 8,000.00	1	Rp 8,000.00	Rp 80.00	Rp 8,080.00	Rp 8,160.00	Rp 8,240.00	Rp 8,320.00	Rp 8,400.00	Rp 8,480.00	Rp 8,560.00	Rp 8,640.00
10	pipa PVS 125	3	Rp 40,000.00	Rp 120,000.00	10	Rp 12,000.00	Rp 1,200.00								
11	oksigen	1	Rp 1,250,000.00	Rp 1,250,000.00	10	Rp 125,000.00	Rp 12,500.00								
12	pompa air	1	Rp 1,800,000.00	Rp 1,800,000.00	10	Rp 180,000.00	Rp 18,000.00								
13	kulkas	1	Rp 2,000,000.00	Rp 2,000,000.00	10	Rp 200,000.00	Rp 20,000.00								
14	sikat	2	Rp 12,000.00	Rp 24,000.00	2	Rp 12,000.00	Rp 240.00		Rp 24,480.00		Rp 24,960.00			Rp 25,440.00	
15	timbangan gantung	1	Rp 1,300,000.00	Rp 1,300,000.00	10	Rp 130,000.00	Rp 13,000.00								
16	pipa PVS 2"	1	Rp 90,000.00	Rp 90,000.00	10	Rp 9,000.00	Rp 900.00								
17	pipa PVC 6"	1	Rp 280,000.00	Rp 280,000.00	10	Rp 28,000.00	Rp 2,800.00								
18	bak plastik	2	Rp 12,000.00	Rp 24,000.00	3	Rp 8,000.00	Rp 240.00			Rp 24,720.00				Rp 25,440.00	
19	bak grading	2	Rp 25,000.00	Rp 50,000.00	3	Rp 16,666.67	Rp 500.00			Rp 51,500.00				Rp 53,000.00	
20	Instalasi Aerasi	1	Rp 800,000.00	Rp 800,000.00	5	Rp 160,000.00	Rp 8,000.00						Rp 840,000.00		
				Rp 49,945,000.00		Rp 4,739,633.33	Rp 499,450.00	Rp 8,080.00	Rp 32,640.00	Rp 197,760.00	Rp 33,280.00	Rp 905,100.00	Rp 228,960.00		

Lampiran 8. Analisis Jangka Pendek setelah terjadi perubahan

Biaya Tetap		
no	jenis barang	harga
1	Perawatan kolam	Rp 1.000.000.00
2	penyusutan	Rp 4.747.633.33
total		Rp 5.747.633.33
Biaya Variabel		
no	Jenis barang	harga
1	plastik packing (pack)	Rp 60.000.00
2	Es batu (pack)	Rp 20.000.00
3	Listrik (unit)	Rp 75.000.00
4	benih sidat (kg)	Rp 7.650.000.00
5	pakan (kg)	Rp 10.450.000.00
6	karet gelang (pack)	Rp 8.000.00
7	pertalite(liter)	Rp 150.000.00
8	Obat-obatan(set)	Rp 150.000.00
9	cacing sutra (liter)	Rp 500.000.00
total		Rp 19.063.000.00
v/unit		Rp 34.000.00
TC		Rp 24.810.633.33

Jangka Pendek	
biaya tetap	Rp 49.953.000.00
biaya kerja	Rp 24.810.633.33
total biaya (TC)	Rp 24.810.633.33
Penerimaan (TR)	Rp 77.775.000.00
R/C Ratio	3.135
Keuntungan	Rp 58.712.000.00
Rentabilitas	237%
BEP Sales	Rp 32.866.313.66
BEP unit	730

Biaya total = Biaya Tetap + biaya Variabel
 = Rp 5.747.633.33 + Rp 19.063.000.00
 = Rp 24.810.633.33

Penerimaan = Harga Produk x jumlah produk

$$= 170.000 \times 407$$

$$= \text{Rp } 77.775.000.00$$

R/C ratio = Penerimaan / Total biaya

$$= \text{Rp } 77.775.000.00 / \text{Rp } 24.810.633.33$$

$$= 3.135$$

Keuntungan = TR-TC

$$= \text{Rp } 77.775.000.00 - \text{Rp } 24.810.633.33$$

$$= \text{Rp } 58.712.000.00$$

Rentalbilitas = Keuntungan/Totat Fix cost x 100%

$$= \text{Rp } 58.712.000.00 / \text{Rp } 24.810.633.33 \times 100\%$$

$$= 237\%$$

$$\text{BEP unit} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga jual} - \text{biaya variabel} / \text{jumlah produksi}}$$

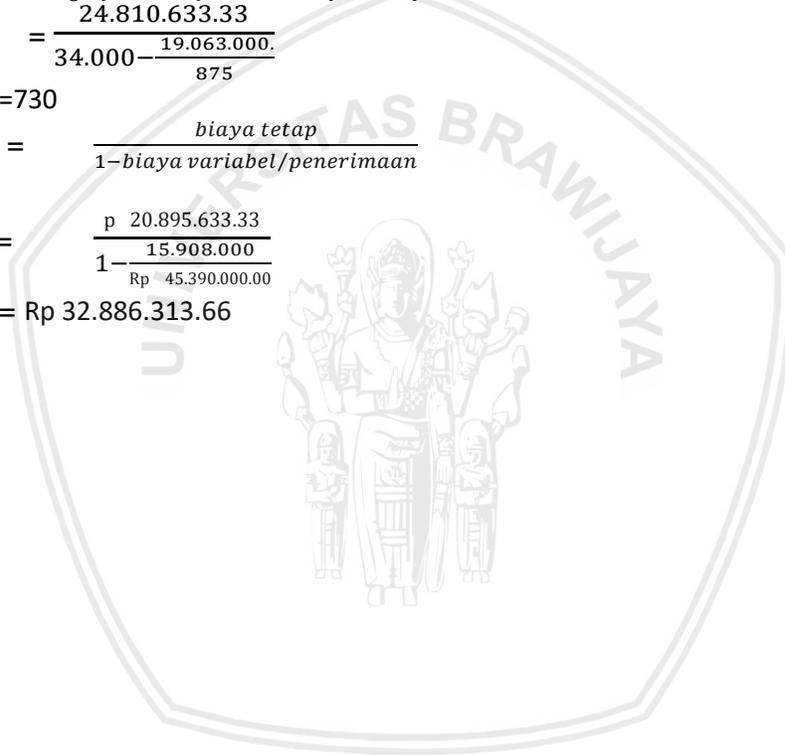
$$= \frac{24.810.633.33}{34.000 - \frac{19.063.000.}{875}}$$

$$= 730$$

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

$$= \frac{\text{p } 20.895.633.33}{1 - \frac{15.908.000}{\text{Rp } 45.390.000.00}}$$

$$= \text{Rp } 32.886.313.66$$



Lampiran 9. Dokumentasi



Bersama Mantan Koordinator UK BAT Wonocatur



Pengisian kuisisioner oleh pembimbing teknis



Pemberian pakan ikan Sidat



Pengukuran Berat Ikan Sidat



Pengemasan Ikan sidat



Pengukuran berat dan panjang ikan sidat