

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA IKAN LELE (*Clarias sp.*) PADA USAHA PERSEORANGAN “TONI MAKMUR” DI KAWASAN AGROPOLITAN DESA KAUMAN KECAMATAN NGORO KABUPATEN JOMBANG, JAWA TIMUR**

**SKRIPSI**

**PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN**

**JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN**

**Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Meraih Gelar Sarjana Perikanan**

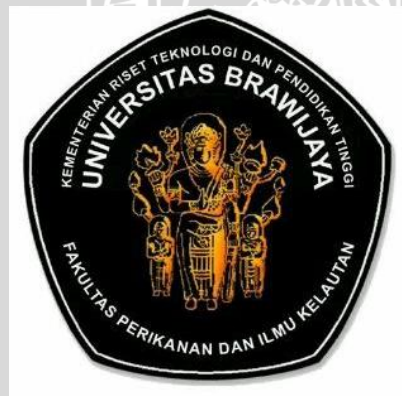
**Di Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan**

**Universitas Brawijaya**

**Oleh:**

**FIYA FAJRIYA RISKA**

**NIM. 115080413111003**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN**

**UNIVERSITAS BRAWIJAYA**

**MALANG**

**2015**

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA IKAN LELE (*Clarias sp.*) PADA USAHA PERSEORANGAN “TONI MAKMUR” DI KAWASAN AGROPOLITAN DESA KAUMAN KECAMATAN NGORO KABUPATEN JOMBANG, JAWA TIMUR

Oleh:  
Fiya Fajriya Riska  
NIM. 115080413111003

Telah dipertahankan di depan penguji  
Pada tanggal 30 Juni 2015  
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat

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

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

DosenPenguji I

(Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS)

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

DosenPenguji II

(Dr. Ir. Anthon Efani,MP)

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

Menyetujui,  
DosenPembimbing I

(Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MP)

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

DosenPembimbing II

(Zainal Abidin, S.Pi, MP, M.BA)

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

Mengetahui,  
KetuaJurusan

(Dr. Ir. Nuddin Harahap, MP)

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

## PERNYATAAN ORISINALITAS

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

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



Malang, 30 Juni 2015

Mahasiswa

**FIYA FAJRIYA RISKA**

## UCAPAN TERIMAKASIH

Coretan tinta hitam telah terlukis dengan rapi diatas kanvas yang tak pernah menunjukkan rasa letihnya itu, ucapan syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT Tuhan semesta alam yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga penulis mampu menyusun skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (*Clarias sp*) Pada Usaha Perseorangan “Toni Makmur” Dikawasan Agropolitan Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang, Jawa Timur” tepat pada waktunya.

Sholawat serta salam tetap tercurahkan kepada panglima dakwah yang paling hebat sepanjang masa yaitu baginda Rosululloh Muhammad SAW, karena kehadiran beliau di muka bumi ini telah memberikan kedamaian dengan mengajarkan ajaran yang benar yaitu agama islam.

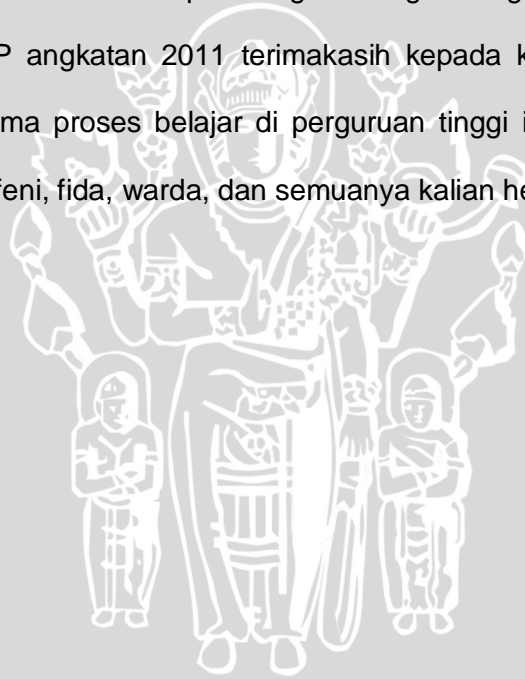
Dukungan dan bantuan telah diberikan kepada penulis dengan sepenuh hati sehingga penulis mampu bertahan dan berdiri dengan tegap disini, ucapan terimakasih penulis anugrahkan kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini secara langsung maupun secara tidak langsung:

1. Bapak Dr.Ir. Mimit Primyastanto selaku pembimbing 1 dan Bapak Zainal Abidin S.Pi, MP, M.BA selaku dosen pembimbing 2, penulis ucapkan banyak terimakasih atas bimbingan, arahan, doa, kesabaran, dan ilmunya yang telah diberikan kepada penulis selama proses penulisan skripsi.
2. Bapak Dr.Ir. Agus Tjahjono selaku penguji 1 dan Bapak Dr.Ir. Anthon Efani selaku penguji 2, penulis sampaikan terimakasih atas waktu, saran, ilmu dan pertanyaannya selama proses ujian berlangsung.
3. Bapak Gisan, Ibu Taslimah dan adek Dina, penulis tidak dapat melukiskan rasa terimakasih yang sangat besar kepada keluarga. Kalian telah membawa sejuta warna indah dalam kehidupan penulis sehingga

penulis dapat bertahan sejauh ini, dukungan yang kalian berikan tak pernah padam baik dalam bentuk moral dan materiil. Terimakasih atas keringat hangat yang kalian berikan, *love you*.

4. Keluarga besarku Nenek, Ami, Tante, Mbak Ika, Mbak Rifa, Mas Iam, Mas duki, Mbak Yuni, Mbak Wati, dan Mbak Ulfa terimakasih untuk pelukan hangat kalian. Terimakasih atas semua doa, bantuan, saran, dukungan, dan semangat pantang menyerah yang kalian tularkan kepada penulis sehingga penulis dapat mencapai titik ini dengan mudah dan lancar.
5. Kepada Pemerintah, terimakasih atas beasiswa yang telah diberikan sehingga penulis dapat menempuh pendidikan sampai di perguruan tinggi ini.
6. Pemilik dan tenaga kerja usaha budidaya ikan lele "Toni Makmur", penulis ucapkan terimakasih terutama kepada Bapak Toni Subagio atas waktu, bantuan, ilmu dan kesabarannya selama proses penelitian.
7. Dinas Peternakan Dan Perikanan Kabupaten Jombang, penulis ucapkan terimakasih untuk saran, waktu, bantuan dan seluruh data-data yang telah diberikan.
8. Pemerintah Kabupaten Jombang, terimakasih atas pelayanan dan kemudahan izin penelitiannya.
9. Seluruh keponakan penulis Habib, Adek Daus, Mbak Nada, Mas Zidan, Adek Abel, Adek Milla, Adek Sulis dan calon keponakan baru yang insyaallah akan lahir bulan ini terimakasih atas canda tawa yang berhasil kalian selipkan di kehidupan penulis sehingga penulis dapat melupakan sejenak kepenatan yang menghadang.

10. Sahabat pena Mira dan Mbak Wati, karena kepada kalian penulis pernah bertekad untuk menjadi yang terbaik. Karena kalianlah penulis mengerti arti sahabat, terimakasih untuk persahabatan selama 20 tahun terakhir ini, aku selalu merindukan masa-masa kecil kita dulu.
11. Sahabat kepompong sri, salem, syifa dan ervina terimakasih atas dukungan dan canda tawanya bersama kalian hidup ini seperti chitato *live is never flat*.
12. Trio jombang rena dan indah terimakasih telah menemani dari awal menjadi seorang mahasiswa hingga sekarang menjadi sarjana, semoga kalian cepet nyusul nanti kita pakai toga bareng-bareng.
13. Untuk anak AP angkatan 2011 terimakasih kepada kalian semua atas dukungan selama proses belajar di perguruan tinggi ini terutama untuk meta, nia, ika, feni, fida, warda, dan semuanya kalian hebat.



## RINGKASAN

**FIYA FAJRIYA RISKA. 115080413111003. Skripsi Tentang Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (*Clarias sp.*) Pada Usaha Perseorangan “Toni Makmur” Di Kawasan Agropolitan Kabupaten Jombang, Jawa Timur. Dibawah bimbingan Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MP dan Zainal Abidin, S.Pi, MP, M.BA.**

---

Penelitian ini dilaksanakan pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” di kawasan agropolitan Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang pada bulan Maret - April 2015. Tujuan Penelitian ini adalah (1) Untuk mengetahui profil usaha “Toni Makmur”, (2) Mengetahui manajemen usaha “Toni Makmur”, (3) Mengetahui dan menganalisis faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha, (4) Menganalisis strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”.

Kegunaan penelitian antara lain: Bagi usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” mengetahui strategi pengembangan yang sesuai sehingga tidak mengalami kerugian seperti yang terjadi pada beberapa bulan yang lalu. Bagi peneliti dapat dimanfaatkan untuk penelitian selanjutnya khususnya mengenai strategi pengembangan usaha. Bagi pemerintah dapat membantu dalam membuat kebijakan, diantaranya memberikan promosi kepada masyarakat luas tentang pentingnya mengkonsumsi ikan dan memberikan kemudahan dalam mendapatkan izin usaha.

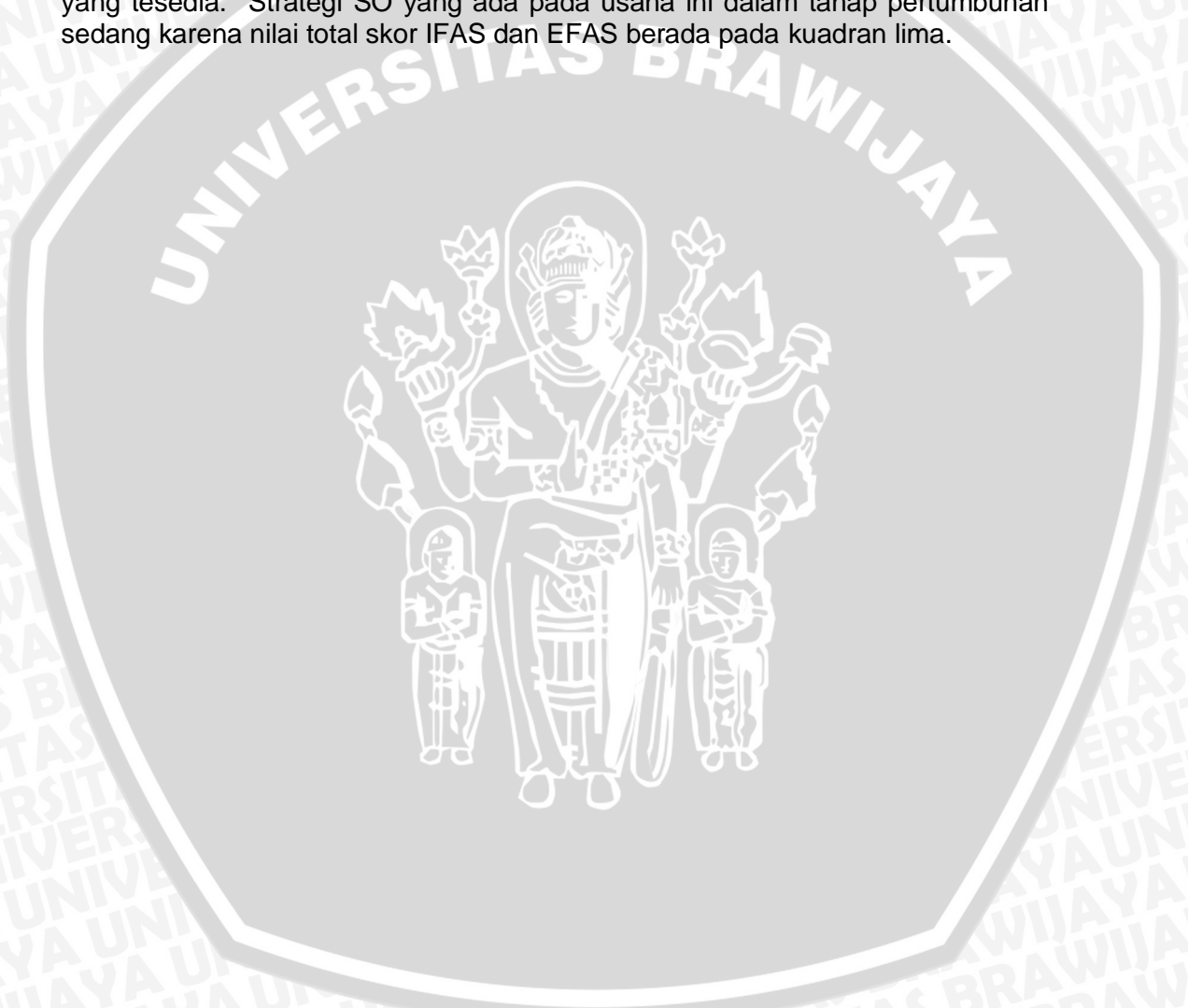
Metode penelitian terdiri dari beberapa bagian, untuk jenis penelitian yaitu deskriptif. Kemudian penentuan sampel menggunakan *purposive sampling*, untuk jenis dan sumber data terdiri dari data primer meliputi sejarah dan perkembangan usaha, produksi ikan lele, faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha. Sedangkan data sekunder mencakup data kependudukan, data keadaan umum lokasi, dan studi putaka. Data dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif.

Profil usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” terdiri dari sejarah berdirinya usaha, perkembangan usaha, kondisi usaha pada saat ini jumlah tenaga kerja, dan lokasi usaha. Manajemen usaha budidaya ikan lele meliputi beberapa aspek yaitu aspek teknis, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek lingkungan, aspek hukum, aspek pemasaran dan aspek finansil. Manajemen usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” berjalan dengan baik dan saling berkesinambungan mulai dari pra produksi sampai dengan pasca produksi ikan lele termasuk distribusi ikan lele.

Aspek teknis pada usaha ini meliputi sarana dan prasarana, faktor produksi, proses produksi, dan hasil produksi. Aspek manajemen meliputi perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan. Aspek lingkungan pada usaha ini tidak menimbulkan pencemaran yang berbahaya bagi lingkungan sekitar usaha. Aspek sosial ekonomi pada usaha ini yaitu usaha ini mampu menyerap tenaga kerja dan secara sosial mampu memberikan bantuan kepada fakir dan miskin melalui pengeluaran zakat. Aspek hukum menganalisis mengenai lisensi usaha, usaha ini belum memiliki surat izin usaha. Aspek pemasaran meliputi strategi pemasaran, bauran pemasaran, dan saluran

distribusi. Aspek finansial meliputi jangka pendek dan jangka panjang, pada usaha budidaya ini dapat dikatakan efisien berdasarkan aspek finansialnya.

Berdasarkan analisis SWOT usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” berada pada kuadran I, artinya usaha memiliki kekuatan untuk menangkap peluang yang ada dan mendukung strategi pertumbuhan. Implementasi penelitian yaitu, yaitu meningkatkan kreatifitas dan kerja keras dari sumberdaya manusia yang dimiliki untuk dapat memanfaatkan sarana budidaya dengan tujuan meningkatkan produksi ikan lele yang tidak tergantung dengan musim agar berjalan secara efektif dan efisien. Peningkatan tersebut ditujukan untuk memenuhi permintaan ikan lele yang meningkat serta menjadikan ikan lele menjadi salah satu komoditi unggulan di Kabupaten Jombang melalui program pengembangan kawasan agropolitan dengan memanfaatkan sumberdaya alam yang tersedia. Strategi SO yang ada pada usaha ini dalam tahap pertumbuhan sedang karena nilai total skor IFAS dan EFAS berada pada kuadran lima.





## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah atas rahmat Allah SWT penulis dapat menuntaskan skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (*Clarias Sp.*) Pada Usaha Perseorangan “Toni Makmur” Di Kawasan Agropolitan Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang, Jawa Timur” tepat pada waktunya. Penulis berusaha menyusun skripsi ini dengan bahasan yang sederhana dan memberikan informasi yang bermanfaat untuk melakukan kegiatan penelitian selanjutnya, selain itu penulis berharap skripsi ini dapat dimanfaatkan sebaik-baiknya untuk kepentingan pendidikan.

Skripsi yang berjudul tentang “Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (*Clarias Sp.*) Pada Usaha Perseorangan “Toni Makmur” Di Kawasan Agropolitan Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang, Jawa Timur”. Penelitian dilakukan pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” bertujuan untuk :

1. Mengetahui profil usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”
2. Menganalisis penerapan manajemen agribisnis mulai dari aspek teknis, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek hukum, aspek pemasaran, aspek lingkungan, dan aspek finansial pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”
3. Mengetahui dan menganalisis faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”
4. Menganalisis alternatif strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”

Penulis sampaikan terimakasih kepada pihak-pihak yang secara langsung maupun tidak langsung turut serta membantu dalam penulisan skripsi ini. Pada hakikatnya kesempurnaan hanyalah milik Allah Tuhan semesta alam, dan manusia sebagai makhluk ciptaan-Nya masih banyak kekurangan dalam mencapai kesempurnaan. Usulan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna ibarat pibahasa tiada gading yang tak retak, oleh karena itu penulis sangat membutuhkan saran dan kritik para pembaca untuk perbaikan penulisan berikutnya. Terimakasih dan selamat membaca semoga bermanfaat, jayalah terus pendidikan indonesia.

Malang, 05 Juli 2015

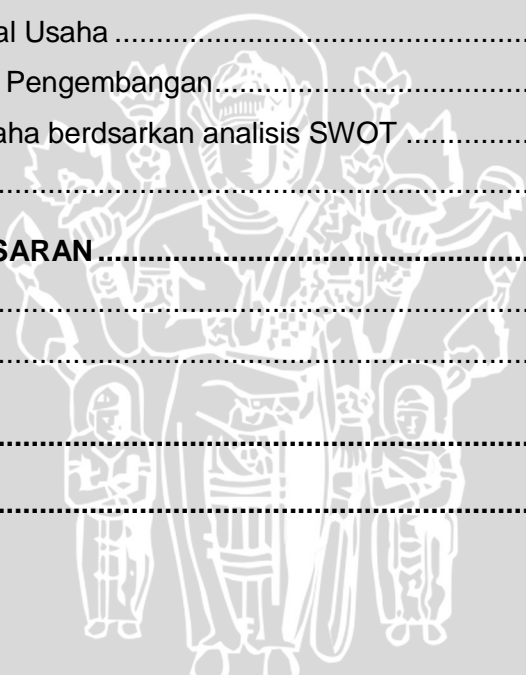
Penulis

DAFTAR ISI

<b>RINGKASAN .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DATAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I : PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan.....	7
1.4 Kegunaan Penelitian .....	8
<b>BAB II : TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>9</b>
2.1 Penelitian Terdahulu .....	9
2.2 Diskripsi Ikan Lele .....	12
2.3 Potensi Budidaya Air Tawar .....	13
2.4 Konsep Agribisnis .....	14
2.5 Kawasan Agropolitan .....	23
2.6 Perumusan Strategi .....	24
2.6.1 Analisis SWOT .....	25
2.6.2 Matriks SWOT .....	27
2.7 Kerangka Pemikiran.....	27
<b>BAB III : METODE PENELITIAN.....</b>	<b>30</b>
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian .....	30
3.2 Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	30
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	31
3.4 Sampel Penelitian dan Metode Pengambilan Sampel .....	32
3.5 Metode Pengumpulan Data.....	33
3.6 Definisi Operasional .....	36
3.7 Metode Analisis Data .....	37
<b>BAB IV : KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN.....</b>	<b>53</b>
4.1 Letak Geografis Desa Kauman .....	53



4.2 Kondisi Sosial Ekonomi Penduduk Desa Kauman.....	54
<b>BAB V : HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>58</b>
5.1 Sejarah Dan Perkembangan Usaha .....	58
5.2 Profil Usaha .....	59
5.3 Manajemen Agribisnis Usaha “Toni Makmur” .....	60
5.3.1 Aspek Teknis.....	61
5.3.2 Aspek Manajemen.....	71
5.3.3 Aspek Sosial Ekonomi.....	72
5.3.4 Aspek Lingkungan.....	73
5.3.5 Aspek Hukum.....	74
5.3.6 Aspek Pemasaran .....	74
5.3.7 Aspek Finansil .....	80
5.4 Kawasan Agropolitan Kabupaten Jombang .....	84
5.5 Faktor Internal dan Eksternal Usaha .....	89
5.6 Rumusan Alternatif Strategi Pengembangan.....	101
5.7 Strategi Pengembangan Usaha berdasarkan analisis SWOT .....	105
5.8 Implementasi Penelitian .....	108
<b>BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>110</b>
6.1 Kesimpulan .....	110
6.2 Saran .....	111
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>112</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>116</b>



## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Data Produksi Ikan Lele di Kabupaten jombang .....	5
Tabel 2. Matiks Penelitian Terdahulu .....	11
Tabel 3. Metode Analisis Data .....	38
Tabel 4. Analisis Profil Usaha Budidaya Ikan Lele “Toni Makmur” .....	39
Tabel 5. Analisis Manajemen Agribisnis .....	40
Tabel 6. Faktor Internal Usaha .....	50
Tabel 7. Faktor Eksternal Usaha .....	51
Tabel 8. Matriks SWOT .....	52
Tabel 9. Jumlah Penduduk Desa Kauman Berdasarkan Umur .....	55
Tabel 10. Jumlah Penduduk Desa Kauman Berdasarkan Tingkat Pendidikan .....	55
Tabel 11. Jumlah penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian .....	56
Tabel 12. Sarana usaha “Toni Makmur” .....	62
Tabel 13. Analisis <i>Marketing mix</i> usaha “Toni Makmur” .....	78
Tabel 14. Pembagian Wilayah Agropolitan Kab. Jombang .....	87
Tabel 15. Komoditi Unggulan Kawasan Agropolitan .....	89
Tabel 16. Matriks IFAS Usaha “Toni Makmur” .....	95
Tabel 17. Matriks EFAS Usaha “Toni Makmur” .....	100
Tabel 18. Matriks Analisis SWOT Usaha “Toni Makmur” .....	101
Tabel 19. Matriks Analisis SWOT strategi SO .....	104

**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1. Ikan Lele..... 13

Gambar 2. Diagram Analisis SWOT..... 26

Gambar 4. Bagan Kerangka Pemikiran..... 29

Gambar 5. Ukuran Benih Ikan lele ..... 66

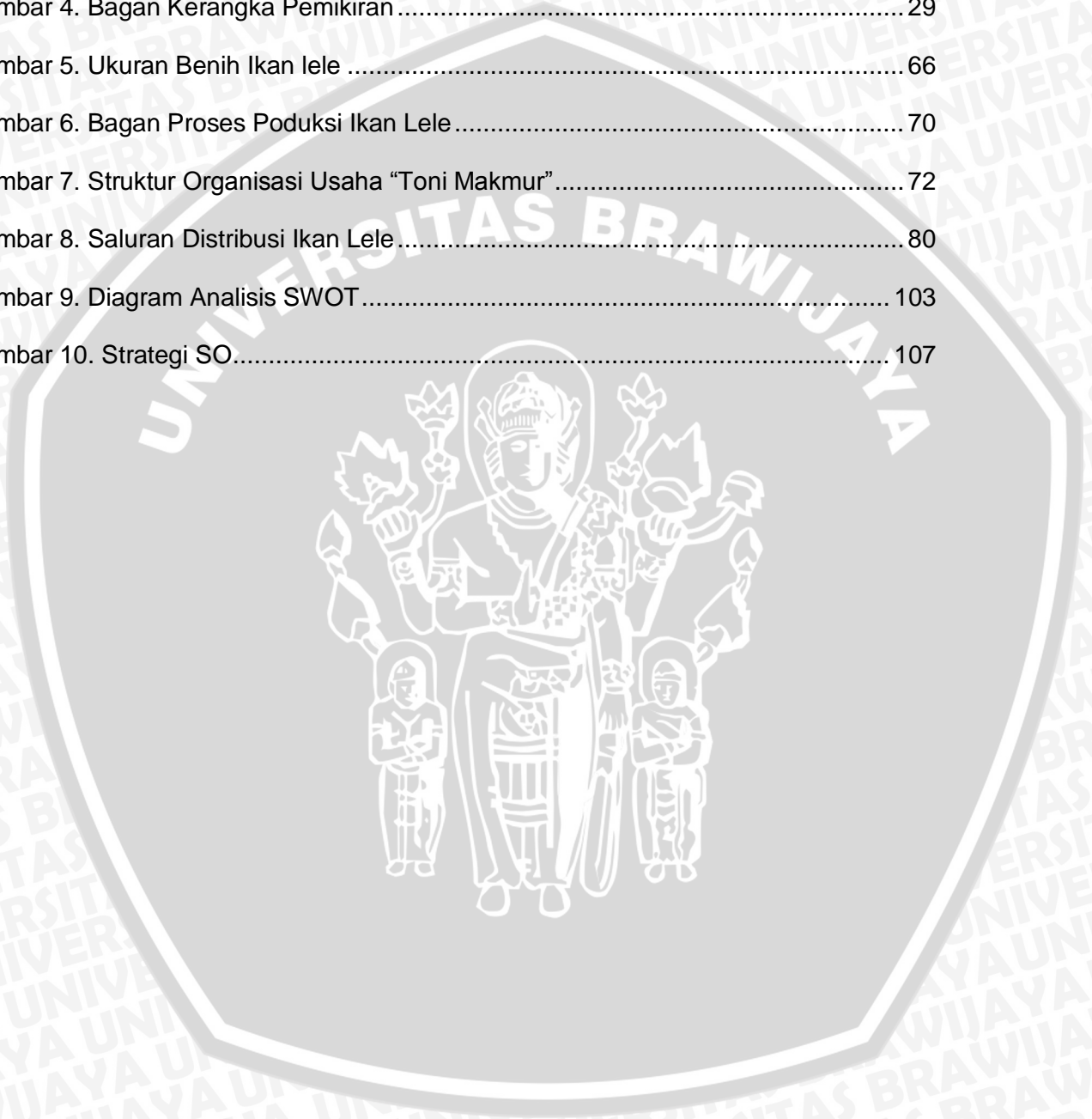
Gambar 6. Bagan Proses Poduksi Ikan Lele..... 70

Gambar 7. Struktur Organisasi Usaha “Toni Makmur”..... 72

Gambar 8. Saluran Distribusi Ikan Lele..... 80

Gambar 9. Diagram Analisis SWOT..... 103

Gambar 10. Strategi SO..... 107



**DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Peta Lokasi Penelitian ..... 116

Lampiran 2. Peta Persebaran Produksi Lele Kab. Jombang ..... 117

Lampiran 3. Tabel Perincian Modal Tetap ..... 118

Lampiran 4. Tabel Rincian Modal Kerja ..... 119

Lampiran 5. Analisis Jangka Pendek ..... 120

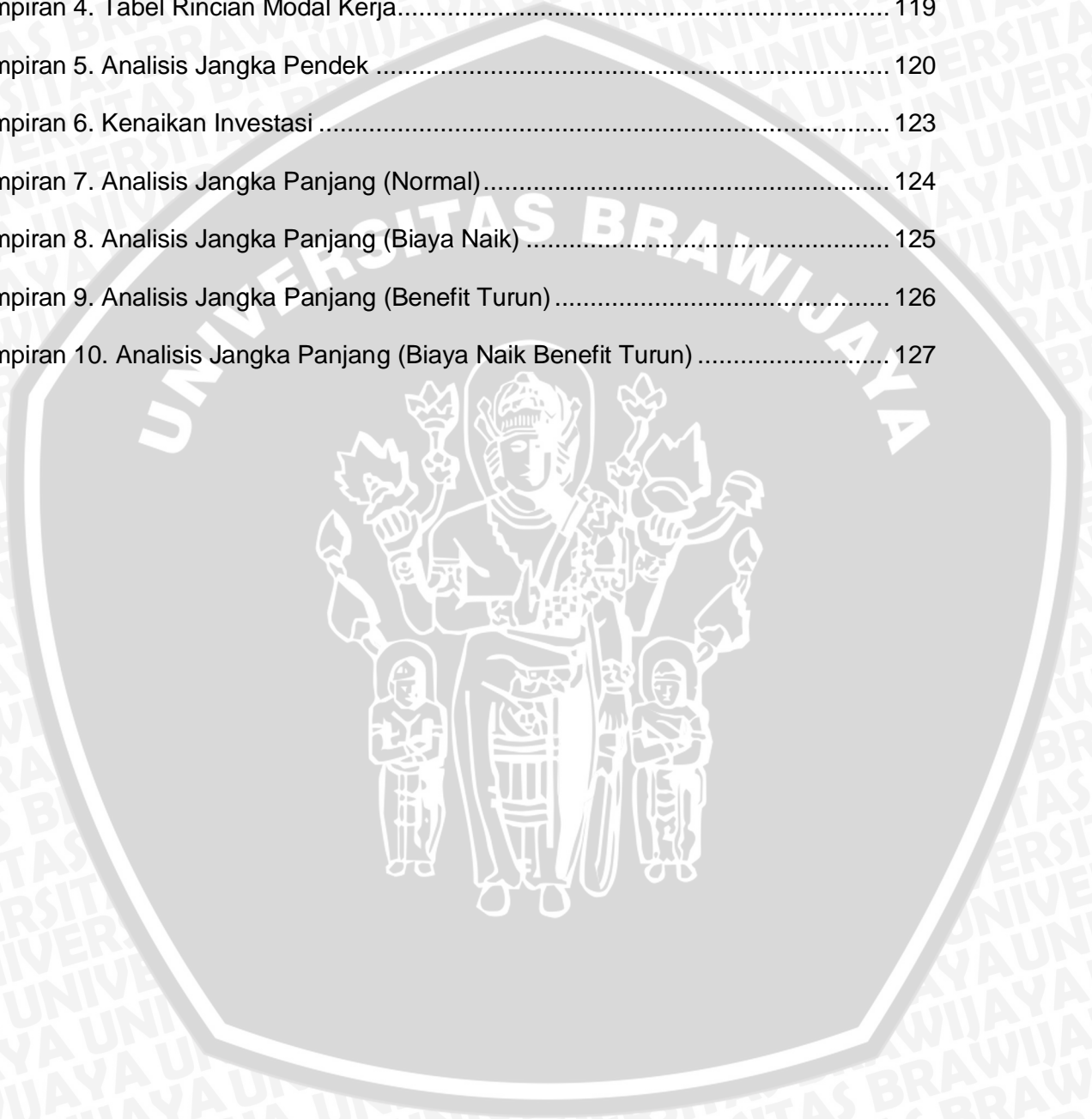
Lampiran 6. Kenaikan Investasi ..... 123

Lampiran 7. Analisis Jangka Panjang (Normal) ..... 124

Lampiran 8. Analisis Jangka Panjang (Biaya Naik) ..... 125

Lampiran 9. Analisis Jangka Panjang (Benefit Turun) ..... 126

Lampiran 10. Analisis Jangka Panjang (Biaya Naik Benefit Turun) ..... 127



## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

*“Sungguh beruntung orang-orang yang beriman, yaitu orang yang khusuk dalam sholatnya. Dan orang yang menjauhkan diri dari perbuatan dan perkataan yang tidak berguna. Dan orang yang menunaikan zakat. Dan orang yang memelihara kemaluannya, kecuali terhadap istri-istri mereka atau hamba sahaya yang mereka miliki maka sesungguhnya mereka tidak tercela. Tetapi barang siapa mencari dibalik itu (zina, dan sebagainya) maka mereka itulah orang-orang yang melampaui batas. Dan sungguh baruntung orang-orang yang memelihara amanat-amanat dan janjinya. Serta orang yang memelihara sholatnya. Mereka itulah orang yang akan mewarisi, yakni yang akan mewarisi surga firdaus. Mereka kekal didalamnya”. (Al- Mu'minun:1-11).*

Pertumbuhan sektor perikanan di Indonesia berasal dari perikanan tangkap dan perikanan budidaya. Volume dari kedua kegiatan tersebut setiap tahun mengalami peningkatan, pada tahun 2006 sebesar 4,8 juta ton dan meningkat menjadi 5,7 juta ton pada tahun 2011. Rata – rata kenaikan produksi perikanan tangkap dirasakan cukup lambat yaitu sebesar 3,2%. Sedangkan untuk kegiatan budidaya berbeda dengan kegiatan perikanan tangkap, rata-rata kenaikan produksi perikanan pada tahun 2006 - 2011 adalah 25,62%, yang artinya perikanan budidaya mengalami kenaikan produksi lebih baik dibandingkan dengan perikanan tangkap (Samosir, 2013). Angka peningkatan pertumbuhan perikanan secara nasional pada tahun 2011 mencapai angka 12,39 juta ton, jumlah tersebut merupakan total penjumlahan dari produksi perikanan tangkap sebesar 5,41 juta ton dan produksi perikanan budidaya sebesar 6,98 juta ton. Jumlah total angka produksi perikanan budidaya disumbangkan dari beberapa

kegiatan budidaya diantara yaitu budidaya ikan kolam air tawar menyumbangkan angka sebesar 1,1 juta ton. Sisanya berasal dari perikanan budidaya tambak air payau, budidaya di laut, budidaya keramba dan budidaya jaring apung (Alamtani, 2012).

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

Peningkatan yang ada didasarkan pada potensi yang dimiliki oleh Indonesia, hal ini sesuai dengan yang dinyatakan oleh (Arief, 2004) budidaya air tawar memiliki potensi untuk dikembangkan melalui ekstensifikasi maupun intensifikasi. Salah satu komoditas ikan air tawar yang menarik untuk dibudidayakan adalah ikan lele, hal ini didasarkan karena ikan lele memiliki tingkat permintaan yang cukup tinggi yaitu mencapai angka  $\pm$  500.000 ekor/minggu di pasar domestik.

Dengan adanya peningkatan permintaan ikan lele mendorong masyarakat tertarik untuk melakukan kegiatan budidaya ikan lele, kegiatan budidaya merupakan salah satu bentuk usaha dibidang perikanan. Suatu usaha budidaya akan dapat berjalan dengan baik apabila terdapat faktor yang menunjang kegiatan tersebut, salah satu faktor pendukung usaha budidaya yaitu penyediaan kawasan berbasis perikanan. Kawasan pengembangan sektor pertanian maupun perikanan sering disebut dengan Kawasan Agropolitan. Menurut Daidullah *dalam*



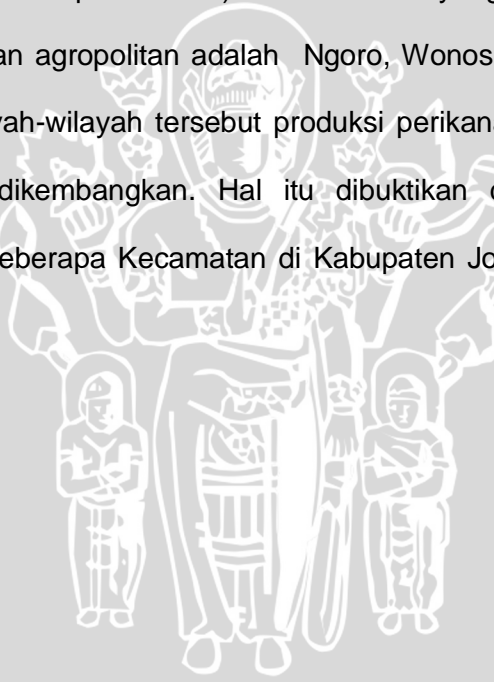
Suyatno, 2008 Agropolitian berasal dari dua kata yaitu *Agro*: pertanian dan *politan*: kota, secara keseluruhan dapat diartikan agropolitian adalah kota pertanian yang tumbuh dan berkembang, mampu melayani, mendorong, menarik, menghela kegiatan pembangunan agribisnis di suatu wilayah. Dengan adanya pengembangan kawasan pedesaan bertujuan untuk mencegah adanya urbanisasi tenaga kerja dari desa ke kota. Pembangunan kawasan berbasis agropolitian sangat perlu diwujudkan di suatu desa yang memiliki potensi pertanian diantaranya perikanan dan peternakan sehingga akan terwujud desa yang maju dan berkembang.

Kawasan agropolitian berjalan selaras dengan adanya kegiatan usaha budidaya, semakin meningkatnya usaha budidaya maka kawasan agropolitian akan berjalan dengan baik. Berdasarkan literatur yang dikemukakan oleh (Mahyuddin, 2010) bahwa secara nasional produksi ikan lele ukuran konsumsi mengalami kenaikan 18,3% / tahun yaitu dari angka 24.991 ton pada tahun 1999 menjadi 57.740 ton pada tahun 2003. Sampai dengan akhir tahun 2009 revitalisasi ikan lele ditargetkan mencapai produksi 175.000 ton atau meningkat rata-rata hingga 21,64% / tahun.

Peningkatan produksi ikan lele tersebut didukung dengan adanya kesadaran masyarakat tentang pentingnya mengkonsumsi ikan untuk memenuhi kebutuhan protein harian, secara umum terdapat dua alasan perlunya meningkatkan konsumsi ikan dalam kehidupan masyarakat sehari-hari. Alasan pertama yaitu untuk meningkatkan mutu sumber daya manusia (SDM) Indonesia dengan cara meningkatkan asupan masyarakat akan protein dan gizi yang berasal dari ikan. Alasan yang kedua yaitu dengan meningkatnya konsumsi ikan lele akan mendorong perkembangan industri ikan lele di Indonesia khususnya pada aspek pemasaran dan pengolahan. Dahulu ikan lele dipandang sebagai ikan murahan dan hanya dikonsumsi oleh keluarga petani, pada jaman sekarang

ikan lele merupakan salah satu komoditas yang sangat disukai oleh masyarakat karena rasa dagingnya yang enak dan harganya relatif murah (Jatnika *et al* 2014).

Kabupaten Jombang merupakan salah satu sentra penghasil ikan lele di Jawa Timur selain Kabupaten Tulungagung dan Kediri, produksi ikan lele di Kabupaten Jombang berkembang cukup baik di setiap Kecamatannya. Dengan potensi yang dimiliki oleh setiap Kecamatan maka terdapat beberapa wilayah di Jombang yang dikategorikan kedalam Kawasan Agropolitan yang ditetapkan oleh pemerintah Kabupaten Jombang melalui program pengembangan kawasan pertanian (perikanan dan peternakan). Kecamatan yang termasuk dalam pengembangan kawasan agropolitan adalah Ngoro, Wonosalam, Bareng, dan Mojowarno. Pada wilayah-wilayah tersebut produksi perikanan memiliki potensi yang menarik untuk dikembangkan. Hal itu dibuktikan dari data produksi budidaya ikan lele di beberapa Kecamatan di Kabupaten Jombang tahun 2014 pada Tabel 1.



**Tabel 1. Data Produksi Budidaya Ikan Lele Di Beberapa Kecamatan Di Kabupaten Jombang Tahun 2014**

No.	Kecamatan	Produksi Ikan Lele (Ekor)
1.	Bandar Kd. Mulyo	659,70
2.	Perak	174,50
3.	Gudo	61,80
4.	Diwek	1.642,50
5.	Ngoro	151,50
6.	Mojowarno	342,80
7.	Bareng	179,90
8.	Wonosalam	0,30
9.	Mojoagung	87,40
10.	Sumobito	85,70
11.	Jogoroto	1.204,20
12.	Peterongan	472,10
13.	Jombang	123,50
14.	Megaluh	52,30
15.	Tembelang	154,20
16.	Kesamben	934,30
17.	Kudu	46,80
18.	Ngusikan	62,60
19.	Ploso	30,50
20.	Kabuh	8,10
21.	Plandaan	72,50

Sumber: Dinas Peternakan dan Perikanan Kab. Jombang Tahun 2015.

Dengan mengetahui potensi produksi ikan lele yang dimiliki oleh Kabupaten Jombang maka peneliti tertarik melakukan penelitian di salah satu Kecamatan yang ada di Kabupaten Jombang, peneliti melakukan penelitian di Kecamatan Ngoro terutama pada usaha budidaya ikan lele yang dilakukan oleh "Toni Makmur" di Desa Kauman.

Penelitian ini didasarkan pada kegiatan budidaya yang dilakukan oleh usaha “Toni Makmur” cukup baik untuk setiap siklusnya, akan tetapi pada saat beberapa bulan yang lalu produksi yang dilakukan tidak sesuai dengan hasil yang didapatkan, ketidaksesuaian ini dikarenakan produksi ikan lele melimpah tetapi permintaan pasar yang sedikit menyebabkan menurunnya harga ikan lele dipasar, kondisi tersebut tentunya menyebabkan kerugian bagi pembudidaya ikan lele. Kondisi ini terjadi Selama 5 bulan terakhir pada kegiatan budidaya ikan lele “Toni Makmur”. Dengan adanya permasalahan tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada usaha tersebut, dengan tujuan menganalisis aspek-aspek yang mempengaruhi usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang muncul pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” seperti yang diuraikan diatas maka dapat dirumuskan beberapa masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana profil usaha budidaya ikan lele pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” di Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang?
2. Bagaimana penerapan manajemen usaha mulai dari aspek teknis, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek hukum, aspek pemasaran, aspek lingkungan, dan aspek finansial pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” di Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang?
3. Apa saja faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” di Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang?

4. Bagaimana alternatif strategi pengembangan usaha budidaya ikan Ilr “Toni Makmur” di Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang?

### 1.3 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk:

1. Mengetahui profil usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” di Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang.
2. Menganalisis penerapan manajemen usaha mulai dari aspek teknis, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek hukum, aspek pemasaran, aspek lingkungan, dan aspek finansil pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” di Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang.
3. Mengetahui dan menganalisis faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” di Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang.
4. Menganalisis strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” di Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang.

#### 1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian mengenai strategi pengembangan agribisnis pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” diharapkan dapat berguna bagi:

1. Usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”

Penelitian ini digunakan untuk mengetahui dan menganalisis strategi pengembangan usahanya sehingga tidak mengalami kerugian seperti yang terjadi pada beberapa bulan yang lalu.

2. Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dimanfaatkan untuk memberikan masukan bagi penelitian-penelitian selanjutnya khususnya mengenai strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele.

3. Pemerintah

Hasil penelitian yang dilakukan dapat membantu pemerintah dalam membuat kebijakan, diantaranya adalah dengan cara memberikan promosi kepada masyarakat luas tentang pentingnya mengkonsumsi ikan, memberikan kemudahan dalam mendapatkan izin usaha terutama untuk usaha budidaya ikan lele dan memberikan program penyuluhan perikanan.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu mengenai strategi pengembangan usaha pernah dilakukan oleh Sari (2002), penelitian ini dilakukan karena adanya permasalahan yang muncul yaitu penurunan volume produksi perikanan tangkap sekitar 1,89%. Perlu adanya solusi dalam permasalahan tersebut, pada kasus ini analisis untuk memecahkan masalah menggunakan strategi pengembangan budidaya, sedangkan pengembangan budidaya yang sekarang ini dilakukan belum berdasarkan potensi lokal dan belum dikembangkan. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji profil usaha budidaya tambak dan menganalisis prospek pengembangan budidaya tambak di Kabupaten Tegal serta menentukan strategi pengembangan budidaya tambak sesuai dengan kondisi wilayah. Analisis data menggunakan analisis SWOT untuk menentukan strategi pengembangan usahanya. Hasil penelitian menunjukkan Total skor variabel internal sebesar 2,65 menunjukkan bahwa Kabupaten Tegal berada dalam posisi bertahan (*tenable*) dalam persaingan dan masih mampu bertahan untuk melakukan kegiatan strategis pengembangan. Sedangkan untuk total skor peluang eksternal sebesar 1,77 dan ancaman sebesar 0,74 hal ini berarti bahwa usaha pengembangan budidaya tambak di Kabupaten Tegal dikategorikan sebagai salah satu usaha dewasa yang memiliki tingkat peluang dan ancaman yang masih rendah. Hasil analisis matriks SWOT menunjukkan bahwa Kabupaten Tegal berada pada posisi investasi.

Penelitian serupa mengenai strategi pengembangan agribisnis pernah dilakukan oleh Wibowo (2011), penelitian ini antara lain untuk mengidentifikasi kondisi faktor-faktor internal dan faktor eksternal dalam sistem agribisnis pembenihan ikan lele dumbo dan merumuskan alternatif strategi pengembangan

agribisnis pembenihan ikan lele dumbo di Kecamatan Ceper Kabupaten Klaten. Data dianalisis menggunakan SWOT. Hasil penelitian yang telah dilakukan diketahui dengan biaya yang dikeluarkan sebesar Rp.2.625.045,- diperoleh penerimaan yang didapatkan sebesar Rp.3.825.000,- pendapatan sebesar Rp.1.199.955,- nilai R/C ratio didapatkan nilai 1,45. Untuk analisis SWOT didapatkan alternatif strategi yaitu mempertahankan kualitas produk benih dan meningkatkan kerjasama dengan *stakeholder*.

Tahun 2012 penelitian mengenai studi kelayakan usaha pernah dilakukan oleh Primyastanto dengan judul penelitian, tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui kelayakan usaha tersebut dengan menggunakan pendekatan aspek teknis, prospek pengembangan, aspek finansial, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, dan aspek lingkungan. Hasil dari penelitian ini yaitu aspek teknis terdiri dari persiapan lahan sampai pemanenan, prospek pengembangan pasar masih sangat besar, aspek finansial yang menguntungkan, manajemen usaha meliputi perencanaan, pengorganisasian, pergerakan, dan pengawasan, aspek sosial ekonomi mampu membantu masyarakat sekitar usaha, dan aspek lingkungan usaha ini yaitu tidak memberikan dampak negatif bagi kelestarian lingkungan.

Pada tahun 2013 penelitian yang sama dilakukan oleh Jaja *et al* (2013), mengenai usaha pembesaran dan pemasaran ikan lele serta strategi pengembangannya di UD Sumber Rezeki Parung Jawa Barat. Penelitian ini memiliki tujuan yang sama dengan penelitian sebelumnya yaitu untuk menentukan alternatif strategi pengembangan usaha dilakukan dengan cara menganalisis faktor internal dan eksternal kemudian dianalisis menggunakan SWOT. Pada penelitian tersebut data dianalisis secara kualitatif, kuantitatif, analisis IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan EFE (*External Factor Evaluation*) dan matriks SWOT. Usaha yang dijalankan sudah efisien dengan nilai



*Benefit/Cost (B/C) ratio > 1,26. Break Event Point (BEP) produksi ikan lele Rp. 9.631,76 per kg, NPV pada nilai Rp.38.140.956, IRR 17% dan PBP 3 tahun 9 bulan. Berdasarkan nilai IFE (2,83) dan EFE (2,81) maka posisi UD Sumber Rezeki berada di fase pertumbuhan dan stabilitas.*

Penelitian terdahulu mengenai strategi pengembangan usaha yang pernah dilakukan dapat dilihat matriks penelitian terdahulu pada Tabel 2.

**Tabel 2. Matriks Penelitian Terdahulu**

No.	Nama Peneliti Dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian Terdahulu	Hasil Penelitian
1.	Sari (2002)	Strategi Pengembangan Budidaya Tambak Di Kabupaten Tegal.	Penelitian dilakukan kerana adanya permasalahan penurunan volume produksi. Analisis data menggunakan analisis SWOT untuk menentukan strategi pengembangan usahanya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa budidaya tambak di Kabupaten Tegal berada pada posisi bertahan ( <i>tenable</i> ).
2.	Wibowo (2011)	Analisis Usaha Dan Alternatif Strategi Pengembangan Agribisnis Pembenihan Ikan Lele Dumbo Di Kecamatan Ceper Kabupaten Klaten.	Penelitian ini antara lain untuk mengidentifikasi kondisi <i>internal</i> dan <i>eksternal</i> dalam sistem agribisnis pembenihan ikan lele dumbo. Data dianalisis menggunakan SWOT. Hasil analisis SWOT yaitu mempertahankan kualitas produk benih dan meningkatkan kerjasama dengan <i>stakeholder</i> .
3.	Primyastanto (2012)	" <i>Feasibility Study</i> Pada Usaha Pembesaran Udang Windu ( <i>Penaeus monodon</i> ) Studi Kasus Pembesaran Udang Windu Pola Tradisional Dari Kelurahan Rangkeh Kecamatan Sidoarjo Kabupaten Sidoarjo, Provinsi Jawa Timur".	Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha pembesaran udang windu dengan menggunakan pendekatan aspek teknis, prospek pengembangan usaha, aspek finansial, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi dan aspek lingkungan.
4.	Jaja <i>et al</i> (2013)	Usaha Pembesaran Dan Pemasaran Ikan Lele Serta Strategi Pengembangannya Di UD Sumber Rezeki Parung Jawa Barat.	Tujuan yang sama dengan penelitian sebelumnya yaitu untuk menentukan alternatif strategi pengembangan usaha. Data dianalisis secara deskriptif kualitatif, kuantitatif, dan matriks SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa posisi UD sumber rezeki berada di fase pertumbuhan dan stabilitas.

## 2.2 Deskripsi Ikan Lele

Ikan lele merupakan salah satu komoditas unggulan yang ada di Indonesia karena kandungan protein yang cukup bagus serta harganya yang relatif murah menjadikan komoditas ini banyak dilirik oleh konsumen Indonesia. Di Indonesia sendiri terdapat tujuh provinsi penghasil ikan lele yaitu provinsi Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, D.I Yogyakarta, Sumatra Barat, Lampung, dan Riau. Dari ketujuh provinsi tersebut Provinsi Jawa Timur memiliki sentra-sentra budidaya ikan lele yang tersebar di beberapa Kabupaten yang ada di Jawa Timur diantaranya yaitu di Kabupaten Jombang dan Kabupaten Tulungagung, budidaya lele di Provinsi Jawa Timur ini dilakukan di kolam, sawah dan keramba. Produksi dari ketiga jenis budidaya tersebut pada tahun 2009 mencapai 26.690 ton dihasilkan oleh kedua Kabupaten tersebut yaitu Jombang dan Tulungagung. Selain kedua Kabupaten tersebut terdapat Kabuapten Kediri, Nganjuk, Trenggalek, dan Jember yang memproduksi ikan lele diatas 1.000 ton pada tahun 2009 (KKP, 2009).

Menurut Susanto (1998), sejarah budidaya ikan lele dimulai dari beberapa tahun yang lalu, pada awalnya ikan yang memiliki patil ini hanya dipandang tidak lebih sebagai ikan rucah yang ditemukan secara tidak sengaja di kolam-kolam ikan tawes maupun gurami. Ikan yang semasa kecilnya terbawa arus kedalam kolam dan tidak ada seorangpun tertarik untuk membudidayakannya, alasannya tidak lain hanya karena ikan ini dianggap sebagi perusak dan predator terutama untuk ikan yang ukurannya lebih kecil daripadanya. Masyarakat dulu mendapatkan ikan lele ini tidak lebih karena tersangkut mata kail di sungai ketika masyarakat memancing, kehadiran ikan lele ini tidak diharapkan oleh para pemancing karena yang diharapkan ikan yang muncul pada waktu itu adalah ikan gabus. Ikan lele ini terkenal sangat rakus maka umpan yang ditujukan untuk ikan gabus ikut disambar juga, oleh sebab itu ikan lele yang lebih sering

tertangkap dibandingkan ikan gabus. Mengetahui daging lele yang enak serta kaya akan protein petani mulai tertarik untuk membudidayakan ikan ini, dan akhirnya ikan lele sekarang menjadi salah satu komoditas primadona di Indonesia. Klasifikasi ikan lele adalah sebagai berikut:

Filum	: Chordata
Kelas	: Pisces
Subkelas	: Teleostei
Ordo	: Ostariophysi
Subordo	: Siluridae
Famili	: Clariidae
Genus	: <i>Clarias</i>
Spesies	: <i>Clarias batrachus</i> .



(Google image, 2015).

**Gambar 1. Ikan lele**

### 2.3 Potensi Budidaya Air Tawar

Budidaya merupakan salah satu kegiatan dalam memanfaatkan sumberdaya hayati yang menggunakan suatu area lahan untuk mendapatkan manfaat dari kegiatan tersebut. Potensi area lahan yang dapat digunakan untuk budidaya di Indonesia tercatat sebesar 375.800 Ha, sedangkan untuk mina padi

yaitu kegiatan budidaya ikan dan padi tercatat mencapai 240.000 Ha. Untuk komoditas perikanan air tawar yang dapat dibudidayakan meliputi ikan mas, gurame, patin, arwana, nila, mola, tawes, sepat siam, lele, udang galah, sidat, belut, kodok, lembu, dan labi-labi (Sukadi, 2002).

Kegiatan budidaya ikan air tawar memiliki peningkatan potensi semakin besar setiap harinya, menurut laporan Badan Pangan PBB pada tahun 2021 konsumsi ikan perkapita penduduk dunia akan mencapai 19,6 kg per tahun. Meskipun pada kondisi saat ini konsumsi ikan didominasi oleh perikanan laut namun pada tahun 2018 diprediksikan produksi ikan air tawar akan mendahului produksi perikanan tangkap, kondisi ini disebabkan karena produksi perikanan tangkap akan mengalami penurunan akibat dari *overfishing*. Telah diprediksikan juga pada tahun 2048 dilaut tidak akan ada ikan yang akan ditangkap untuk dijadikan konsumsi apabila tidak ada perubahan model produksi seperti yang sekarang ini terjadi. Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki kepadatan penduduk yang tinggi maka Indonesia merupakan salah satu pasar yang potensial untuk mengembangkan produk perikanan, namun fakta yang ada saat ini menunjukkan tingkat konsumsi ikan perkapita Indonesia masih sangat rendah jika dibandingkan dengan negara berkembang lainnya. Posisi nilai konsumsi perikanan Indonesia berada pada angka 31,5 kg per tahun jika dibandingkan dengan Malaysia yang mencapai 55,4 kg per tahun, namun pertumbuhan rata-rata konsumsi ikan di Indonesia cukup tinggi yaitu 5,04% per tahun jauh diatas Malaysia yang hanya 1,26% per tahun (Alamtani, 2013)

#### **2.4 Manajemen Usaha**

Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumberdaya organisasi lainnya untuk mencapai tujuan usaha (Handoko, 2009).

Usaha kecil adalah usaha yang pemiliknya berhubungan langsung dengan kegiatan produksi dan sebagian besar tenaga kerjanya memberikan kontribusi langsung terhadap produksi, biasanya pada usaha kecil hanya mempekerjakan tidak lebih dari lima puluh orang (DPKK, 2010).

Manajemen usaha adalah suatu kegiatan mulai dari merencanakan, mengorganisasikan, menggerakkan, dan mengawasi suatu kegiatan usaha yang dijalankan agar dapat berjalan secara efektif dan efisien. Kelancaran suatu usaha dapat dipengaruhi oleh beberapa aspek yaitu mulai dari aspek produksi, aspek manajemen, aspek hukum, aspek sosial ekonomi, aspek lingkungan, aspek pemasaran, dan aspek finansial.

- **Aspek Produksi**

Untuk menunjang suatu usaha maka perlu tersedianya bahan baku secara berkelanjutan dalam jumlah yang tepat. Tersedianya produksi dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya yaitu komoditi yang dibudidayakan, luas lahan budidaya, tenaga kerja, modal, manajemen, dan faktor sosial ekonomi produsen. Faktor-faktor tersebut merupakan faktor produksi dari kegiatan budidaya, faktor produksi dapat diartikan sebagai semua pengeluaran yang diberikan pada komoditi agar komoditi tersebut mampu berkembang dan menghasilkan suatu produk yang dapat dipasarkan. Faktor produksi dapat juga dikenal dengan istilah *input* dan korbanan produksi, faktor produksi sangat menentukan besar kecilnya produksi yang diperoleh. Dalam berbagai pengalaman menunjukkan bahwa faktor produksi seperti luas lahan, modal (bibit, pupuk, obat-obatan), tenaga kerja, dan aspek manajemen merupakan faktor produksi yang terpenting diantara faktor produksi yang lainnya. Hubungan antara faktor produksi (*input*) dan produksi yang dihasilkan (*output*) sering disebut dengan fungsi produksi atau disebut dengan istilah *factor realtionship*. Terdapat tiga efisiensi optimalisasi penggunaan faktor produksi yaitu efisiensi teknis,

efisiensi alokatif (efisiensi harga) dan efisiensi ekonomi. Optimalisasi penggunaan faktor produksi pada prinsipnya adalah bagaimana menggunakan faktor produksi digunakan seefisien mungkin untuk produksi suatu barang atau jasa (Soekartawi, 2013).

Salah satu faktor produksi yang digunakan dalam usaha yang bersifat generatif adalah adanya bibit atau benih, tenaga kerja, luas lahan dan lain sebagainya. Fungsi produksi dari suatu usaha dinyatakan sebagai perbandingan biaya produksi (*cost*) dengan penerimaan dari hasil produksi (*revenue*). Usaha yang produktif adalah usaha yang produktivitasnya tinggi, produktivitas ini merupakan penggabungan suatu konsep efisiensi usaha (fisik) dengan kapasitas lahan yang digunakan, pengukuran efisiensi usaha dengan penggunaan lahan dapat diukur dengan cara mengalikan efisiensi usaha dengan kapasitas tanah yang digunakan. Efisiensi fisik merupakan pengukuran banyaknya hasil produksi yang dihasilkan (*output*) yang diperoleh dari satu kesatuan *input*. Sedangkan suatu usaha dikatakan ekonomis apabila usaha tersebut memiliki kedekatan dengan pasar, jika dibandingkan dua usaha yang sedang menjalankan usaha produksi pada komoditi yang sama secara fisik namun pada usaha pertama letaknya jauh dari pasar sedangkan usaha yang kedua letaknya dekat dengan pasar maka usaha yang kedua dikatakan lebih ekonomis dibandingkan dengan usaha yang pertama (Mubyarto, 1989).

Menurut Joerson (2003) dalam Heryansyah (2013), produksi adalah hasil akhir dari proses dari aktifitas ekonomi dengan memanfaatkan beberapa faktor produksi (*input*), dengan kata lain kegiatan produksi adalah kegiatan yang mengkombinasikan berbagai *input* untuk menghasilkan *output*. Hubungan antara input dan output dibentuk dalam persamaan, tabel atau grafik yang merupakan faktor produksi. Faktor produksi saling terkait antara satu dengan yang lainnya ,

apabila salah satu faktor tidak berjalan dengan baik maka proses produksi tidak akan berjalan dengan baik juga. Salah satu faktor produksi yaitu tanah, modal dan tenaga kerja.

- **Aspek Manajemen**

Pada aspek manajemen ini mengulas mengenai tahap rencana pembangunan proyek, bagaimana menyusun rencana penyelesaian proyek tepat waktunya. Koordinasi dari berbagai kegiatan dan sumberdaya agar sarana fisik proyek tersebut dapat disiapkan tepat pada waktunya. Pembangunan proyek bukan hanya mengenai pembangunan sarana fisik saja tetapi mengenai sarana lainnya sampai proyek melakukan produksi percobaan (*trial run*). Keberadaan bahan baku, tenaga kerja, modal dan teknologi belum cukup untuk menunjang suatu kegiatan bisnis. Untuk itu diperlukan kecakapan dan keterampilan seseorang dalam merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan, mengkoordinasikan serta mengendalikan kegiatan-kegiatan tersebut sehingga tercapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien. Kegiatan mengkoordinasi suatu proyek disebut sebagai manajemen (Primyastanto, 2010).

Menurut Stoner (1996) dalam Primyastanto (2005), manajemen adalah proses membuat perencanaan, mengorganisasikan, memimpin, dan mengendalikan usaha mulai dari anggota sampai dengan organisasi dan menggunakan semua sumberdaya organisasi untuk mencapai sasaran. Merencanakan (*planning*) dilakukan dengan menetapkan sasaran dan tindakan yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Mengorganisasikan (*organizing*) adalah suatu proses mempekerjakan dua orang atau lebih untuk saling bekerja sama dalam suatu proyek secara terstruktur guna mencapai sasaran spesifik. Memimpin (*leading*) adalah suatu proses mengarahkan dan mempengaruhi aktivitas yang berkaitan dengan pekerjaan dari

anggota kelompok atau seluruh organisasi. Pengendalian (*controlling*) merupakan suatu proses untuk memastikan bahwa aktifitas sebenarnya sesuai dengan yang direncanakan.

- **Aspek Sosial Ekonomi**

Menurut Kasmir dan Jakfar *dalam* Primyastanto (2011 a), setiap usaha yang dijalankan akan memberikan dampak positif dan negatif pada lingkungan sekitar usaha yang didirikan. Dampak tersebut dapat dirasakan oleh masyarakat sekitar, pengusaha yang mendirikan, dan pemerintah. Dalam mengidentifikasi kelayakan bisnis pada aspek sosial ekonomi yang perlu diteliti adalah komponen-komponen sebagai berikut:

- Komponen demografi, pada komponen ini meliputi struktur penduduk, tingkat kepadatan penduduk, pertumbuhan penduduk, dan tenaga kerja.
- Komponen budaya, komponen ini meliputi adat istiadat, nilai, norma budaya, proses sosial, warisan budaya, sikap dan persepsi masyarakat terhadap rencana usaha.
- Komponen kesehatan masyarakat, komponen ini menganalisis tentang parameter lingkungan yang diperkirakan, proses dan potensi terjadinya pencemaran.
- Komponen ekonomi rumah tangga, komponen ini meliputi tingkat pendapatan, pola nafkah, dan pola nafkah ganda.
- Komponen ekonomi sumber daya alam, meliputi pola pemilikan dan penguasaan sumber daya alam, pola penggunaan lahan, nilai tambah sumber daya alam dan sumber daya lainnya.
- Komponen perekonomian lokal dan regional, meliputi kesempatan kerja, memberikan nilai tambah pada proses manufaktur, PDRB, PAD, fasilitas sosial
- Komponen pengembangan wilayah.



### ▪ **Aspek Lingkungan**

Menurut Kamir dan Jakar (2003) dalam Primyastanto (2011 b), lingkungan hidup merupakan aspek yang sangat beraneka ragam mulai dari bentuk, ukuran, tujuan, sasaran dan sebagainya. Analisis mengenai aspek lingkungan adalah analisis mengenai dampak lingkungan (AMDAL), AMDAL adalah teknik untuk menganalisis apakah suatu proyek yang dijalankan akan mencemari lingkungan atau tidak. Kajian AMDAL adalah kajian mengenai dampak besar dan pentingnya suatu usaha yang direncanakan pada lingkungan hidup yang diperlukan bagi proses pengambilan keputusan tentang penyelenggaraan usaha. Analisis AMDAL digunakan untuk mengambil keputusan tentang pemberian izin usaha, AMDAL disusun sebelum rencana kegiatan dibangun. Dokumen AMDAL terdiri dari:

- Dokumen Kerangka Acuan Analisis Dampak Lingkungan Hidup.
- Dokumen Analisis Dampak Lingkungan Hidup (ANDAL).
- Dokumen Rencana Pengelolaan Lingkungan Hidup (RKL).
- Dokumen Rencana Pemantauan Lingkungan Hidup (RPL).

### ▪ **Aspek Hukum**

Tujuan dari adanya aspek hukum adalah untuk mengetahui keabsahan, kesempurnaan dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki oleh suatu usaha. Aspek hukum sangat penting untuk dilakukan sebelum menjalankan suatu usaha, prosedur-prosedur berkaitan dengan izin usaha harus dipenuhi sesuai dengan badan usaha yang akan dijalankan. Salah satu jenis badan usaha adalah badan usaha perseorangan, usaha perseorangan adalah usaha yang dimiliki oleh perseorangan. Kelebihan dari usaha ini adalah pendiriannya mudah karena tidak memerlukan banyak orang, tidak diperlukan organisasi besar tetapi cukup dengan organisasi dan manajemen yang

sederhana. Kelemahan usaha ini adalah kebutuhan modal hanya dari pemilik sendiri dan untuk mencari modal dari luar relatif sulit (Primyastanto, 2006).

- **Aspek Pemasaran**

Aspek pemasaran merupakan salah satu komponen yang sangat penting dalam suatu usaha. Menurut Kotler (2009), terdapat beberapa faktor pentingnya pemasaran yaitu:

- a. Jumlah produk yang dijual menurun
- b. Pertumbuhan penampilan perusahaan
- c. Terjadinya perubahan yang diinginkan konsumen
- d. Kompetisi yang semakin tajam dan
- e. Terlalu besarnya pengeluaran untuk penjualan.

Faktor-faktor diatas merupakan faktor pentingnya pemasaran, apabila mekanisme pemasaran berjalan dengan baik maka semua yang terlibat dalam pemasaran akan diuntungkan. Oleh sebab itu peranan dari suatu lembaga pemasaran yang terdiri dari produsen, tengkulak, pedagang pengumpul, broker, eksportir, importir atau lainnya menjadi sangat penting. Khususnya bagi negara berkembang yang dicirikan dengan lemahnya pemasaran hasil pertanian atau lemahnya kompetisi pasar sempurna yang menentukan mekanisme pasar. Lemahnya mekanisme pemasaran bidang perikanan dikarenakan produk perikanan memiliki ciri-ciri yaitu diproduksi secara musiman, selalu segar (*freshable*), mudah rusak, jumlahnya banyak tetapi nilainya relatif sedikit, lokal dan spesifik (tidak dapat diproduksi di semua tempat). Dengan ciri-ciri produk seperti itu sering sekali terjadi fluktuasi harga dipasaran, apabila harga produk berfluktuasi maka yang sering dirugikan adalah pihak produsen. Dengan adanya kondisi tersebut maka produsen harus memasarkan produknya sendiri.

Menurut Gitosudarmo (2012), pemasaran adalah suatu fungsi dari perusahaan yang selalu berusaha menjawab tantangan yang terjadi akibat perubahan lingkungan pasar, dapat diartikan bahwa proses pemasaran adalah suatu proses dari suatu perusahaan yang dapat mempengaruhi konsumen agar konsumen tertarik dengan produk yang ditawarkan. Proses pemasaran tersebut perlu adanya suatu perencanaan dan pengawasan, suatu perencanaan tersebut dapat berupa strategi pemasaran suatu produk yang dikenal sebagai bauran pemasaran (*Marketing Mix*), terdapat empat komponen dalam bauran pemasaran yaitu produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), dan tempat (*place*) yang masing-masing akan diuraikan sebagai berikut:

- **Produk**, konsep suatu produk adalah cara pandang konsumen terhadap suatu barang yang disesuaikan dengan keinginan dan kebutuhannya. Dengan demikian suatu produk tentunya harus memiliki arti secara teknis (kegunaan), nonteknis, dan arti sosial budaya.
- **Harga**, penetapan harga suatu produk harus disesuaikan dengan konsumen yang dibidik, karena apabila penetapan harga yang tidak sesuai mengakibatkan tidak terariknya konsumen terhadap produk yang ditawarkan. Pertimbangan dalam menentukan strategi penentuan harga haruslah disesuaikan dengan biaya produksi barang, konsumen, dan persaingan yang ada.
- **Promosi**, promosi merupakan serangkaian kegiatan yang ditujukan kepada konsumen agar konsumen mengenal dan tertarik dengan produk yang ditawarkan, promosi dapat dilakukan secara langsung maupun tidak langsung. Pengusaha dapat memilih beberapa alat yang digunakan untuk media promosi yaitu advertensi, promosi penjualan (*sales promotion*), *personal selling*, dan publisitas (*publication*).

- **Tempat**, seorang pengusaha harus tepat dalam menentukan tempat untuk produk dan konsumen yang dipilih. Dengan adanya tempat yang sesuai maka dapat dengan mudah produk didistribusikan, distribusi dapat dilakukan secara langsung kepada konsumen dan dapat dilakukan secara tidak langsung kepada konsumen dengan cara menyalurkannya kepada kios-kios yang telah bekerjasama dengan produsen.

Menurut Anindita (2008) *dalam* Adida (2014), sistem pemasaran hasil perikanan merupakan serangkaian dari tiga sub sistem yang saling terkait yaitu produksi, konsumsi dan saluran pemasaran. Sektor produksi merupakan sub sistem sebagai produsen yang memproduksi produk yang akan ditawarkan kepada konsumen akhir (sektor konsumsi) melalui saluran pemasaran. Saluran pemasaran terdiri dari pelaku pasar atau perantara yang bertanggung jawab agar produk yang disediakan dapat tersedia untuk konsumen yang membutuhkan.

- **Aspek Finansial**

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003) *dalam* Primyastanto (2011 b), aspek finansial pada suatu usaha digunakan sebagai penilaian keuangan suatu usaha secara keseluruhan dan merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk penelitian studi kelayakan usaha. Penilaian aspek finansial meliputi penilaian sumber-sumber dana yang akan diperoleh, kebutuhan biaya investasi, estimasi pendapatan dan biaya investasi selama beberapa periode termasuk jenis-jenis dan jumlah biaya yang dikeluarkan selama umur investasi, proyeksi neraca dan laporan laba rugi untuk beberapa periode kedepan, kriteria penilaian investasi dan rasio keuangan yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan.

Pada penelitian ini aspek finansial yang akan dinilai meliputi analisis jangka pendek dan jangka panjang. Analisis jangka pendek meliputi

permodalan, biaya produksi, penerimaan, *R/C ratio*, keuntungan, zakat, EAZ (*Earning After Zakat*), *Break Event Point* (BEP), dan rentabilitas. Analisis jangka panjang meliputi *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* atau *B/C ratio*, *Internal Rate Of Return* (IRR), dan *Payback Period* (PP).

## 2.5 Kawasan Agropolitan

Istilah agropolitan menjelaskan tentang suatu konsep atau implementasi dari suatu kebijakan. Agropolitan merupakan suatu hasil pendekatan terhadap teori-teori pembangunan yang berbasis pada sektor pertanian, atau dalam kata lain dapat diartikan sebagai pembangunan wilayah pertanian (Nugroho, 2012).

Menurut Syharani (2001), konsep pengembangan kawasan agropolitan pertama kali diperkenalkan oleh Mc. Douglass dan Friedmann (1974), sebagai salah satu cara mengembangkan pedesaan. Terdapat banyak hal dalam pengembangan agropolitan antara lain redistribusi tanah, namun pada konsep ini pada dasarnya memberikan pelayanan seperti yang ada di kota dilaksanakan di pedesaan atau istilah lain yang digunakan oleh Friedmann adalah “kota di ladang”. Dengan adanya program agropolitan ini petani atau masyarakat Desa tidak harus pergi ke kota untuk mendapatkan pelayanan, baik pelayanan dalam bentuk produksi dan pemasaran maupun yang berhubungan dengan sosial, ekonomi dan budaya. Kawasan agropolitan disediakan dengan berbagai fungsi layanan untuk menunjang kegiatan budidaya ikan lele. Fasilitas pelayanan dapat meliputi sarana produksi (bibit, pupuk, obat-obatan, peralatan budidaya), sarana penunjang produksi (lembaga perbankan, koperasi, listrik), dan sarana pemasaran (pasar, terminal, dan sarana transportasi yang digunakan dalam budidaya).

Konsep pembangunan kawasan agropolitan diangkat dari pemikiran Myrdal dalam konteks yang lebih spesifik, yaitu dengan melihat kondisi negara-

negara Asia yang mayoritas penduduknya padat dan sistem pertaniannya masih dalam skala usaha kecil. Friedman dan Douglas (1978) dalam Mercado (2002) mengimplementasikan gagasan yang dikemukakan oleh Myrdal kedalam suatu konsep agropolitan. Agropolitan merupakan suatu pendekatan perencanaan pembangunan bertipe *bottom-up* yang bertujuan untuk mencapai kesejahteraan dan pemerataan pendapatan yang lebih cepat dibandingkan menggunakan strategi *growth pole*. Pembangunan kawasan agropolitan memiliki beberapa karakteristik yaitu, skala geografi relatif kecil, proses perencanaan dan pengambilan keputusan yang bersifat otonom dan mandiri berdasarkan partisipasi masyarakat lokal, diversifikasi tenaga kerja pedesaan pada sektor pertanian dan non pertanian yang menekankan kepada pertumbuhan industri kecil dan lain sebagainya.

## 2.6 Perumusan Strategi Pengembangan Usaha

Definisi strategi pertama kali dikemukakan oleh Chadler (1962), dalam Rangkuti (2008), strategi adalah tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan, serta pendayagunaan dan alokasi seluruh sumberdaya demi mencapai tujuan perusahaan. Terdapat beberapa konsep strategi untuk mencapai suatu tujuan tersebut, konsep-konsep tersebut adalah sebagai berikut:

- a. *Distinctive Competence* yaitu suatu tindakan yang harus dilakukan oleh perusahaan agar dapat melakukan kegiatan lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya.
- b. *Competitive Advantage* yaitu suatu kegiatan spesifik yang harus dikembangkan oleh perusahaan untuk memperoleh nilai unggul dibandingkan dengan pesaingnya.

Konsep strategi yaitu suatu perumusan strategi digunakan sebagai alat untuk mencapai tujuan. Tujuan utama perencanaan strategis adalah untuk

melihat kondisi suatu perusahaan secara obyektif baik kondisi internal maupun kondisi eksternalnya, sehingga perusahaan dapat mengantisipasi perubahan eksternal yang sedang terjadi (Rangkuti, 2008).

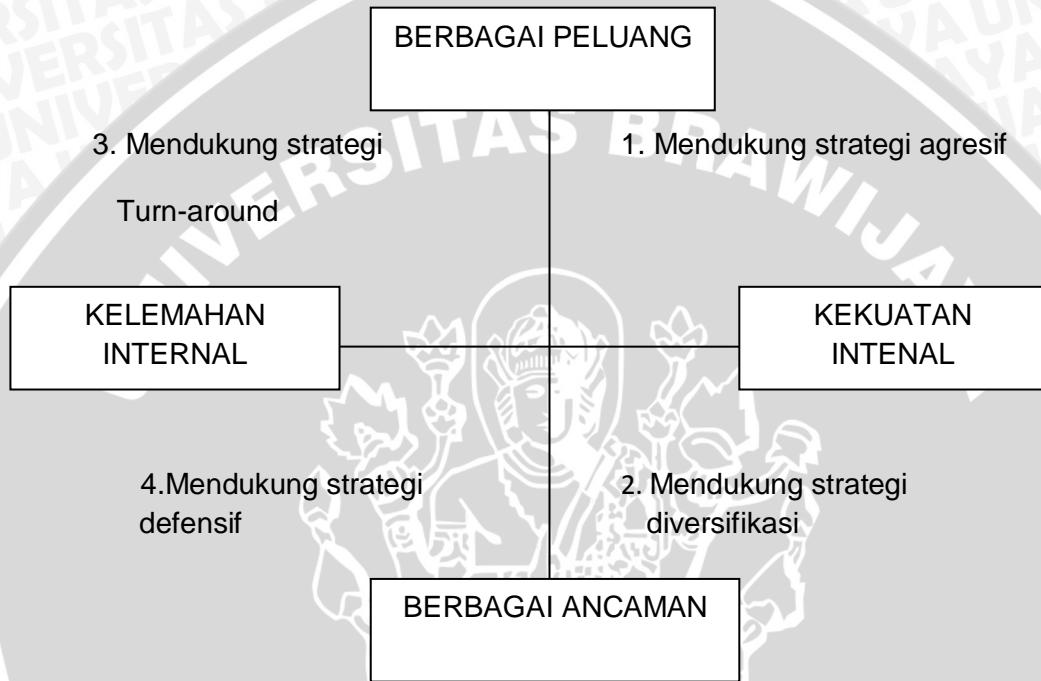
Menurut Rangkuti (2008), suatu perusahaan dapat mengatasi kelemahan dan ancaman yang timbul dari luar dan menguatkan kekuatan serta merebut peluang yang ada dapat dicapai menggunakan rencana strategis. Proses perencanaan strategis yaitu suatu proses analisis, perumusan, dan evaluasi strategi. Tujuan utama adanya perencanaan strategis yaitu agar perusahaan dapat melihat secara obyektif kondisi-kondisi internal dan eksternal yang memengaruhi usahanya. Dengan adanya perencanaan strategis maka dapat dibedakan dengan jelas fungsi manajemen, konsumen, distributor, dan pesaing. Suatu proses perencanaan strategis penting untuk dilakukan guna mendapatkan keunggulan dari pesaing yang ada.

### 2.6.1 Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan singkatan dari empat kata bahasa Inggris yaitu *strengths*, *weakness*, *opportunities*, dan *threats*. Analisis SWOT merupakan metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi faktor internal dan eksternal dari suatu usaha. Analisis ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari suatu usaha (Iwan, 2008).

Menurut Rangkuti (2008), analisis SWOT adalah suatu alat indentifikasi berbagai faktor yang mempengaruhi suatu usaha secara sistematis untuk merumuskan suatu strategi perusahaan. Analisis SWOT didasarkan pada logika suatu faktor internal dan eksternal, yaitu memaksimalkan kekuatan (*Stregths*) dan peluang (*Opportunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan

kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencana strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan. Untuk mendapatkan rencana yang strategis dapat menggunakan diagram analisis SWOT untuk menentukan posisi suatu usaha. Gambar diagram analisis SWOT dapat dilihat pada Gambar 2.



**Gambar 2. Diagram Analisis SWOT**

**Kuadran 1 :** Situasi ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan bagi perusahaan, karena pada kuadran I ini perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada dengan kekuatan yang dimiliki. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*).

**Kuadran 2 :** Pada kuadran ini menghadapi berbagai ancaman namun perusahaan ini masih memiliki kekuatan internal. Strategi yang harus diterapkan pada kuadran ini adalah menggunakan



kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara diversifikasi produk atau pasar.

**Kuadran 3 :** Pada tahap ini perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, akan tetapi di pihak lain perusahaan mengalami beberapa kendala yang muncul karena kelemahan internal. Fokus strategi yang harus dilakukan oleh perusahaan yaitu dengan cara meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang ada.

**Kuadran 4 :** Kondisi pada kuadran ini terletak pada kondisi yang sangat tidak menguntungkan, karena pada kondisi ini perusahaan menghadapi berbagai ancaman yang muncul dari luar dan kelemahan internal perusahaan.

### 2.6.2 Matriks SWOT

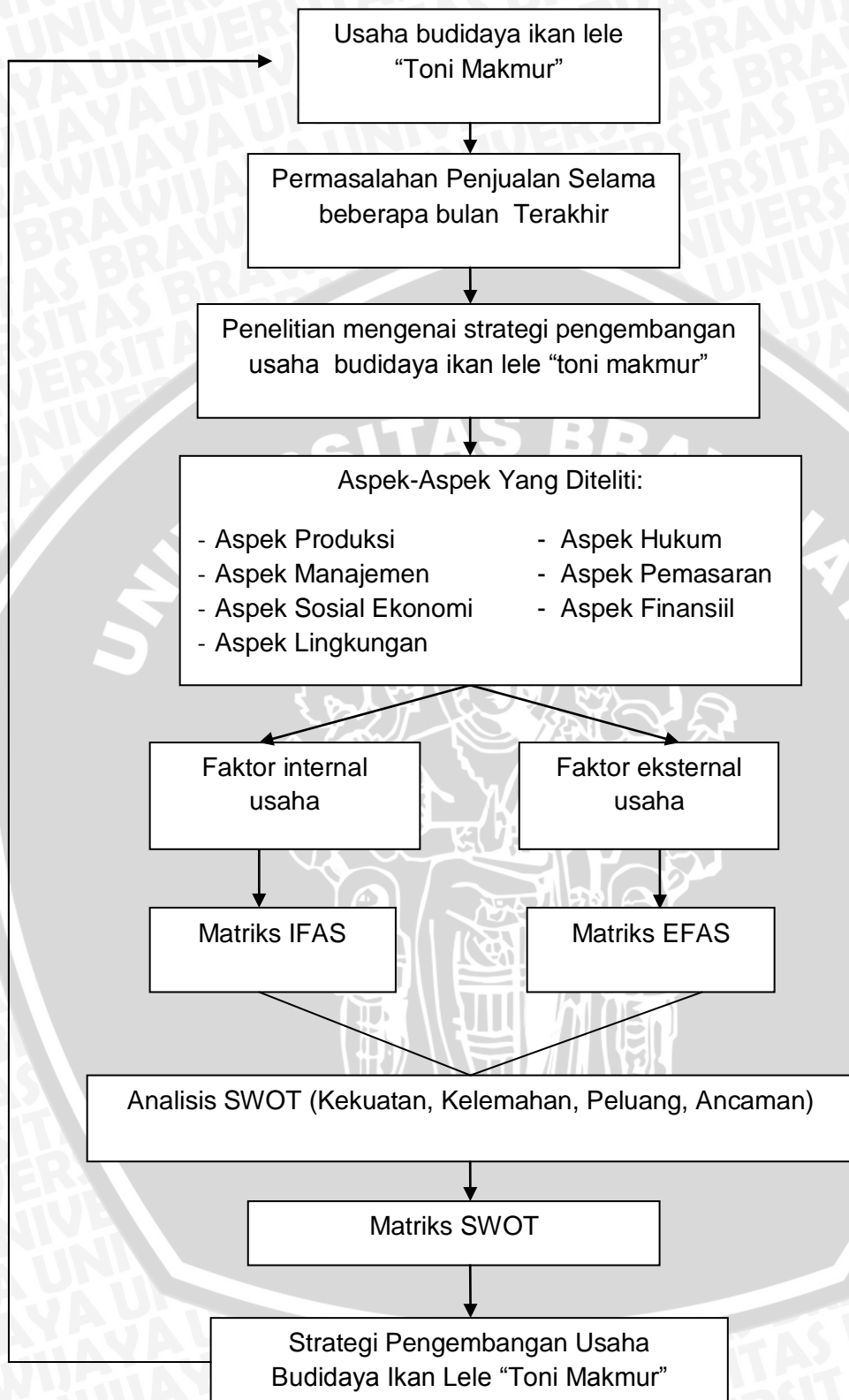
Menurut Rangkuti (2008), matriks SWOT adalah suatu alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang sedang dihadapi perusahaan disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan. Matriks SWOT dapat menghasilkan empat kemungkinan strategi pengembangan usaha.

### 2.7 Kerangka Pemikiran

Usaha budidaya ikan lele yang dilakukan oleh “Toni Makmur” secara umum melakukan kegiatan budidaya lele kemudian dipasarkan oleh tengkulak ke pasar yang telah dibidik seperti Surabaya dan daerah lokal sendiri yaitu pasar tradisional Jombang. Dalam melakukan kegiatan budidaya ikan lele pada usaha perseorangan “Toni Makmur” mengalami hambatan yaitu adanya penurunan

volume penjualan selama beberapa bulan terakhir, penyebab turunnya volume penjualan yaitu sedikitnya permintaan pasar. Kondisi ini menyebabkan beberapa pembudidaya memilih menyerah untuk membudidayakan ikan lele lagi. Dengan berlatar belakang adanya permasalahan tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada kegiatan budidaya ini.

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan memperoleh strategi pengembangan usaha dan memperoleh hasil yang nantinya akan digunakan dalam memecahkan masalah yang muncul pada usaha tersebut serta untuk merencanakan kemajuan usaha ini. Penelitian ini mengkaji tentang kegiatan usaha yang meliputi beberapa aspek usaha yaitu aspek produksi, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek lingkungan, aspek hukum, aspek pemasaran, dan aspek finansial pada usaha budidaya ikan lele "Toni Makmur". Kemudian aspek-aspek tersebut akan dianalisis secara internal dan eksternal, peneliti mendeskripsikan faktor-faktor tersebut menggunakan matriks *Internal Strategic Factor Analysis* (IFAS) dan *Eksternal Strategic Factor Analysis* (EFAS). Seluruh aspek usaha ini kemudian akan digunakan sebagai bahan untuk analisis, pada penelitian ini analisis strategi pengembangan usaha menggunakan metode analisis SWOT. Setelah seluruh aspek dan faktor - faktor yang mempengaruhi usaha budidaya ikan lele ini telah dianalisis maka akan didapatkan hasil berupa rencana strategis untuk mengembangkan usaha ikan lele ini dan meminimalkan kerugian seperti yang beberapa bulan yang lalu. Secara sistematis kerangka pemikiran penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Bagan Kerangka Pemikiran Penelitian

### III. METODE PENELITIAN

#### 3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Maret Sampai April 2015 pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” di Kawasan Agropolitan Desa Kauman Kecamatan Ngoro, Kabupaten Jombang. Penelitian dilakukan pada lokasi tersebut dikarenakan potensi budidaya ikan lele pada kawasan tersebut cukup baik untuk dikembangkan, dari pihak Pemerintah Kabupaten Jombang sendiri telah menetapkan kawasan tersebut sebagai kawasan pengembangan perikanan. Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti ingin mengetahui potensi perikanan yang mampu dikembangkan lebih besar sehingga Kabupaten Jombang memiliki *icon* perikanan yang akan dikenal oleh masyarakat luas. Besarnya potensi perikanan yang dimiliki kawasan tersebut tentunya tidak lepas dengan adanya hambatan yang muncul dalam proses budidaya ikan lele, hambatan yang sedang dihadapi oleh pemilik usaha budidaya lele di kawasan tersebut adalah adanya penurunan penjualan ikan lele selama lima bulan terakhir ini. Dengan adanya permasalahan tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” dengan tujuan mengetahui aspek-aspek yang mempengaruhi usaha tersebut dan memberikan strategi pengembangan usaha pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”.

#### 3.2 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif, penelitian deskriptif yaitu suatu penelitian yang bermaksud untuk memberikan uraian mengenai suatu gejala sosial yang diteliti. Peneliti mendeskripsikan suatu gejala pada indikator-indikator yang dijadikan dasar untuk penelitian (Slamet 2006 *dalam* Mustofa 2011).

Salah satu teknik dalam pengambilan data dalam penelitian ini yaitu menggunakan kuisisioner dalam mengumpulkan data. Hasil dari kuisisioner tersebut akan diterjemahkan kedalam angka-angka, tabel-tabel dan analisis statistik untuk menjawab tujuan dari suatu penelitian (Singarimbun dan Effendi, 2006).

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan studi kasus. Menurut Creswell (2007) studi kasus didefinisikan sebagai suatu kejadian yang mencakup individu, kelompok budaya atau potret kehidupan-kehidupan yang dilihat secara spesifik. Didalam bukunya juga diungkapkan beberapa karakteristik dari studi kasus yaitu (1) mengidentifikasi “kasus” untuk dijadikan studi; (2) kasus yang ada merupakan sebuah “sistem yang terikat” oleh waktu dan tempat; (3) studi kasus menggunakan berbagai sumber informasi dalam pengumpulan data untuk memberikan gambaran secara rinci dan mendalam tentang respons dari suatu peristiwa; (4) pendekatan studi kasus memerlukan waktu yang panjang dalam menganalisis suatu kasus yang sedang terjadi.

Penelitian yang dilakukan merupakan penelitian deskriptif, peneliti menganalisis data menggunakan analisis data kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif digunakan untuk menganalisis profil usaha, manajemen usaha, faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha. Sedangkan untuk analisis data secara kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek finansial dan analisis SWOT pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”.

### 3.3 Jenis dan Sumber Data

Menurut Marzuki (1989), data dapat dibedakan berdasarkan sumbernya yaitu data primer dan data sekunder yang masing-masing akan diuraikan:

- **Data Primer**

Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya dalam hal ini informasi didapatkan langsung dari pemilik usaha “Toni

Makmur” dan tenaga kerja yang bersangkutan. Data yang akan diambil secara langsung meliputi sejarah dan perkembangan usaha, aspek produksi, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek hukum, aspek lingkungan, aspek dan aspek finansial, faktor internal dan eksternal.

- **Data sekunder**

Data sekunder adalah data yang diperoleh yang bukan diusahakan sendiri dalam pengumpulannya. Data sekunder dapat diperoleh melalui biro statistik, majalah, keterangan-keterangan atau publikasi lainnya (Marzuki, 1989). Pada penelitian ini data sekunder yang diambil pada penelitian meliputi data kependudukan (jumlah penduduk dan keadaan sosial ekonomi penduduk Desa Kauman), profil Desa Kauman, kondisi pertanian dan perikanan sekitar usaha budidaya, peta potensi perikanan Kabupaten Jombang, data produksi perikanan Kabupaten Jombang, dan data mengenai pengembangan kawasan agropilitan di Kabupaten Jombang.

### 3.4 Sampel Penelitian dan Metode Pengambilan Sampel

Metode pengambilan sampel dilakukan dengan cara *purposive sampling*. Menurut Singarimbun dan Effendi (2006), *purposive sampling* dipilih berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu sesuai dengan tujuan peneliti. Cara pengambilan sampel ini dengan memilih grup dari suatu populasi yang diteliti dengan melakukan pemilihan itu maka akan didapatkan sifat yang sesuai dengan sifat-sifat populasi. Dengan teknik pengambilan tersebut maka harus diketahui terlebih dahulu sifat-sifat populasi tersebut, dengan adanya pengertian diatas maka *purposive sampling* tidak akan digunakan jika belum mengetahui sifat-sifatnya.

Teknik pengambilan data secara *purposive sampling* ini dilakukan oleh peneliti dengan menentukan responden penelitian dengan beberapa alasan yaitu

responden yang dipilih benar-benar mengetahui informasi tentang usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”, responden mengetahui sejarah perkembangan usaha, dan responden memiliki keterkaitan dengan usaha budidaya “Toni Makmur”, responden mengetahui potensi yang dimiliki pada Kecamatan Ngoro, dan responden yang mengetahui konsep pembangunan wilayah agropolitan.

Responden yang dipilih oleh peneliti meliputi:

- a. Pemilik usaha “Toni Makmur”.
- b. Tenaga kerja yang terlibat dalam usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”.
- c. Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kabupaten Jombang untuk mengetahui konsep pembangunan kawasan agropolitan.
- d. Kepala bidang pengembangan perikanan Dinas Peternakan dan Perikanan Kabupaten Jombang untuk mengetahui potensi perikanan yang ada di Kabupaten Jombang.
- e. Kepala Desa Kauman untuk mengetahui kondisi sosial ekonomi penduduk sekitar usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”.

### **3.5 Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data pada penelitian ini melalui observasi, wawancara, pemberian kuisioner, dokumentasi dan studi pustaka. Pertimbangan pengumpulan data tersebut didasarkan pada sumber data yang diambil yaitu secara primer dan sekunder. Masing-masing metode pengumpulan data diuraikan sebagai berikut:

#### **a. Wawancara**

Menurut Nazir (2003), wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan tanya jawab, sambil bertatap muka antara

pewawancara dan penjawab dengan alat yang dinamakan *interview guide* (panduan wawancara). Wawancara dalam penelitian ini dilakukan secara langsung dengan pembudidaya lele dan sejumlah pegawai yang bekerja. Wawancara dilakukan untuk mengetahui aspek-aspek yang mempengaruhi usaha budidaya ikan lele, serta komponen – komponen yang termasuk kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang sedang dihadapi pembudidaya lele secara lebih rinci.

Wawancara dilakukan dengan cara menggunakan pedoman wawancara yang berupa kuisisioner. Menurut Hendri (2009), kuisisioner adalah salah satu teknik pengambilan data dari sumbernya secara langsung melalui proses komunikasi atau mengajukan pertanyaan. Kuisisioner dibedakan menjadi dua yaitu kuisisioner terstruktur yang terbuka dan kuisisioner tak terstruktur yang terbuka. Pada teknik ini pengumpulan data dilakukan dengan wawancara menggunakan panduan wawancara yang berupa kuisisioner ditujukan kepada responden yang kemudian harus dijawab. Tujuan wawancara menggunakan kuisisioner ini adalah untuk mengetahui aspek produksi, manajemen usaha, aspek finansial, kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang sedang dihadapi pembudidaya ikan lele.

#### **b. Observasi**

Teknik pengambilan data dengan cara observasi yaitu melakukan pengamatan secara langsung, pengamatan merupakan aktivitas pencatatan fenomena yang dilakukan secara sistematis. Pengamatan dapat dilakukan secara langsung terlibat (partisipatif) ataupun nonpartisipatif. Pengamatan dilakukan dengan cara peneliti mengikuti seluruh kegiatan yang dilakukan tanpa mengubah aktivitas yang bersangkutan dan dalam hal ini peneliti tidak perlu menutupi dirinya selaku sebagai peneliti (Idrus, 2009).



Observasi yang dilakukan pada penelitian ini adalah melakukan pengamatan secara langsung proses produksi budidaya ikan lele mulai dari pra produksi budidaya sampai pasca produksi budidaya, kegiatan pemasaran, sarana dan prasarana, serta faktor-faktor pendukung dan pengambat usaha budidaya ikan lele pada usaha ini.

### **c. Studi pustaka**

Menurut Indrati (2001), studi pustaka adalah rangkaian dari kegiatan yang berkaitan dengan metode pengumpulan data pustaka, membaca dan mencatat. Sebelum menulis karya ilmiah sebaiknya memilih dan menentukan bahan bacaan yang membahas suatu penelitian yang akan diteliti. Sumber bacaan dapat berupa buku, majalah, jurnal dan lain sebagainya.

Studi pustaka yang akan dilakukan pada penelitian ini yaitu dengan membaca buku-buku literatur yang berkaitan dengan penelitian ini seperti buku tentang studi kelayakan usaha, pemasaran, manajemen usaha, teknik analisis SWOT dan lain sebagainya.

### **d. Dokumentasi**

Menurut Sugiyono (2011), dokumentasi merupakan salah satu teknik pengambilan data yang berupa catatan penting peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen dapat berbentuk tulisan, gambar atau karya – karya seseorang. Dokumen berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, cerita biografi, peraturan, dan kebijakan. Dokumen berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup dan sketsa. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni, film, patung dan lain sebagainya. Hasil penelitian dari wawancara dan observasi akan lebih akurat jika didukung dengan adanya dokumentasi. Pada penelitian ini data yang diambil secara dokumentasi yaitu pengambilan gambar sarana dan

prasarana, bahan baku yang digunakan dalam budidaya, proses produksi dan proses pemanenan.

### 3.6 Definisi Operasional

Menurut Singarimbun (2006), definisi operasioanal adalah petunjuk mengukur suatu variabel. Dengan mengetahui definisi operasional dalam suatu penelitian maka peneliti akan mengetahui ukuran variabel yang akan diteliti, sehingga mengetahui baik dan buruknya pengukuran tersebut. Definisi operasional pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

- Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus dan penentuan sampel dilakukan dengan teknik *purposive sampling* pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” sesuai dengan alasan tertentu yang telah disebutkan diatas. Tujuan *purposive sampling* pada penelitian ini yaitu agar tidak terjadi pelebaran responden yang tidak dikehendaki.
- Aspek produksi yang diteliti dalam penelitian ini adalah produksi budidaya yang dilakukan oleh usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”, pada penelitian ini yang diteliti adalah produksi ikan lele selama satu tahun dan terjadi tiga kali produksi.
- Aspek manajemen yang akan diteliti meliputi manajemen yang dijalankan pada usaha tersebut, struktur organisasi, pembagian tugas antar tenaga kerja, termasuk perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan yang dilakukan pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”.
- Aspek sosial ekonomi akan mengkaji mengenai keadaan sosial ekonomi penduduk sekitar usaha meliputi jumlah penduduk, keadaan ekonomi penduduk, dan keadaan pertanian dan perikanan sekitar usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”.

- Aspek lingkungan, pada aspek ini peneliti akan menguraikan lingkungan sekitar usaha. Lingkungan tersebut meliputi keadaan sekitar usaha budidaya ikan lele, pembuangan limbah hasil produksi, dan dampak terhadap lingkungan dengan adanya usaha budidaya tersebut.
- Aspek hukum pada penelitian ini meliputi tentang legalitas usaha, standarisasi ikan lele, dan standarisai benih ikan lele yang dibudidayakan.
- Aspek pemasaran pada penelitian ini akan menguriakan tentang saluran pemasaran, volume pemasaran, strategi pemasaran, dan daerah pemasaran ikan lele.
- Aspek finansiil pada peneltian ini menggunakan analisis finansiil jangka pendek dan jangka panjang untuk mengetahui nilai usaha pada kegiatan usaha budidaya ikan lele tersebut yang digunakan untuk menentukan starategi pengembangan usaha.
- Analisis SWOT digunakan sebagai analisis untuk mendapatkan strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” yang didasarkan pada beberapa aspek diatas.
- Hasil analisis SWOT hanya menentukan strategi pengembangan pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” saja dan tidak untuk usaha budidaya lainnya yang bukan merupakan responden penelitian.

### 3.7 Metode Analisis Data

Teknik analisis data adalah suatu proses mencari dan menyusun data secara sistematis berdasarkan data yang telah diperoleh melalui wawancara, kondisi lapang, studi pustaka dan lain sebagainya. Analisis data mempermudah infromasi yang akan disampaikan dalam hasil penelitian kepada orang lain. Analisis data dilakukan dengan menjabarkannya dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih data yang penting, dan membuat

kesimpulan hasil penelitian untuk disampaikan kepada orang lain (Sugiyono,2013).

Analisis data pada penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Masing-masing analisis data digunakan untuk menjawab tujuan dari penelitian ini, analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menjawab tujuan mengenai profil usaha, penerapan manajemen usaha, menganalisis faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha budidaya ikan lele. Sedangkan analisis data kuantitatif digunakan sebagai analisis aspek finansial dan analisis SWOT untuk mengetahui strategi yang sesuai untuk pengembangan usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”. Secara lebih rinci metode analisis data dapat dilihat pada Tabel 3.

**Tabel 3. Metode analisis data**

No.	Tujuan Penelitian	Penjabaran Tujuan	Sumber Data	Analisis Data
1.	Mengetahui profil usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sejarah dan perkembangan</li> <li>- Letak geografis</li> <li>- Kondisi sosial ekonomi penduduk sekitar</li> <li>- Kondisi pertanian dan perikanan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pemilik usaha</li> <li>- Kantor Desa Kauman</li> <li>- Dinas Peternakan dan Perikanan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Deskriptif Kualitatif</li> </ul>
2.	Menganalisis penerapan manajemen usaha mulai dari aspek produksi, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek hukum aspek lingkungan, aspek pemasaran, dan aspek finansial jangka pendek dan jangka panjang.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aspek produksi</li> <li>- Aspek manajemen</li> <li>- Aspek sosial ekonomi</li> <li>- Aspek hukum</li> <li>- Aspek lingkungan</li> <li>- Aspek pemasaran</li> <li>- Aspek finansial               <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Permodalan</li> <li>b. Biaya produksi</li> <li>c. Penerimaan</li> <li>d. Keuntungan</li> <li>e. R/C ratio</li> <li>f. BEP</li> <li>g. REC</li> <li>h. NPV</li> <li>i. BC Ratio</li> <li>j. IRR</li> <li>k. PBP</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pemilik usaha</li> <li>- Tenaga kerja</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Deskriptif Kualitatif</li> <li>- Deskriptif Kuantitatif</li> </ul>
3.	Menganalisis faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Faktor internal (kekuatan dan kelemahan) yang mendukung usaha.</li> <li>- Faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang mempengaruhi usaha.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pemilik usaha</li> <li>- Tenaga kerja</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Deskriptif Kualitatif</li> </ul>
4.	Menganalisis strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analisis SWOT</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hasil analisis SWOT</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Deskriptif Kualitatif</li> <li>- Deskriptif Kuantitatif</li> </ul>

Uraian dari Tabel 3. adalah sebagai berikut:

• **Profil Usaha**

Profil usaha merupakan gambaran kondisi umum suatu usaha, dengan mengetahui profil suatu usaha maka akan dapat dengan mudah menganalisis aspek-aspek yang mempengaruhi usaha tersebut. Analisis usaha digunakan untuk menjawab tujuan pertama dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui profil usaha “Toni Makmur”, analisis data pada tujuan pertama ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif meliputi sejarah dan perkembangannya, letak geografis, kondisi sosial ekonomi penduduk sekitar, surat perizinan usaha, kondisi pertanian dan perikanan. Masing-masing akan diuraikan pada Tabel 4.

**Tabel 4. Analisis profil usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”**

No.	Profil usaha	Hasil Dan Komponen Yang Dianalisis	Kesimpulan
1.	Sejarah dan Perkembangannya	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sejarah Berdirinya usaha</li> <li>- Perkembangan usaha dari awal sampai sekarang               <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Modal</li> <li>▪ Produk</li> <li>▪ Pemasaran</li> <li>▪ Legalitas usaha</li> </ul> </li> </ul>	Untuk menentukan kekuatan atau kelemahan usaha didasarkan pada sejarah dan perkembangan usaha
2.	Letak geografis	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Letak geografis Desa Kauman</li> <li>- Batas – batas Desa Kauman</li> <li>- Hubungan letak geografis Desa Kauman dengan kegiatan budidaya ikan lele.</li> </ul>	Untuk mengetahui kesesuaian hubungan antara letak geografis dengan usaha budidaya ikan lele yang dilakukan.
3.	Kondisi sosial ekonomi penduduk sekitar	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Berdasarkan umur</li> <li>- Berdasarkan mata pencaharian</li> <li>- Berdasarkan tingkat pendidikan.</li> </ul>	Kondisi sosial ekonomi menggambarkan kondisi masyarakat sekitar usaha yang akan digunakan sebagai faktor pendukung jika kondisi sosial ekonomi penduduk sekitar cukup baik.
5.	Kondisi pertanian dan perikanan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Jumlah petani dan pembudidaya di Desa Kauman</li> <li>- Kegiatan pertanian atau perikanan yang lebih berpengaruh di Desa Kauman</li> <li>- Kontribusi masing-masing bidang di Desa Kauman</li> </ul>	Perbandingan kedua kegiatan tersebut digunakan untuk mengetahui seberapa besar kontribusi perikanan di Desa Kauman.

- **Manajemen Usaha**

Penerapan manajemen usaha dianalisis secara deskriptif kualitatif mulai dari aspek produksi, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek lingkungan, aspek hukum, dan aspek pemasaran. Masing-masing analisis diuraikan pada Tabel 5.

**Tabel 5. Analisis Manajemen Usaha**

No.	Hasil Dan Komponen Yang Dianalisis	Kesimpulan
1.	Aspek produksi <ul style="list-style-type: none"> <li>- Persiapan lahan</li> <li>- Penebaran benih</li> <li>- Pemeliharaan</li> <li>- Pemanenan</li> <li>- Sarana dan prasarana</li> </ul>	Untuk mengetahui keterkaitan mulai dari persiapan lahan sampai dengan pemanenan sekaligus sarana dan prasarana yang digunakan. Dengan menganalisis aspek produksi sehingga dapat digunakan sebagai salah satu strategi pengembangan usaha.
2.	Aspek manajemen <ul style="list-style-type: none"> <li>- Perencanaan</li> <li>- Pengorganisasian</li> <li>- Pergerakan</li> <li>- Pengawasan</li> </ul>	Untuk mengetahui keterpaduan pada aspek manajemen yang dijalankan mulai dari perencanaan sampai dengan pengawasan pada usaha tersebut, sehingga dapat digunakan sebagai salah satu faktor internal pada usaha "Toni Makmur".
3.	Aspek sosial ekonomi <ul style="list-style-type: none"> <li>- Keadaan sosial sekitar usaha</li> <li>- Keadaan ekonomi penduduk sekitar</li> </ul>	Aspek sosial ekonomi digunakan untuk mengetahui dampak sosial dan ekonomi yang ditimbulkan akibat adanya pendirian usaha budidaya ikan lele. Analisis tersebut digunakan untuk menentukan faktor eksternal usaha.
4.	Aspek lingkungan <ul style="list-style-type: none"> <li>- Limbah hasil usaha</li> <li>- Dampak terhadap lingkungan</li> </ul>	Analisis mengenai aspek lingkungan digunakan untuk mengetahui akibat yang ditimbulkan pada lingkungan sekitar usaha. Analisis ini digunakan untuk mengetahui salah satu faktor eksternal usaha.
5.	Aspek hukum <ul style="list-style-type: none"> <li>- Legalitas usaha</li> <li>- Standarisasi produk</li> <li>- Standarisasi benih</li> </ul>	Pada aspek hukum digunakan untuk mengetahui kekuatan suatu usaha melalui legalitas hukum yang telah dimiliki selama mendirikan usaha. Analisis ini digunakan untuk menentukan salah satu faktor internal usaha.
6.	Aspek pemasaran <ul style="list-style-type: none"> <li>- Produk</li> <li>- Harga</li> <li>- Tempat</li> <li>- Promosi</li> <li>- Saluran pemasaran</li> </ul>	Aspek pemasaran dianalisis untuk mengetahui hubungan antara produk, harga, tempat, promosi dan saluran pemasaran. Sehingga dapat digunakan sebagai salah satu faktor <i>eksternal</i> untuk menentukan strategi dalam mengembangkan usaha.

- **Aspek finansiiil**

Selanjutnya aspek finansiiil dianalisis secara deskriptif kuantitatif, pada aspek ini analisis dibedakan menjadi dua yaitu analisis finansiiil jangka pendek dan analisis finansiiil jangka panjang, perhitungan aspek finansiiil jangka pendek dan jangka panjang diuraikan sebagai berikut:

- a. **Analisa jangka pendek**

- **Permodalan**

Menurut Riyanto (2008), Modal kerja adalah uang atau jasa yang digunakan untuk membiayai seluruh kegiatan agar usaha berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana. Modal biasanya digunakan sebagai pengadaan bahan baku, bahan pembantu, proses produksi dan biaya pemasaran. Modal meliputi modal dalam bentuk uang (*geldkapital*) dan modal dalam bentuk barang (*sachkapital*)

- **Biaya Produksi**

Menurut Sugiyono (2007), seluruh biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi. Biaya total terkadang belum memasukkan nilai tenaga kerja keluarga dan biaya-biaya lain yang berasal dari keluarga yang ikut serta dalam proses produksi yang nilinya sulit diketahui. Biaya total meliputi seluruh perbelanjaan atas faktor produksi yang digunakan baik dari biaya tetap maupun biaya variabel, kriteria dari total biaya produksi yaitu apabila biaya tetap dan biaya variabel yang digunakan dalam proses produksi maka nilai biaya produksi besar pula, nilai biaya tetap dan biaya variabel berbanding lurus dengan total biaya produksi.

Biaya tetap dan biaya variabel masing-masing akan diuraikan sebagai berikut:

- a. **Biaya tetap**, biaya tetap atau *Fixed Cost* (FC) adalah jumlah dari biaya tetap yang dibayarkan perusahaan tidak tergantung pada tingkat output yang akan diterima. Jumlah total biaya tetap akan tetap

untuk setiap tingkat outputnya misalnya biaya penyusutan, sewa gedung dan lain sebagainya.

- b. **Biaya variabel**, biaya variabel atau *Variable Cost* (VC) adalah biaya yang berubah tergantung tinggi rendahnya output yang dihasilkan oleh perusahaan. Contoh biaya variabel adalah upah, bahan mentah, biaya transportasi dan lain sebagainya.

Secara sistematis *total cost* (TC) dapat dihitung dengan rumus:

$$TC = FC + VC$$

Dimana :

TC : *Total Cost* (Biaya Total)

FC : *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

VC : *Variable Cost* (Biaya Tidak Tetap)

#### ▪ **Penerimaan**

Menurut Neo (2011), mendefinisikan penerimaan adalah jumlah uang yang diperoleh dari penjualan sejumlah output atau seluruh pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan yang merupakan hasil penjualan produknya. Total penerimaan dapat diperoleh dengan mengalikan jumlah satuan barang yang dijual dengan harga barang. Total penerimaan akan tinggi jika harga dan jumlah barang yang dijual juga tinggi dan sebaliknya nilai penerimaan akan rendah apabila jumlah barang dan harga jual barang tersebut rendah. Secara sistematis penerimaan dapat di rumuskan sebagai berikut:

$$TR = P \times Q$$



Dimana	:
TR	: <i>Total Revenue</i> (Total Penerimaan)
P	: <i>Price</i> (Harga)
Q	: <i>Quantity</i> ( Jumlah barang per unit).

- **Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)**

Analisis *R/C ratio* merupakan suatu alat analisis untuk melihat keuntungan relatif suatu usaha terhadap biaya yang digunakan dalam proses produksi tersebut. Suatu usaha dikatakan layak jika nilai  $R/C > 1$  sebaliknya usaha dikatakan tidak layak apabila nilai  $R/C < 1$  dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi nilai  $R/C$  maka tingkat keuntungan usaha akan semakin tinggi. Secara sistematis nilai  $R/C$  ratio dapat diketahui dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$R/C = \frac{\text{Penerimaan Total (TR)}}{\text{Biaya Total (TC)}}$$

Dengan catatan:

$R/C > 1$ , maka usaha dikatakan menguntungkan

$R/C = 1$ , maka usaha dikatakan tidak untung dan tidak rugi

$R/C < 1$ , maka usaha dikatakan mengalami kerugian.

- **Keuntungan ( $\pi$ )**

Keuntungan usaha adalah besarnya penerimaan yang dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi baik itu biaya tetap maupun biaya variabel. Kriteria dari keuntungan yaitu apabila nilai *total revenue* yang didapatkan lebih besar dibandingkan dengan nilai *total cost* yang digunakan maka usaha tersebut dikatakan menguntungkan, sebaliknya apabila nilai total revenue lebih kecil dari total cost maka usaha tersebut dikatakan tidak

menguntungkan atau mengalami kerugian. Secara sistematis keuntungan dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Dimana :

$\pi$  : Keuntungan

TR : *Total Revenue* (Total Pendapatan)

TC : *Total Cost* ( Total Biaya)

#### ▪ Zakat

Menurut Primyastanto (2011), zakat wajib dikeluarkan dalam setiap keuntungan yang diterima atas usaha yang telah dilakukan. Tujuan dari mengeluarkan zakat adalah untuk membersihkan harta agar harta yang dimiliki adalah harta yang bersih dan barokah, besar zakat untuk usaha dibidang pertanian dan perikanan yaitu sebesar 2,5 % dari keuntungan yang diperoleh. Selain zakat bertujuan untuk membersihkan harta pemilik usaha, zakat juga membantu orang-orang miskin yang lebih membutuhkan yang ada disekitar lokasi usaha. Perhitungan nilai setelah dikeluarkan zakat atau biasanya disebut dengan *Earning After Zakat* (EAZ) adalah sebagai berikut:

$$\text{Zakat} = 2,5\% \times \pi$$

$$\text{EAZ} = \pi - \text{zakat}$$

Dimana :

$\pi$  : Keuntungan

EAZ : *Earning After Zakat* (Nilai setelah dikeluarkan zakat).

- **Break Event Point (BEP)**

Menurut Rahardi (2003), *Break Event Point* merupakan suatu hasil nilai penjualan produksi sama dengan biaya produksi, sehingga pengeluaran sama dengan pendapatan. Analisis BEP digunakan untuk menentukan batas minimum volume penjualan agar tidak rugi, merencanakan tingkat keuntungan yang dikehendaki, dan sebagai pedoman dalam mengendalikan operasi yang sedang berjalan. Perhitungan BEP ada dua macam dan masing-masing akan diuraikan sebagai berikut:

1. BEP atas Dasar Unit

$$BEP = \frac{BEP \text{ Sales}}{\text{Harga produk per unit}} \text{ atau } BEP = \frac{FC}{P - VC}$$

Dimana :

FC = Biaya Tetap (*fixed Cost*)

P = Harga Jual Per Unit

VC = Biaya Variabel (*Variable Cost*)

2. BEP atas Dasar Sales

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

Dimana :

VC = Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

S = Volume penjualan

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

- **REC (Return Equity Capital)**

*Return Equity Capital* (REC) adalah suatu analisis untuk mengetahui besarnya imbalan yang diterima dari modal sendiri yang digunakan dalam suatu

usaha (Soekartawi, 1986). Menurut Riyanto (2001), nilai REC dapat diperoleh menggunakan rumus sebagai berikut:

$$REC = \frac{I - NKK}{M} \times 100\%$$

Dimana :

- REC = *Return Equity Capital*
- I = Pendapatan
- M = Modal yang menghasilkan keuntungan
- NKK = Nilai Kerja Keluarga

## b. Analisis Jangka Panjang

### ▪ *Net Present Value (NPV)*

*Net Present Value (NPV)* adalah selisi antara benefit (penerimaan) dengan cost (biaya) yang telah dipresent valuekan. Kriteria NPV yaitu jika nilai NPV > 0 layak untuk dipilih sebaliknya apabila nilai NPV < 0 maka usaha tidak layak untuk dijalankan. Menurut Pudjosumarto (1998) cara menghitung nilai NPV yaitu:

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

Dimana :

B<sub>t</sub> : *Benefit* pada tahun t

C<sub>t</sub> : *Cost* pada tahun t

n : Umur ekonomis suatu proyek

i : Tingkat suku bunga yang berlaku

I : Investasi awal

K : Kapital yang digunakan pada periode awal

- **Profitability index atau B/C ratio**

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), *benefit and cost ratio* (B/C Ratio) merupakan rasio aktiitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang investasi selama umur investasi. Jika nilai profitability Index (IP) lebih besar dari satu ( $>1$ ) maka dikatakan suatu usaha menguntungkan, apabila nilai IP kurang dari satu ( $<1$ ) maka usaha ini tidak menguntungkan, seperti metode perhitungan NPV metode ini perlu menentukan tingkat suku bunga yang akan digunakan. Secara sistematain nilai BC Ratio dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

$$PI = \frac{\sum PV \text{ net Benefit}}{\sum PV \text{ Investasi}} 100 \%$$

- **Internal Rate of Return (IRR)**

Menurut Sucipto (2011), *Internal Rate of Return* (IRR) adalah metode menghitung tingkat suku bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai penerimaan di masa yang akan datang. Kriteria nilai IRR yaitu apabila tingkat suku bunga ini lebih besar dari pada tingkat suku bunga yang ada (relevan) maka investasi dapat dikatakan menguntungkan, kebalikaannya apabila nilai suku bunga lebih kecil maka dikatakan merugikan. Secara sistematis IRR dapat diketahui dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

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

Dimana :

$i'$  : Tingkat suku bunga pada interpolasi pertama (lebih kecil)

$i''$  : Tingkat suku bunga pada interpolasi kedua (lebih besar)

$NPV'$  : Nilai NPV pada *discount rate* pertama (positif)

$NPV''$  : Nilai NPV pada *discount rate* kedua (negatif)

- **Payback Period (PP)**

*Payback period* merupakan suatu metode yang digunakan untuk mengukur seberapa cepat suatu investasi akan kembali, hasil dari perhitungan ini tidak berupa presentase melainkan dalam satuan waktu (bulan, tahun, dan sebagainya). Apabila nilai PP lebih pendek dari yang disyaratkan maka suatu usaha dikatakan menguntungkan, sedangkan apabila nilai PP lebih lama maka proyek ditolak (Fandi,2010). Rumus untuk mengetahui PBP adalah sebagai berikut:

$$\text{Payback period} = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Kas Masuk Bersih}}$$

- **Analisis SWOT**

Menurut Rangkuti (2008), analisis SWOT adalah suatu alat indentifikasi berbagai faktor yang mempengaruhi suatu usaha secara sistematis untuk merumuskan suatu strategi perusahaan. Analisis SWOT didasarkan pada logika suatu faktor internal dan eksternal, yaitu memaksimalkan kekuatan (*Stregths*) dan peluang (*Opportunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencana strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan. Sebelum melakukan analisis SWOT terdapat tahapan analisis EFAS dan IFAS, analisis IFAS dan EFAS didapatkan dari nilai bobot, relatif, dan rating. Masing-masing kriteria penilain tersebut akan diuraikan sebagai berikut:

- **Bobot**, kriteria pemberian nilai bobot adalah 1 sampai 5, dimana nilai suatu faktor akan semakin besar apabila pemberian nilai bobot itu besar pula. Dapat disimpulkan bahwa semakin mendekati angka 5 maka faktor tersebut dianggap penting.

- **Relatif**, nilai relatif dapat diketahui dengan membagi nilai bobot suatu faktor dengan jumlah keseluruhan nilai bobot IFAS/EFAS.
- **Rating**, pemberian nilai rating dalam suatu faktor analisis IFAS/EFAS dapat ditentukan dari angka 1-4. Untuk faktor kekuatan semakin angkanya besar maka faktor kekuatan tersebut sangat berpengaruh dalam usaha, sebaliknya untuk faktor kelemahan semakin nilainya besar maka faktor kelemahan tersebut dianggap tidak terlalu berpengaruh terhadap suatu usaha. Sedangkan untuk analisis EFAS juga sama dengan analisis IFAS semakin besar nilainya maka faktor peluang semakin berpengaruh terhadap usaha dan sebaliknya untuk faktor ancaman.

Tahapan untuk menganalisis IFAS DAN EFAS adalah sebagai berikut:

- **Langkah-langkah analisis IFAS**

1. Membuat matriks yang terdiri dari 7 kolom dan 4 baris
2. Buatlah daftar faktor kekuatan dan faktor kelemahan organisasi atau perusahaan
3. Tentukan bobot (*weight*) dari 1 sampai 5, pemberian bobot semakin besar angkanya maka pengaruhnya akan semakin besar pula pada suatu usaha.
4. Hitung nilai relatif setiap faktor kekuatan dan kelemahan dengan cara membagi nilai faktor kekuatan/kelemahan dengan total jumlah bobot IFAS.
5. Tentukan rating setiap faktor antara 1 sampai 4, pada faktor kekuatan rating 1 untuk faktor kekuatan yang bernilai kecil dan nilai 4 untuk faktor yang bernilai besar. Sedangkan pada faktor kelemahan berlaku kebalikannya.
6. Kalikan nilai bobot dengan nilai ratingnya untuk mendapatkan skor semua faktor dan jumlahkan semua skor untuk memperoleh total skor

pembobotan yang menunjukkan usaha dalam mengenali kekuatan dan kelemahan Matriks IFAS dapat dilihat pada Tabel 6.

**Tabel 6. Faktor Internal Usaha**

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

▪ **Langkah - langkah analisis matriks EFAS**

1. Membuat matriks yang terdiri dari 7 kolom dan 4 baris dan daftar faktor kekuatan dan faktor kelemahan usaha.
2. Tentukan bobot (*weight*) dari 1 sampai 5, pemberian bobot semakin besar angkanya maka pengaruhnya akan semakin besar pula pada suatu usaha.
3. Hitung nilai relatif setiap faktor kekuatan dan kelemahan dengan cara membagi nilai faktor peluang/ancaman dengan total jumlah bobot EFAS.
4. Tentukan rating setiap faktor antara 1 sampai 4, pada faktor peluang rating 1 untuk faktor peluang yang bernilai kecil dan nilai 4 untuk faktor yang bernilai besar. Sedangkan pada faktor ancaman berlaku kebalikannya.
5. Kalikan nilai bobot dengan nilai ratingnya untuk mendapatkan skor semua faktor dan jumlahkan semua skor untuk memperoleh total skor pembobotan yang menunjukkan potret usaha dalam mensikapi



peluang dan ancaman. Tabel analisis EFAS dapat dilihat pada Tabel 7.

**Tabel 7. Faktor Eksternal Usaha**

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

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

Matriks SWOT merupakan alat yang digunakan untuk pencocokan yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi : strategi SO (*strengths-opportunities*), strategi WO (*weaknesses-opportunities*), strategi ST (*strengths-threats*) dan strategi WT (*weaknesses-threats*). Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman internal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki. Matriks ini dapat menghasilkan empat kemungkinan strategi pengembangan usaha, matriks SWOT dapat dilihat pada Tabel 8 dibawah ini:

Tabel 8. Matriks SWOT

INTERNAL /	<b>Strengths (S)</b> Mengidentifikasi Kekuatan	<b>Weaknesses (W)</b> Mengidentifikasi Kelemahan
EKSTERNAL	<b>Strategi (SO)</b> Memanfaatkan Kekuatan untuk Menangkap Peluang	<b>Strategi (WO)</b> Mengatasi Kelemahan untuk Memanfaatkan Peluang
<b>Opportunities(O)</b> Mengidentifikasi Peluang		
<b>Threats (T)</b> Mengidentifikasi Ancaman	<b>Strategi (ST)</b> Memanfaatkan Kekuatan Untuk Menghindari Ancaman	<b>Strategi (WT)</b> Mengatasi Kelemahan dan Menghindari Ancaman

Menurut Rangkuti (2005), matriks SWOT dapat diuraikan beberapa hal sebagai berikut :

1. **SO Strategies**, memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut peluang.
2. **ST Strategies**, strategi yang dibuat dengan menggunakan segala kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman dari luar
3. **WO Strategies**, strategi yang dilakukan untuk memanfaatkan peluang sebesar-besarnya dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
4. **WT Strategies**, strategi yang bersifat defensif, artinya usaha untuk menghindari ancaman dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

#### IV. KEADAAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

##### 4.1 Letak Geografis Desa Kauman

Penelitian ini dilakukan pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” di Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang, Jawa Timur. Berdasarkan informasi, Kecamatan Ngoro memiliki luas wilayah sebesar 49,86 Km<sup>2</sup> (Kantor Desa Kauman, 2015).

Berdasarkan informasi dari Desa, secara geografi Desa Kauman merupakan desa berdataran rendah 428 dpl, dengan kemiringan 5% dan suhu rata-rata harinya 31<sup>0</sup>C. Secara topografi desa ini merupakan desa dataran sedang, dengan kondisi topografi yang sedang menjadikan desa ini mudah di akses oleh kendaraan umum maupun kendaraan pribadi, namun kondisi jalan Desa Kauman masih banyak yang belum diaspal. Selain memudahkan akses jalan keadaan topografi juga bermanfaat untuk kelangsungan hidup ikan lele yang dapat bertahan pada kondisi dataran rendah, karena pada keadaan topografi tersebut mortalitas ikan lele rendah (Kantor Desa Kauman, 2015).

Potensi sumberdaya alam yang dimiliki oleh Desa Kauman cukup baik, dari kondisi lahan yang subur ini dapat dimanfaatkan sebagai lahan pertanian dan palawija yang menjadi produk unggulan di Kecamatan Ngoro. Potensi ekonomi lain yang dimiliki oleh Desa Kauman yaitu dibidang agribisnis sayur-mayur serta perdagangan dan jasa dibidang pertanian, potensi ini didukung dengan adanya sarana transportasi, kondisi dan fungsi jalan, dan sarana irigasi (Kantor Desa Kauman, 2015).

Desa Kauman merupakan desa yang terdiri dari empat dusun yaitu Dusun Kauman, Dusun Tegalan, Dusun Njedati, Dusun Kerenggan. Adapun batas-batas wilayah Desa Kauman adalah sebagai berikut:

- Sebelah Utara : Desa Ngoro
- Sebelah Timur : Desa Ngoro – Rojoagung
- Sebelah Selatan : Desa Rojoagung
- Sebelah Barat : Desa Genukwatu

#### 4.2 Kondisi Sosial Ekonomi Penduduk Desa Kauman

Kondisi sosial ekonomi penduduk sekitar usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang dapat diketahui berdasarkan jumlah penduduk, tingkat pendidikan, dan berdasarkan mata pencaharian.

##### ▪ Berdasarkan Umur

Berdasarkan data yang didapatkan dari Balai Desa Kauman jumlah keseluruhan penduduk Desa Kauman tercatat sebanyak 4.697 jiwa pada awal tahun 2015. Jumlah tersebut terbagi atas penduduk laki-laki sebanyak 2.395 jiwa dan penduduk perempuan sebanyak 2.302 jiwa. Berdasarkan total keseluruhan jumlah penduduk Desa Kauman tersebut yang termasuk dalam usia produktif kerja sebanyak 2.297 jiwa, usia produktif kerja adalah usia dimana manusia dapat menghasilkan pendapatan secara optimal. Rentan usia produktif kerja yaitu antara usia 17 sampai 56 tahun, sedangkan penduduk dikategorikan pada usia tidak produktif sebanyak 2.202, penduduk tersebut terdiri dari penduduk usia sekolah dan lansia. Dapat disimpulkan bahwa jumlah penduduk antara usia produktif kerja dan usia tidak produktif hampir seimbang, total keseluruhan jumlah penduduk Desa Kauman dapat dilihat pada Tabel 9.

**Tabel 9. Jumlah Penduduk Desa Kauman Pada Tahun 2015 Berdasarkan Umur**

NO.	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1.	<17	1.300	29
2.	17-56	2.297	51
3.	>56	902	20
<b>Jumlah</b>		<b>4.499</b>	<b>100</b>

Sumber: Kantor Desa Kauman Tahun 2015

▪ **Berdasarkan Tingkat Pendidikan**

Tingkat sumberdaya manusia di Desa Kauman berada pada ketogori masih rendah, hal ini dikarenakan jumlah terbanyak berdasarkan tingkat pendidikan ditempati oleh lulusan SD dan SMP sebanyak 2.186 jiwa. Peringkat kedua diduki oleh jenjang SMA sebanyak 585 jiwa, dan peringkat tiga diduduki oleh tingkat *play group* dan TK sebanyak 312 jiwa, sedangkan untuk perguruan tinggi berada pada tingkat terendah yaitu sebanyak 106 jiwa. Tingkat pendidikan penduduk disuatu wilayah akan mempengaruhi kehidupan sosial ekonomi penduduk, dengan adanya kualitas sumberdaya yang baik dalam wilayah tersebut maka kondisi sosial ekonomi dalam wilayah tersebut akan baik pula dan sebaliknya apabila keadaan sosial ekonomi suatu wilayah tersebut rendah maka kondisi wilayah tersebut kurang baik terutama dalam memanfaatkan sumberdaya alam dalam wilayah tersebut. Jumlah penduduk Desa Kauman berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 10.

**Tabel 10. Jumlah Penduduk Desa Kauman Berdasarkan Tingkat Pendidikan**

NO.	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1.	<i>Play group</i> /TK/RA	312	10
2.	SD/SMP/MTS	2.186	68
3.	SMA	585	18
4.	Perguruan Tinggi	106	3
6.	Tidak sekolah	15	1
<b>Jumlah</b>		<b>3.204</b>	<b>100</b>

Sumber : Kantor Desa Kauman Tahun 2015

- **Berdasarkan Mata Pencaharian**

Berdasarkan data yang didapatkan dari Kantor Desa Kauman Kecamatan Ngoro penduduk Desa Kauman sebagian besar memiliki mata pencaharian dibidang perdagangan berjumlah 381 jiwa, yang kedua diduduki oleh wiraswasta sebanyak 273 jiwa. Selain itu penduduk Desa Kauman yang tidak diketahui mata pencahariannya memiliki jumlah paling besar yaitu 1.060 jiwa, jumlah tersebut bermata pencaharian selain buruh tani, petani, PNS, TNI / Polri, pensiunan, dan tukang batu. Jumlah penduduk berdasarkan mata pencaharian dapat dilihat pada Tabel 11.

**Tabel 11. Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian**

NO.	Mata Pencaharian	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1.	Buruh tani	154	7
2.	Petani	92	4
3.	Wiraswasta	273	13
4.	Pedagang	361	17
5.	PNS	52	3
6.	TNI / Polri	8	1
7.	Pensiunan	47	2
8.	Tukang Batu	57	3
9.	Lain – lain	1.060	50
	<b>Jumlah</b>	<b>2.104</b>	<b>100</b>

Sumber : Kantor Desa Kuman Tahun 2015

#### 4.3 Kondisi Perikanan Desa Kauman Kecamatan Ngoro

Desa Kauman merupakan Desa yang wilayahnya sebagian besar adalah wilayah pertanian yang termasuk didalamnya adalah kegiatan perikanan. Luas wilayah perikanan yang ada di Desa Kauman sebesar  $\pm$  5,6 Ha, luas tersebut dimanfaatkan untuk kegiatan budidaya ikan terutama budidaya ikan lele (Kantor Desa Kauman, 2015). Budidaya ikan lele pada desa tersebut didukung dengan adanya keadaan topografi desa yang merupakan dataran rendah dimana komoditi ikan lele akan dapat hidup pada rentan suhu dataran rendah. Kondisi perikanan yang ada di Desa Kauman Kecamatan Ngoro berdampingan secara

langsung dengan kegiatan pertanian, hal ini dapat menyebabkan pencemaran kegiatan perikanan oleh pertanian. Seringnya kematian ikan lele disebabkan oleh masuknya insektisida kedalam kolam sehingga air kolam tercemar oleh bahan kimia pertanian yang menyebabkan ikan mati dan sakit. Sebaliknya berbanding terbalik untuk kegiatan pertanian di Desa ini mendapatkan keuntungan dengan adanya limbah air oleh kegiatan perikanan budidaya, aliran air yang keluar dari kolam mengandung senyawa yang dibutuhkan oleh tumbuhan untuk tumbuh subur.

Kegiatan perikanan yang ada Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang berjalan perseorangan artinya usaha ini belum memberikan kontribusi terhadap pendapatan Desa, hasil dan keuntungan yang didapat bersifat pribadi (milik sendiri). Pengusaha yang ada di Desa Kauman yang bergerak dibidang perikanan berjumlah sebanyak 50 orang. Kegiatan budidaya ikan lele yang dilakukan pada Desa Kauman masih bersifat tradisional karena belum memanfaatkan teknologi budidaya yang sedang berkembang, penggunaan teknologi yang masih tradisional dikarenakan belum adanya pengenalan teknologi baru untuk budidaya ikan lele oleh pihak Dinas Peternakan dan Perikanan Kabupaten Jombang.

## V. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 5.1 Sejarah Usaha Budidaya Ikan Lele “Toni Makmur”

Usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” berdiri pada tahun 2007 dengan jumlah kolam sebanyak 4 buah kolam pembesaran, pada awalnya usaha budidaya ini dijadikan usaha sampingan oleh pemilik usaha. Usaha yang diutamakan oleh pemilik ini adalah usaha toko *handphone* (*counter*). Setelah usaha *counter* mengalami penurunan pemilik usaha memutuskan untuk merantau ke Pulau Bali untuk bekerja. Selang beberapa tahun kemudian pemilik usaha kembali ke desa dan berniat untuk melakukan usaha yang berprospek baik untuk dikembangkan. Pada waktu itu seorang teman merekomendasikan untuk melakukan kegiatan usaha budidaya ikan lele lagi yang sempat ditinggalkan beberapa tahun lalu. Berawal dari ajakan teman tersebut pemilik mulai tertarik kembali dan mendalami usaha di bidang perikanan, dengan adanya ketertarikan tersebut pemilik kemudian membangun kolam untuk budidaya ikan lele. Pada pembangunan kolam yang kedua pada tahun 2010 pemilik membangun sebanyak 19 kolam beton untuk pembesaran ikan lele, pada saat itu jumlah kolam sebanyak 23 buah kolam.

Usaha dibidang perikanan ternyata memberikan respon yang positif terhadap pendapatan pemilik usaha. Pada tahun 2012 pemilik usaha membangun kolam lagi sebanyak 25 kolam terpal, jadi jumlah keseluruhan kolam sampai saat ini sebanyak 48 buah kolam pembesaran ikan lele. Jumlah kolam tersebut tidak sepenuhnya difungsikan untuk kegiatan budidaya, hanya sebanyak 30 kolam yang digunakan untuk pembesaran ikan lele jumlah tersebut terdiri dari 25 kolam terpal dan 5 kolam beton. Sedangkan 18 kolam sisanya dulu digunakan untuk pembenihan ikan lele. Namum pada saat ini pemilik usaha



tidak melakukan pembenihan sendiri, dengan tidak melakukan pembenihan sendiri itu artinya terdapat kolam yang tidak berfungsi sebanyak 18 kolam dan kondisinya sekarang sudah tidak layak lagi untuk digunakan (rusak). Pada saat awal pendirian usaha ini belum memiliki usaha izin usaha.

## **5.2 Perkembangan Usaha Budidaya Ikan Lele “Toni Makmur”**

Perkembangan usaha budidaya ini pada tahun pertama mengalami kenaikan produksi dan pendapatan yang baik, kemudian pada tahun berikutnya usaha ini mengalami kerugian dengan adanya penurunan harga yang terjadi di pasar. Penurunan penjualan terjadi terutama pada beberapa bulan terakhir semenjak bulan Agustus 2014, dan pada saat ini harga pasar ikan lele sudah kembali pada posisi yang stabil dan permintaan ikan lele meningkat. Sehingga usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” ini mengalami pertumbuhan kembali dalam memproduksi ikan lele.

Kondisi usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” pada saat ini usaha telah memiliki sarana dan prasarana budidaya ikan lele yang lengkap dan berfungsi dengan baik, usaha budidaya ikan lele pada saat ini belum memiliki surat izin usaha, kolam budidaya yang telah dibangun belum dimanfaatkan secara optimal untuk budidaya.

Usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” adalah usaha yang bergerak dibidang perikanan yaitu budidaya ikan lele, usaha ini menghasilkan produk berupa ikan lele segar. Usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” ini berdiri di Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupeten Jombang, usaha ini memiliki satu orang tenaga kerja, lokasi usaha cukup mudah dijangkau oleh kendaraan umum karena berada diperempatan Desa Kauman, usaha ini menggunakan pakan buatan (pellet) yang didistribusikan oleh PT. Matahari Sakti, benih ikan lele didapatkan dari rekan pemilik usaha, usaha ini melakukan pemanenan selama

tiga bulan sekali dalam satu siklus produksi, distribusi ikan lele dilakukan secara langsung pada saat pemanenan oleh pemilik kepada tengkulak yang datang dari Kabupaten Jombang dan Kota Surabaya. Usaha ini mampu menyediakan ikan lele sesuai dengan permintaan tengkulak dibandingkan dengan pembudidaya lainnya yang memilih untuk tidak budidaya lagi pada saat terjadi penurunan penjualan. Usaha budidaya ini adalah salah satu usaha yang memanfaatkan sumberdaya alam (lahan) seluas 0,163 Ha untuk budidaya dengan tujuan mendapatkan keuntungan, usaha ini mampu menangkap peluang bisnis yang mampu dimanfaatkan di Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang.

Berdasarkan informasi yang didapatkan dari Dinas Peternakan dan Perikanan Kabupaten Jombang, Kecamatan Ngoro merupakan salah satu kecamatan yang memiliki potensi perikanan yang cukup baik karena pada kecamatan ini terdapat beberapa kegiatan budidaya perikanan seperti budidaya di kolam, keramba, dan budidaya di perairan umum. Potensi perikanan yang dimiliki oleh kecamatan tersebut didasarkan pada sumberdaya alam yang dimiliki yaitu kedekatan dengan arus sungai "Konto" yang mengalir deras pada Kecamatan Ngoro sehingga dapat dimanfaatkan untuk kegiatan budidaya ikan di perairan umum.

### **5.3 Manajemen Usaha Budidaya Ikan Lele "Toni Makmur"**

Manajemen usaha dapat diartikan sebagai suatu manajemen yang dimulai dari pra produksi sampai pasca produksi dan distribusi. Manajemen usaha dimulai dari penyediaan benih, usaha ini mendapatkan benih yang tidak jauh dari tempat usaha berdiri dan ketersediaan benih ikan lele melimpah dikarenakan disalah satu dusun di Desa Kauman sebagian besar melakukan usaha di pembenihan ikan lele. Kegiatan selanjutnya yaitu budidaya ikan lele, budidaya ikan lele ini cukup sederhana yaitu menggunakan kolam terpal dan kolam beton,

untuk sarana dan prasarana telah tersedia sehingga usaha ini mendapat kemudahan dalam melakukan usaha budidaya. Usaha ini tidak melakukan proses pengolahan khusus untuk ikan lele yang dibudidayakan, ikan lele dijual dalam bentuk segar kepada tengkulak yang datang dari Kabupaten Jombang dan Kota Surabaya.

Dapat disimpulkan kegiatan usaha yang dilakukan pada usaha ini baik dan saling terkait mulai dari penyediaan benih yang digunakan sampai distribusi ikan lele yang dilakukan. Kegiatan usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” ditentukan oleh beberapa aspek yaitu aspek teknis, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek hukum, aspek pemasaran, aspek lingkungan, dan aspek finansial. Masing-masing aspek yang mempengaruhi usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” diuraikan sebagai berikut:

### 5.3.1 Aspek Teknis

Aspek teknis merupakan aspek penting dalam kegiatan usaha karena aspek ini berpengaruh terhadap keberhasilan dari usaha yang dijalankan berkaitan dengan *input* yang digunakan dan *output* yang dihasilkan. Aspek teknis yang ada pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” meliputi, sarana, prasarana, faktor produksi (*input*), proses produksi mulai dari perolehan bahan baku, proses budidaya sampai dengan pemanenan ikan lele, dan hasil produksi (*output*) yang dihasilkan. Masing-masing akan diuraikan dibawah ini:

#### a. Sarana

Sarana adalah segala sesuatu yang digunakan sebagai alat pendukung dalam mencapai maksud dan tujuan. Sarana yang digunakan dalam budidaya ikan lele pada usaha “Toni Makmur” adalah sarana yang lengkap dan berfungsi dengan baik jika dibandingkan dengan sarana yang dimiliki oleh pembudidaya lain yang ada di Desa Kauman yang belum memiliki sarana yang lengkap, hal ini

dapat dibuktikan dengan seringnya pembudidaya lain meminjam alat seperti diesel pada usaha ini. Sarana pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” dapat dilihat pada Tabel 12:

**Tabel 12. Sarana usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”**

NO.	Sarana	Kegunaan	Gambar
1.	Kolam beton	Untuk membudidayakan ikan lele	
2.	Kolam terpal	Untuk membudidayakan ikan lele	
4.	Jaring segitiga	Untuk memisahkan ikan ikan kecil dan besar saat pemanenan	
5.	Jaring tamperan	Untuk memindahkan ikan	

6.	Timbangan duduk	Untuk menimbang ikan lele dalam skala kecil	
7.	Timbangan gantung	Untuk menimbang ikan lele dalam skala besar	
8.	Sabit	Untuk membersihkan rumput disekitar kolam budidaya	
9.	Cangkul	Untuk mencangkul lahan yang digunakan budidaya	
10.	Keranjang	Untuk tempat ikan setelah di panen untuk dipindahkan ke mobil angkut	
11.	Seritan	Untuk memisahkan ikan lele ukuran besar dan kecil	

12.	Diesel	Untuk membantu mengalirkan air dari sumber air menuju kolam budidaya	
13.	Gerobak dorong	Untuk mengangkut ikan dan pakan	
14.	Pipa air	Untuk mengalirkan air dari sumber air kedalam kolam budidaya	
15.	Jerigen	Untuk membawa benih ikan kedalam kolam budidaya	
16.	Drum plastik	Digunakan untuk tempat probiotik	

**b. Prasarana**

Prasarana dalam menunjang kegiatan budidaya ikan lele “Toni Makmur” adalah sebagai berikut:

- Sumber air, sumber air merupakan komponen terpenting dalam kegiatan budidaya ikan karena berkaitan dengan kelangsungan hidup dari ikan yang dibudidayakan. Pasokan sumber air yang digunakan dari usaha ini berasal dari sumur bor.
- Akses jalan, kondisi jalan menuju tempat usaha cukup baik beraspal dan lokasi usaha ini sangat strategis karena usaha ini terletak dipesimpangan jalan sehingga dalam mencapai lokasi dapat ditempuh dengan mudah.
- Jaringan telekomunikasi, alat bantu komunikasi digunakan untuk komunikasi antara pemilik usaha dengan tengkulak untuk melakukan kegiatan distribusi ikan lele, alat bantu komunikasi yang digunakan dalam usaha ini adalah *handphone*.
- Instalasi listrik, pada usaha ini daya listrik yang digunakan adalah 900 Watt. Tenaga listrik pada usaha ini digunakan untuk mengalirkan air kedalam kolam dan penerangan.

### c. Faktor Produksi (input)

Faktor produksi adalah segala sesuatu yang digunakan untuk memproduksi barang atau output, pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” faktor produksi yang digunakan adalah sebagai berikut:

#### ▪ Benih

Benih ikan lele yang digunakan dalam usaha budidaya “Toni Makmur” adalah benih ikan lele yang berukuran 2-3 cm dan berukuran 4-5 cm. Terdapat dua ukuran benih yang dibudidayakan dengan tujuan agar waktu budidaya dapat dipersingkat. Pada ukuran 2-3 cm dilakukan pendederan lebih awal sebelum dimasukkan kedalam kolam pembesaran, pada pada ukuran 4-5 cm langsung masuk kedalam kolam pembesaran ikan lele.

Benih ikan lele didapatkan dari rekan dari pemilik usaha yang berada tidak jauh dari tempat usaha "Toni Makmur". Benih ikan lele biasanya diambil oleh tenaga kerja ketika akan melakukan penebaran benih ikan lele. Transaksi dilakukan secara langsung pada saat pembelian. Harga dari benih ikan pada saat ini untuk ukuran 2-3 cm yaitu Rp. 25,-/ekor dan benih ukuran 4-5 cm yaitu Rp. 75,-/ekor. Benih ikan lele didapatkan dari rekan dari pemilik usaha budidaya ikan lele "Toni Makmur" ini didapatkan dari rekan pemilik usaha yang letaknya tidak jauh dari tempat usaha ( $\pm 1$  Km), ketersediaan benih ikan lele melimpah dikarenakan rekan pemilik usaha ini melakukan usaha pembenihan ikan lele saja. Benih ikan lele pada usaha budidaya ikan lele "Toni Makmur" dapat dilihat pada Gambar 5.



(a)

(b)

**Gambar 5. (a) benih ukuran 2-3 cm dan (b) benih ukuran 4-5 cm**

- **Tenaga kerja**

Tenaga kerja pada usaha budidaya ikan lele "Toni Makmur" berasal dari Desa Kauman sendiri, jumlah tenaga kerja tetap 1 orang sedangkan pada saat pemanenan terdapat tenaga kerja tambahan dari rekan-rekan pemilik usaha. Rekan-rekan yang datang biasanya tidak diberi upah, namun rekan-rekan yang ikut membantu biasanya diberi ikan lele hasil dari panen tersebut. Tenaga kerja tetap berkerja selama 6 jam/hari dan upah yang diterima setiap harinya sebesar Rp.30.000. Tenaga kerja tetap bekerja pada bagian pelaksana seperti



melakukan persiapan kolam budidaya, memberi pakan, membeli benih ikan lele, dan melakukan pengontrolan kualitas air budidaya.

- **Pakan**

Jenis pakan yang digunakan dalam usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” adalah pakan buatan yang dibeli oleh pemilik usaha di kios penjualan pakan yang terletak tidak jauh ( $\pm 1$  Km) dari tempat usaha ini. Terdapat tiga macam pakan yang digunakan untuk usaha budidaya ikan lele ini yaitu pelet LP1, pelet LP2, dan pelet LP3. Dalam satu kali produksi ikan lele usaha ini menghabiskan 30 sak pakan LP1, 300 sak untuk pelet LP2, dan 300 sak untuk pelet LP3. Pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” ini tidak menggunakan pakan alternatif lainnya sebagai pengganti pelet.

Pelet yang digunakan adalah pelet yang didistribusikan oleh PT. Matahari Sakti yang diletakkan di kios pakan di pasar ngoro dekat dengan lokasi budidaya ini, ketersediaan pelet ikan lele cukup baik karena kios ini rutin mendistribusikan pelet ikan lele untuk pembudidaya yang ada disekitar Kecamatan Ngoro.

- **Air**

Air merupakan salah satu faktor *input* dari usaha budidaya ikan lele ini, karena air digunakan sebagai salah satu faktor pendukung kelangsungan hidup ikan lele. Pengontrolan kualitas air sangat penting dilakukan untuk menjamin kelangsungan hidup ikan lele, air yang digunakan dalam usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” ini berasal dari sumur bor. Salah satu keuntungan dari budidaya ikan lele ini adalah pengurasan air kolam tidak terlalu sering dikarenakan ikan lele dapat hidup didaerah air yang kurang bersih karena ikan lele memiliki toleransi hidup yang tinggi.

#### d. Proses produksi

Usaha “Toni Makmur” adalah usaha yang bergerak dibidang penyediaan ikan lele segar, proses produksi ikan lele sebagai berikut:

##### ▪ Persiapan kolam

Kolam yang digunakan pada usaha ini terdapat dua kolam yaitu kolam beton dan kolam terpal. masing-masing tahap persiapan diuraikan sebagai berikut:

- **Kolam terpal**, Tahap pertama yaitu terpal yang akan digunakan untuk budidaya ikan lele dibersihkan, dicuci dengan sabun dengan tujuan untuk menghilangkan bau lem atau bahan kimia yang dapat membunuh benih ikan yang dibudidayakan. Setelah itu bilas bersih bagian dalam terpal kemudian keringkan selama satu hari. Ukuran kolam yang digunakan pada usaha ini yaitu 5 x 7 m. Tahap kedua, kolam diisi dengan air hingga ketinggian 20 cm. Setelah pengisian air kemudian pemberian probiotik kemudian diamkan air selama kurang lebih satu minggu untuk proses pembentukan pakan alami atau fitoplankton. Tahap ketiga, setelah kurang lebih satu minggu tambahkan air hingga mencapai ketinggian 80 cm.
- **Kolam beton**, kolam dibersihkan sebelum melakukan pengisian air, pipa pengeluaran dibersihkan dari kotoran dengan tujuan agar air dapat mengalir keluar dengan baik. Setelah kolam dibersihkan masukkan air kedalam kolam  $\pm$  90 cm biarkan air tersebut selama kurang lebih satu minggu agar fitoplankton dapat berkembangbiak sebagai pakan alami ikan lele, ukuran kolam beton yaitu 6 x 5 m.

- **Penebaran benih ikan lele**

- Sebelum benih dimasukkan kedalam kolam benih terlebih dahulu diberi air kolam yang akan digunakan untuk budidaya dengan tujuan pengkondisian suhu tubuh ikan lele dengan air kolam.
- Setelah pengkondisian benih ikan lele dengan kolam kemudian benih dimasukkan kedalam kolam sedikit demi sedikit.
- Benih yang ditebarkan pada kolam beton adalah benih yang berukuran 2-3 cm, padat tebaran untuk benih ukuran 2-3 cm yaitu 800-1200/m<sup>3</sup> ekor benih ikan lele.
- Padat tebaran pada kolam terpal benih yang dimasukkan adalah benih yang berukuran 4-5 cm sebanyak 300 – 350 m<sup>3</sup> ekor benih ikan lele.

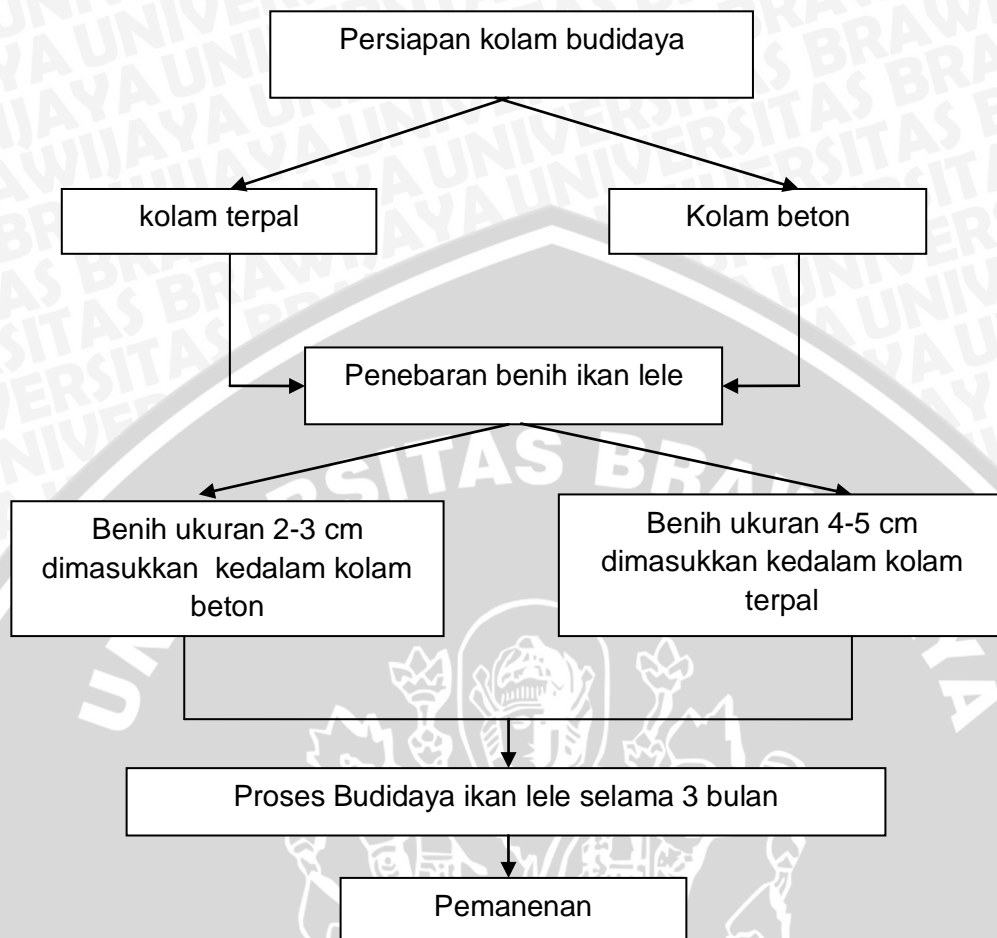
- **Pembesaran ikan lele**

Setelah ikan lele dimasukkan kedalam kolam untuk dibudidayakan maka langkah selanjutnya yaitu pembesaran ikan lele yang dilakukan dalam kurun waktu tiga bulan dalam satu kali produksi ikan lele.

- **Pemanenan**

Pemanenan ikan lele pada usaha budidaya “Toni Makmur” dilakukan selama 3 bulan sekali, banyak lele yang dihasilkan pada saat pemanenan sebanyak 6-7 Kwintal per petak kolamnya. Jika kolam yang difungsikan sebanyak 30 kolam maka total keseluruhan jumlah pemanenan mencapai ± 210 Kwintal dalam satu kali produksi.

Proses produksi ikan lele mulai dari persiapan lahan sampai pemasaran dapat dilihat pada Gambar 6.



**Gambar 6. Bagan proses produksi ikan lele**

#### **e. Hasil produksi (output)**

Usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” menghasilkan ikan lele segar, ikan lele dijual kepada tengkulak untuk dijual kepada konsumen. Tengkulak yang menjual ikan lele ini berasal dari Kabupaten Jombang dan Kota Surabaya, tengkulak menjual sebagian ikan secara langsung kepada konsumen dengan bantuan mobil angkut ikan lele dan sebagian lagi ikan lele diberikan kepada pedagang pengecer yang ada di pasar yang kemudian dijual kepada konsumen.

Ikan lele yang dijual adalah ikan lele yang memiliki ukuran super (standar yang diinginkan oleh pasar), ukuran ikan lele yang diminta oleh pasar adalah ikan lele ukur 12/Kg.

### 5.3.2 Aspek Manajemen

Aspek manajemen yang ada pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” masih belum berjalan dengan baik, manajemen yang dijalankan adalah manajemen yang tradisional, dimana hanya ada pemilik usaha dan satu orang tenaga kerja tetap. Aspek manajemen pada usaha budidaya “Toni Makmur” meliputi perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pengarahan (*actuating*) dan pengawasan (*controlling*) yang masing-masing akan diuraikan sebagai berikut:

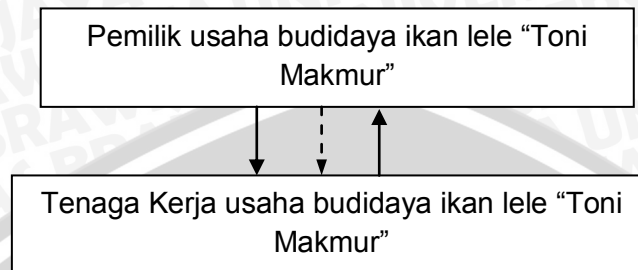
- **Perencanaan (*Planning*)**

Perencanaan dilakukan oleh pemilik usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” meliputi perencanaan dalam menyediakan bahan baku berupa benih ikan lele ukuran 2-3 cm dan benih ikan lele ukuran 4-5 cm, ketersediaan tenaga kerja, kelancaran proses produksi mulai dari proses persiapan lahan kolam budidaya sampai dengan pemanenan ikan lele, dan sampai proses distribusi ikan lele kepada tengkulak untuk dipasarkan ke daerah yang telah ditentukan seperti ke Surabaya, dan pasar lokal di Kabupaten Jombang.

- **Pengorganisaian (*Organizing*)**

Pengorganisasian yang ada pada usaha ini dilakukan dari pemilik usaha langsung kepada tenaga kerja. Pembagian tugas antara pemilik usaha dengan tenaga kerja yaitu pemilik usaha bertugas sebagai penanggung jawab mulai dari pengadaan bahan baku, sarana dan prasarana yang digunakan, hubungan dengan tenaga kerja dan komunikasi dengan tengkulak yang berkaitan dengan proses pemasaran ikan lele. Tenaga kerja bertugas pada bagian teknis budidaya seperti melakukan persiapan kolam, memberi pakan ikan, mengontrol kondisi air, pemberian obat serta pembersihan kolam budidaya. Struktur organisasi pada usaha ini menjelaskan bahwa pemilik usaha memberikan perintah untuk tenaga kerja, tenaga kerja melaksanakan perintah dan antara pemilik usaha dan tenaga

kerja saling memberikan koordinasi tugas yang telah menjadi tanggung jawab masing-masing. Struktur organisasi pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” dapat dilihat pada Gambar 7.



**Gambar 7. Struktur organisasi usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”**

▪ **Penggerakan (*Actuating*)**

Penggerakan dilakukan oleh pemilik usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” berupa aplikasi kegiatan dilakukan oleh pemilik dan tenaga kerja sesuai tanggung jawab dan tugasnya masing-masing. Penggerakan yang dilakukan oleh pemilik usaha kepada tenaga kerja yang berupa intruksi dalam pemberian pakan, pengambilan benih, pengontrolan kualitas air, pengusiran burung yang menjadi hama dan sering menghinggap di kolam untuk memakan ikan, dan pemanenan.

▪ **Pengawasan (*Controlling*)**

Pengawasan yang dilakukan secara langsung dari pemilik usaha terhadap proses produksi ikan lele mulai dari pengadaan benih ikan lele, pengawasan terhadap hama dan penyakit yang muncul, kinerja tenaga kerja, proses distribusi dari pemilik kepada tengkulak. Pengawasan dilakukan dengan tujuan untuk ketertiban usaha dalam menjalankan proses produksi.

### 5.3.3 Aspek Sosial Ekonomi

Aspek sosial ekonomi yang ditimbulkan oleh usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” yaitu dapat mempekerjakan tenaga kerja yang ada di sekitar

usaha, memberikan dampak positif kepada masyarakat sekitar dalam menyediakan ikan lele segar dan pemilik usaha menjadi salah satu inspirasi dari pembudidaya yang lain untuk berwirausaha dibidang perikanan. Dikarenakan usaha ini mampu bertahan terhadap penurunan penjualan yang terjadi pada beberapa bulan yang lalu.

Secara sosial usaha ini tidak mengganggu kegiatan sosial yang ada dilingkungan masyarakat sekitar Desa Kauman, pemilik usaha mampu menjalin hubungan baik dengan masyarakat sekitar Desa. Hubungan baik ini juga terjaga antar sesama pembudidaya dan kelompok tani yang telah terbentuk di Desa Kauman, secara ekonomi usaha ini mampu mendirikan usaha sendiri dan mendapatkan keuntungan serta mampu meyerap tenaga kerja yang ada di Desa Kauman. Selain itu usaha ini juga memberikan zakat sebagai pengeluaran wajib bagi kaum muslim, dengan adanya pengeluaran tersebut dapat membantu fakir dan miskin yang ada dilingkungan sekitar usaha budidaya ikan lele "Toni Makmur". Sehingga usaha ini mampu memberikan kontribusi secara langsung kepada masyarakat sekitar, pemberia zakat juga mampu menjaga hubungan baik antara pemilik usaha dengan masyarakat yang ada disekitar.

#### **5.3.4 Aspek Lingkungan**

Analisis aspek lingkungan pada usaha budidaya ikan lele "Toni Makmur" selama berdiri tidak menimbulkan masalah lingkungan, usaha ini juga tidak menyebabkan pencemaran lingkungan. Usaha ini justru memberikan dampak baik terhadap kegiatan pertanian yang ada disebelah kolam dengan mengalirkan air kolam budidaya, air kolam budidaya tersebut mengandung pupuk alami yang baik untuk pertumbuhan pada sektor pertanian yang ada disebelah kolam budidaya.

Ikan yang dihasilkan oleh usaha ini juga tidak menimbulkan bau yang sangat menyengat yang dapat mengganggu aktifitas masyarakat sekitar, karena usaha ini terletak diudara yang terbuka sehingga bau ikan yang muncul dapat terbawa angin langsung. Pada saat pemanenan ikan pada usaha ini juga tidak menimbulkan pencemaran limbah karena setelah ikan dipanen ikan langsung diangkut kedalam mobil tengkulak setelah itu dibawa untuk dipasarkan, sehingga sisa hasil panen tidak menyebabkan kerusakan lingkungan budidaya.

### 5.3.5 Aspek Hukum

Aspek hukum merupakan aspek yang menganalisis mengenai lisensi surat izin usaha yang dimiliki oleh suatu usaha. Pada usaha perseorangan yang bergerak dibidang perikanan ini belum memiliki surat izin usaha, pemilik masih merasa belum penting dengan adanya surat izin usaha. Hal ini dikarenakan kurangnya sosialisasi mengenai pentingnya surat izin usaha dan manfaat yang akan didapatkan jika memiliki izin usaha.

Surat izin usaha ini penting untuk dimiliki dikarenakan manfaat yang akan didapatkan dari kepemilikan surat izin usaha ini, usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” ini belum memiliki izin usaha dan menjadi salah satu kendala. Kendala yang pernah dihadapi oleh usaha ini yaitu pemilik usaha pernah mendapatkan penawaran permintaan ikan lele dari Kalimantan, namun usaha ini belum memiliki legalitas usaha sehingga lele tidak bisa dikirimkan kesana. Sehingga legalitas usaha menjadi kendala pengiriman ikan lele pada usaha ini.

### 5.3.6 Aspek Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu aspek terpenting dalam kegiatan usaha, karena dengan adanya pemasaran yang baik maka suatu usaha dapat berjalan secara *continue*. Aspek pemasaran yang dianalisis pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” meliputi strategi pemasaran (segmentasi



pasar, target pasar dan posisi pasar), dan bauran pemasaran atau *marketing mix* (*product, price, place, promotion*).

- **Strategi pemasaran**

Strategi pemasaran merupakan suatu usaha yang digunakan untuk mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli produk yang dihasilkan, strategi pemasaran pada suatu usaha meliputi segmentasi pasar, target pasar, dan positioning.

- **Segmentasi pasar**

Segmentasi merupakan pengelompokan konsumen berdasarkan kelasnya, yaitu konsumen kelas atas kelas menengah dan kelas bawah. Pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” ini tidak memberlakukan konsumen berdasarkan kelasnya karena usaha ini dijual melalui tenaga pengepul dan tidak melayani penjualan dalam bentuk ecer, namun pada usaha ini hanya menerapkan penjualan ikan lele ukuran ‘super’ (standar pasar isi 12/kg). Proses pemasaran sepenuhnya dilakukan oleh tenaga pengepul yang datang dari Surabaya dan daerah lokal sekitar Kabupaten Jombang. Tengkulak menjual ikan lele sebagian dijual langsung kepada konsumen di pasar dengan bantuan mobil, dan sebagian ikan lele dijual kepada penjual pengecer yang ada di pasar.

- **Target pasar**

Target pasar merupakan suatu kegiatan menilai dan memilih segmen pasar yang telah dibidik. Usaha ini memilih target konsumen yang ada di pasar tradisional saja, pemasaran yang dilakukan oleh tengkulak telah membidik pasar yang ada di Kabupaten Jombang seperti pasar ngoro, pasar bareng dan pasar mojawarno. Selain itu juga tengkulak yang berasal dari Kota Surabaya menjual ikan lele di pasar tradisional yang ada di Kota Surabaya. Usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” ini tidak menargetkan pasar industri dikarenakan usaha ini belum mampu memenuhi standar ikan lele yang diinginkan oleh industri

perikanan, sehingga target pasar yang dilakukan hanya pada pasar-pasar tradisional saja.

- **Posisi pasar**

Posisi pasar (*Positioning*) adalah suatu cara untuk melihat posisi pasar dari suatu produk yang telah dihasilkan, posisi usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” dipengaruhi oleh bauran pemasaran. Posisi usaha ini dinilai cukup baik karena telah memiliki pembeli tetap (tengkulak) dan kebutuhan konsumen selama ini dapat terpenuhi. Posisi baik ini juga dikarenakan usaha ini mampu bertahan dengan kondisi pada saat fluktuasi harga ikan lele, pada kondisi tersebut usaha ini masih mampu menyediakan ikan lele meskipun dengan harga yang rendah. Jika dibandingkan dengan pembudidaya lain yang memilih gulung tikar dan tidak melakukan usaha budidaya lagi karena tidak mampu menanggung kerugian yang terjadi.

- **Bauran pemasaran**

Bauran pemasaran merupakan analisis pemasaran yang terdiri dari produk, harga, saluran distribusi dan promosi. Suatu usaha dinyatakan berhasil yaitu usaha yang memilih produk yang tepat sesuai dengan kebutuhan konsumen, penetapan harga yang sesuai dengan konsumen yang telah dibidik, saluran distribusi yang baik, dan kegiatan promosi yang sesuai dengan kebutuhan produsen dan konsumen. Kegiatan pemasaran sebaiknya saling mendukung antara keempat aspek pemasaran tersebut agar pemasaran dapat berjalan dengan baik sesuai dengan tujuan pemasaran itu sendiri. Bauran pemasaran yang ada di usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” adalah sebagai berikut:

- **Produk**

Produk yang dihasilkan pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” ini berupa ikan lele konsumsi isi 12 ekor/Kg, keunggulan yang dimiliki usaha ini

yaitu dapat menyediakan ikan lele segar yang berkualitas karena produk ini tidak menggunakan bahan-bahan kimia yang berbahaya selama proses budidaya. Produk ini belum memiliki deversifikasi produk dikarenakan minimnya pengetahuan pemilik usaha dan belum adanya penyuluhan dari Dinas Peternakan dan Perikanan mengenai olahan-olahan berbahan dasar ikan lele.

- **Harga**

Harga yang ditetapkan pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” ini adalah harga yang mengikuti pasar, harga yang ditawarkan pada saat ini yaitu 14.000,-/Kg. Dengan penetapan harga mengikuti harga pasar usaha ini sering mengalami fluktuasi harga, resiko yang harus ditanggung yaitu apabila harga pasar turun maka harga ikan lele pada usaha turun juga dan hal ini yang sering menyebabkan kerugian pada usaha ini karena tidak memiliki standar harga sendiri. Sebaliknya jika harga ikan lele pasar naik maka harga ikan lele pada usaha ini juga akan naik.

- **Promosi**

Promosi merupakan kegiatan memperkenalkan suatu produk, promosi dapat dilakukan pada berbagai media seperti pada media elektronik, media massa dan lain sebagainya. Kegiatan promosi yang dilakukan pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” ini masih sangat sederhana yaitu menjalin komunikasi dengan tengulak-tengkulak yang telah menjadi rekan pemilik usaha. Promosi yang dilakukan melalui mulut kemulut (*mouth to mouth*), usaha ini belum memiliki kegiatan promosi yang aktif seperti promosi melalui media massa ataupun media sosial. Dari pihak Dinas Peternakan dan Perikanan sendiri belum memberikan bantuan promosi untuk usaha budidaya perikanan yang ada di Kabupaten Jombang.

### - Tempat

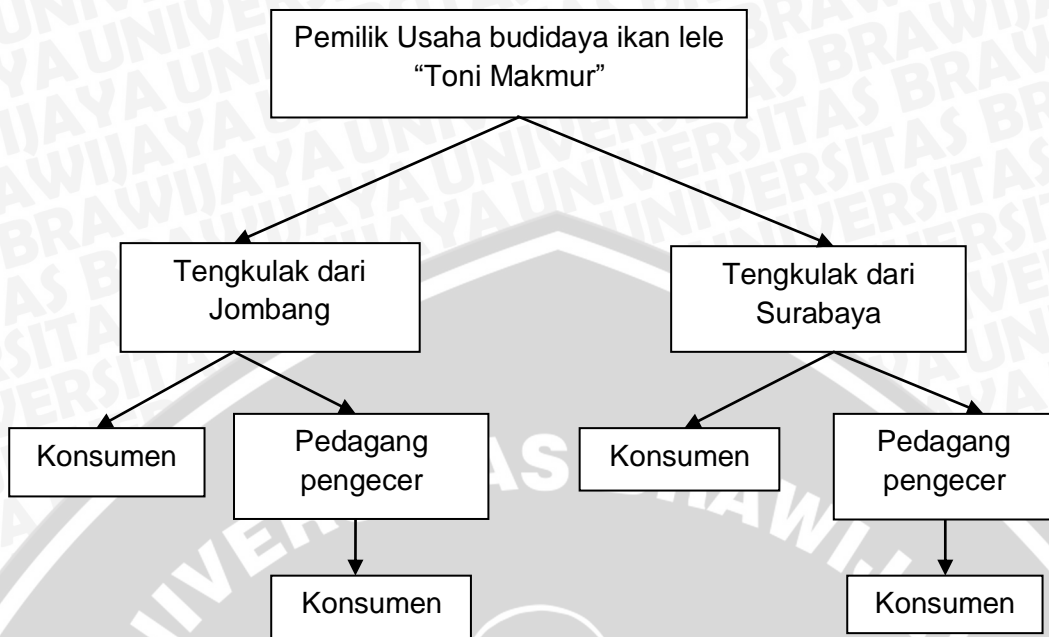
Usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” berdiri di Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang, letak usaha ini cukup strategis dikarenakan usaha ini berdiri tepat dipertigaan Desa Kauman. Akses menuju usaha ini cukup mudah dapat dijangkau dengan transportasi, dekat dengan sumberdaya alam dan mudah dalam mendapatkan benih ikan lele karena usaha ini dekat dengan usaha pembenihan lele. Ringkasan Analisis *marketing mix* pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” dapat dilihat pada Tabel 13.

**Tabel 13. Analisis *Marketing mix* pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”**

No.	<i>Marketing mix</i>	Kondisi aktual	Kesimpulan
1.	Produk	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Produk yang dihasilkan adalah ikan lele konsumsi ukur 12/Kg.</li> <li>- Ikan lele yang dihasilkan adalah ikan lele berkualitas tidak berpenyakit dan memiliki tampilan seperti ikan lele segar pada umumnya.</li> <li>- Tidak mengandung bahan kimia yang berbahaya.</li> <li>- Ikan lele yang dijual belum memiliki produk diversifikasi lainnya.</li> </ul>	Berdasarkan analisis <i>marketing mix</i> yang dilakukan pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” dapat disimpulkan bahwa produk ikan lele yang dihasilkan adalah lele yang berkualitas, harga ikan lele yang diterapkan mengikuti harga pasar dan sering mengalami fluktuasi harga. Saluran distribusi yang diberlakukan yaitu dua saluran distribusi antara tengkulak langsung ke konsumen dan dari tengkulak ke pedagang pengecer kemudian ke konsumen. promosi yang dilakukan adalah promosi yang masih sederhana yang dilakukan oleh pemilik usaha dengan tengkulak yang telah menjadi rekan bisnisnya. Berdasarkan kesimpulan tersebut bauran pemasaran dapat dijadikan kekuatan usaha serta ancaman bagi usaha budidaya ikan lele ini.
2.	Harga	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Harga yang digunakan adalah harga mengikuti pasar, harga ikan lele pada saat ini yaitu Rp. 14.000/Kg.</li> <li>- Sering terjadi fluktuasi harga ikan lele</li> </ul>	
3.	Promosi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Promosi yang dilakukan yaitu menjalin hubungan baik dengan tengkulak.</li> <li>- Promosi dilakukan dengan bantuan alat komunikasi (<i>Handphone</i>).</li> </ul> <p>Belum ada bantuan promosi ikan dari pihak Dinas Peternakan dan Perikanan Kabupaten Jombang.</p>	
4.	Tempat	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Letak yang strategis</li> <li>- Mudah dijangkau oleh transportasi</li> <li>- Dekat dengan sumberdaya alam.</li> </ul>	

- **Saluran distribusi**

Saluran distribusi ikan lele yang dilakukan oleh usaha ini adalah saluran pemasaran melalui tengkulak yang berasal dari Surabaya dan daerah lokal sekitar Kabupaten Jombang sendiri. Pada usaha ini tidak melayani penjualan langsung terhadap konsumen, jika ada konsumen yang datang secara langsung untuk membeli ikan lele dalam jumlah sedikit pemilik langsung memberikan ikan lele tersebut secara cuma – cuma (gratis). Saluran distribusi pada usaha ini terdapat dua cara mendistribusikan ikan lele yang dihasilkan, pertama saluran distribusi yang dimulai dari pemilik usaha ke tengkulak dan langsung kepada konsumen. Saluran distribusi yang kedua yaitu dimulai dari tengkulak ke tengkulak dari tengkulak ke pedagang pengecer pasar tradisional dan kepada konsumen. Tengkulak yang berasal dari Jombang biasanya membawa ikan lele sebanyak 7-8 Kw, sedangkan tengkulak dari Surabaya biasanya membawa ikan lele sebanyak 8-9 Kw. Perbedaan kuantitas yang dijual diakibatkan permintaan ikan lele lebih banyak di Kota Surabaya dibandingkan di Jombang sendiri. Pasar yang dibidik oleh tengkulak ini adalah pasar-pasar tradisional seperti pasar Ngoro, Bareng dan pasar Mojowarno. Saluran distribusi pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” dapat dilihat pada Gambar 8.



**Gambar 8. Saluran distribusi ikan lele pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”**

### 5.3.7 Aspek Finansial

Aspek finansial merupakan salah satu aspek yang digunakan dalam menentukan kelayakan dari suatu usaha, pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” analisis finansial yang digunakan yaitu analisis finansial jangka pendek meliputi permodalan, biaya produksi, penerimaan, *R/C ratio*, keuntungan, zakat, BEP, dan REC. Sedangkan untuk analisis jangka panjang meliputi penambahan investasi, NPV, BC ratio, IRR, dan *payback period* yang masing-masing akan diuraikan dibawah ini.

- **Jangka Pendek**

- a. **Permodalan**

Modal merupakan segala hal yang dikeluarkan untuk melakukan usaha, modal dapat berupa uang atau barang. Modal yang digunakan oleh usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” adalah modal sendiri, besarnya modal yang dikeluarkan sebesar Rp.786.074.000 yang terdiri dari modal investasi sebesar

Rp.190.131.000 dan modal kerja sebesar Rp.595.943.000. Rincian modal yang digunakan pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” dapat dilihat pada lampiran 3.

#### **b. Biaya Produksi**

Biaya produksi merupakan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi produk, biaya produksi yang digunakan dalam usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Besar biaya tetap yang dikeluarkan dalam satu tahun sebesar Rp.57.796.000 dan biaya variabel sebesar Rp538.147.000. sehingga total biaya produksinya yaitu Rp.595.943.000 untuk rincian biaya tetap dan biaya variabel terdapat pada lampiran 5.

#### **c. Penerimaan**

Penerimaan didefinisikan sebaagai keseluruhan hasil yang diterima oleh produsen, penerimaan yang didapat dari penjualan ikan lele pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” sebesar Rp.1.176.000.000 dalam satu tahun dengan penjualan ikan lele sebanyak 84.000 Kg dengan harga psebesar Rp.14.000/Kg ikan lele. Adapun rincian total penerimaan dalam satu tahun pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” dapat dilihat pada lampiran 5.

#### **d. Revenue Cost Ratio (R/C ratio)**

RC *ratio* digunakan untuk mengetahui efisiensi biaya produksi yang dikeluarkan dan penerimaan yang didapatkan, berdasarkan perhitungan RC *ratio* yang dihasilkan pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” adalah >1. Artinya usaha budidaya ikan lele ini menguntungkan dalam kurun satu tahun, besar nilai RC *ratio* yang didapatkan yaitu 1,9. Rincian perhitungan R/C *ratio* terdapat pada lampiran 5.

#### **e. Keuntungan**

Keuntungan adalah pendapatan bersih dari total penerimaan dari hasil penjualan, besar nilai keuntungan dapat diketahui dengan mengurangi biaya

produksi yang digunakan dengan total penerimaan yang didapatkan. Keuntungan yang didapatkan pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” sebesar Rp.580.057.000 dalam satu tahun. Perhitungan besar keuntungan dapat dilihat pada lampiran 5.

**f. Zakat**

Zakat merupakan pengeluaran sebagian dari hasil keuntungan yang didapatkan, zakat wajib bagi kaum muslim dengan pengeluaran sebesar 2,5% dari total keuntungan yang didapatkan, zakat yang wajib dikeluarkan oleh usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” sebesar Rp.14.501.425 dalam satu tahun. Adapun perhitungan pengeluaran zakat pada lampiran 5.

**g. Earning After Zakat (Nilai setelah dikeluarkan zakat)**

Nilai setelah dikeluarkan zakat merupakan hasil dari keuntungan yang telah dikeluarkan zakatnya, besar nilai setelah dikeluarkan zakat yaitu Rp.565.555.575. Adapun nilai setelah dikeluarkan zakatnya terdapat pada lampiran 5.

**h. REC**

REC adalah kemampuan suatu usaha dalam menghasilkan keuntungan dengan modal sendiri yang telah dikeluarkan untuk proses produksi, besarnya nilai REC dapat diketahui dengan mengurangi laba yang diterima dengan nilai kerja keluarga (NKK) dibagi dengan modal dan dikalikan seratus persen. Hasil perhitungan REC dari usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” adalah 95%, artinya usaha ini mampu menghasilkan laba sebesar 95% dengan modal yang telah dikeluarkan. Rincian perhitungan nilai REC terdapat pada lampiran 5.

**i. Break event point (BEP)**

Analisis BEP pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” tidak menggunakan analisis *sales mix* dikarenakan usaha ini hanya menghasilkan satu



produk saja. Usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” dikatakan mampu beroperasi terus jika berhasil menjual ikan lele sebanyak 7.505,974 Kg dan nilai BEP salesnya didapatkan nilai sebesar Rp.105.083.636. untuk perhitungan BEP dapat dilihat pada lampiran 5.

- **Jangka panjang**

Analisis jangka panjang digunakan untuk memperkirakan pembiayaan pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”. Dengan mengetahui analisis jangka panjang pada usaha tersebut dapat digunakan sebagai salah satu faktor pengembangan usaha untuk beberapa tahun kedepan. Analisis jangka panjang meliputi:

- a. Penambahan investasi (*Re-Invest*)**

Biaya penambahan investasi adalah biaya yang dikeluarkan untuk pengadaan barang-barang investasi dikarenakan barang-barang tersebut mengalami penyusutan. Biaya untuk penambahan investasi ini tergantung dari nilai dan umur ekonomis dari barang itu sendiri. Rencana pengembangan usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” pada 10 tahun kedepan yaitu dari tahun 2015 sampai tahun 2025 dengan nilai kenaikan 1% setiap tahunnya, biaya yang dikeluarkan untuk penambahan investasi sebesar Rp.371.443.250, untuk perhitungan biaya penambahan investasi dapat dilihat pada lampiran 6.

- b. NPV (*Net Present Value*)**

Nilai NPV dapat dihitung dari selisih antara *present value benefit* dengan *present value cost*. Perhitungan nilai NPV menggunakan *discount rate* sebesar 18%, pada kondisi normal nilai NPV sebesar Rp.3.934.901.816. Berdasarkan hasil yang didapatkan menunjukkan bahwa usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” menguntungkan dan layak untuk dijalankan dalam kurun waktu selama 10 tahun kedepan karena nilai NPV yang diperoleh bernilai positif. Untuk perhitungan lebih rinci dapat dilihat pada lampiran 7.

### c. *Benefit And Cost Ratio (BC Ratio)*

BC *ratio* yaitu ratio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi dari suatu barang. Nilai Net B/C *ratio* dalam keadaan normal pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” sebesar 21,69. Besar nilai Net B/C yang dihasilkan adalah lebih dari satu, artinya usaha ini dapat dikatakan sebagai usaha yang layak. Untuk rincian perhitungan nilai Net B/C dapat diketahui pada lampiran 7.

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

*Internal Rate of Return* digunakan untuk menghitung tingkat suku bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih (inflow) dimasa mendatang. Dalam keadaan normal nilai IRR pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” sebesar 334,8%, untuk perhitungan lebih rinci terdapat pada lampiran 7.

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

*Payback period* digunakan untuk menggambarkan waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan modal yang telah digunakan untuk investasi. Pada kondisi normal nilai PP pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” sebesar 0,34 tahun. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa jangka waktu pengembalian modal yang digunakan untuk investasi yaitu 0,34 tahun, untuk perhitungan lebih rinci terdapat pada lampiran 7.

## 5.4 Kawasan Agropolitan di Kabupaten Jombang

### ▪ Indikator Pembentukan Kawasan Agropolitan

Berdasarkan informasi dari BAPPEDA Kabupaten Jombang tahun 2014, kawasan agropolitan didefinisikan sebagai kawasan yang terdiri atas satu atau lebih pusat kegiatan pada wilayah pedesaan sebagai sistem produksi dan pengolahan sumberdaya alam tertentu yang ada pada wilayah tersebut,

sumberdaya alam tersebut dapat ditunjukkan oleh adanya keterkaitan fungsional, hirarki keruangan, dan satuan sistem permukiman. Indikator yang digunakan oleh Kabupaten Jombang untuk merencanakan kawasan agropolitan adalah sebagai berikut:

- Komoditi unggulan, komoditi yang dipilih adalah komoditi yang memiliki potensi produksi yang tinggi serta pemasaran yang luas. Dalam hal ini komoditi unggulan yang ada di Kabupaten Jombang meliputi *cluster* pertanian, peternakan, perikanan dan perhutanan.
- Terdapat kawasan produksi pertanian, lahan yang ada di Kabupaten Jombang merupakan sebagian besar adalah lahan pertanian sehingga dapat dikembangkan menuju kawasan agropolitan.
- Memiliki sumberdaya alam, indikator ini merupakan indikator yang pokok untuk pengembangan suatu kawasan dikarenakan dengan adanya sumberdaya alam yang dapat dimanfaatkan maka suatu daerah tersebut akan berkembang dan maju dengan baik. Sumberdaya yang digunakan di Kabupaten Jombang meliputi sumberdaya air, tanah, dan beberapa sumberdaya alam lain yang mendukung. Dengan adanya sumberdaya alam yang dapat dimanfaatkan dengan baik mendorong pemerintahan Kabupaten Jombang untuk mengembangkan sumberdaya kearah yang lebih baik dengan tujuan mensejahterakan masyarakat.
- Keteresediaan prasarana dan infrastuktur pendukung kegiatan, prasarana dan infrastuktur yang ada di Kabupaten Jombang dalam kondisi baik sehingga dapat mendukung kegiatan usaha. Sarana dan infrastuktur tersebut meliputi jalan, sarana irigasi / pengairan, sumber air, pasar, terminal, jaringan telekomunikasi, fasilitas perbankan, pusat informasi pengembangan usaha, sarana produksi pengolahan hasil pertanian, dan fasilitas umum serta fasilitas sosial lainnya.

- Memiliki sumberdaya manusia, dengan adanya sumberdaya manusia maka segala kegiatan akan dapat berjalan sesuai dengan tujuan. Sumberdaya manusia yang dibutuhkan adalah sumberdaya manusia yang ahli (profesional) dalam masing – masing bidangnya. Dengan adanya tenaga profesioanl yang bekerja pada bidangnya maka sumberdaya alam yang ada dapat dimanfaatkan secara maksimal dan tetap memperhatikan kenyamanan dan keberlangsungan hidup lingkungan sekitar. Sumberdaya manusia yang ada di Kabupaten Jombang yang bekerja di masing – masing bidang telah memenuhi kriteria, hal ini dapat dibuktikan dengan hasil produski yang baik dan meningkat setiap tahunnya. Namun masih terdapat kekurangan dalam hal sumberdaya manusia yang bekerja, terkadang sumberdaya manusia tidak bekerja pada bidang yang menjadi keahliannya sehingga menyebabkan ketidakmaksimalan hasil produksi.
- Memiliki embrio kegiatan yang dapat dikembangkan, ini artinya suatu daerah harus memiliki kegiatan aktif dalam hal pemanfaatan sumberdaya alam. Contohnya kegiatan budidaya ikan lele yang terus dilakukan setiap tahunnya, kegiatan pengolahan hasil produksi dan lain sebagainya. Indikator yang dimiliki oleh Kabupaten Jombang dalam memiliki kegiatan yang aktif dapat dibuktikan dengan adanya produksi pertanian, perikanan, peternakan, dan perhutanan setiap tahunnya.
- Sistem pemasaran yang berkelanjutan, suatu kegiatan usaha dapat berjalan dengan baik jika memiliki pemasaran yang baik. Pemasaran merupakan aspek terpenting dalam kegiatan usaha, jika produk telah dihasilkan namun belum memiliki jaringan pasar maka hasil produksi tersebut tidak dapat dimanfaatkan oleh konsumen. Dalam hal pemsaran produk yang ada di Kabupaten Jombang yaitu dengan membantu

mempromosikan produk unggulan melauli agen/ distributor pada pusat kegiatan agropolitan.

- Terdapat keterkaitan sistem hulu ke hilir, indikator ini sangat penting untuk dicapai. Dengan adanya keterkaitan sistem yang ada maka segala aspek produksi dapat berjalan dan saling mempengaruhi. Kegiatan usaha yang dijalankan pada usaha di Kabupaten Jombang saling terkait mulai dari pra produksi sampai dengan pemasaran, hal ini dijelaskan pada rencana pengembangan kawasan agropolitan dengan adanya penyediaan benih dan tempat pemasaran produk

#### ▪ Wilayah Agropolitan Di Kabupaten Jombang

Wilayah yang termasuk dalam kawasan agropolitan di Kabupaten Jombang terdiri dari empat kecamatan yaitu Kecamatan Mojowarno, Ngoro, Bareng dan Wonosalam. Pada empat kecamatan tersebut Kecamatan Mojowarno ditetapkan sebagai pusat agropolitan, dimana pada Kecamatan Mojowarno digunakan sebagai pusat informasi dan segala kegiatan usaha. Kecamatan Ngoro dan Wonosalam sebagai sub pusat pelayanan 1 dan pelayanan sub pelayanan 2.

Wilayah terluas dari empat wilayah tersebut adalah Kecamatan Wonosalam yaitu sebesar 121,63 Km<sup>2</sup>, jika diprosentasekan luas wilayah perencanaan adalah 29.7 % dari seluruh luas wilayah Kabupaten Jombang. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 14.

**Tabel 14. Pembagian Wilayah Administratif Kawasan SKPP 1 Kabupaten Jombang**

No	Kecamatan	Luas ( Km <sup>2</sup> )	Desa	Dusun
1	N g o r o	49,86	13	82
2	Mojowarno	78,62	19	68
3	Bareng	94,27	13	50
4	Wonosalam	121,63	9	48
<b>Jumlah</b>		<b>344.38</b>	<b>54</b>	<b>248</b>

Sumber: Profil Kabupaten Jombang, 2008

Pemilihan pada empat kecamatan tersebut didasarkan pada alasan pendukung yang ada di empat Kecamatan tersebut, alasan – alasan tersebut adalah:

- Keadaan topografi yang mendukung, termasuk ketinggian diatas permukaan laut.
- Kondisi hidrologi yang cukup baik dikarenakan pada empat kecamatan tersebut memiliki beberapa aliran sungai yang melinta, beberapa waduk di Kecamatan Bareng, dan beberapa mata air di Kecamatan Wonosalam.
- Memiliki komoditi yang diunggulkan dalam bidang pertanian, perikanan, peternakan, dan perhutanan.
- Jenis tanah yang cocok digunakan untuk budidaya pertanian.
- Sumberdaya manusia yang mendukung kegiatan pertanian.

#### ▪ **Komoditi Unggulan**

Pada empat kecamatan tersebut masing-masing memiliki keunggulan komditi yang memilki potensi yang baik untuk dikembangkan, pada Kecamatan Mojowarno komiditi unggulan dari *cluster* pertanian. Untuk Kecamatan Bareng komoditi yang menjadi unggulan yaitu tanaman pangan seperti padi, jagung, dan kedelai. Kecamatan Ngoro komiditi yang diunggulkan yaitu *cluster* perikanan dan tanaman sayur. Untuk Kecamatan Wonosalam komoditi yang menjadi unggulan pada daerah tersebut adalah *cluster* peternakan, tanaman tahunan, dan tanaman buah. Produk – produk unggulan yang telah dihasilkan oleh masing-masing kecamatan tersebut dijual pada agen atau distributor yang terletak di pusat agropolitan (Kecamatan Mojowarno). Komoditi unggulan di Kawasan Agropolitan dapat dilihat pada Tabel 15.

**Tabel 15. Komoditi Unggulan di Kawasan Agropolitan Kabupaten Jombang**

No.	Cluster	Komoditi	Lokasi Penyediaan Bibit
1.	Tanaman Pangan	Padi	Desa bareng
		Jagung	Desa Bareng
		Kedelai	Desa Bareng
2.	Tanaman Sayuran	Tomat, Bawang merah, Cabe	Desa Genukwatu
		Terong	Desa Genukwatu
3.	Tanaman Buah-buahan	Durian	Desa Panglungan
4.	Perkebunan Tanaman Tahunan	Kopi	Desa Carangwulung
		Cengkeh	Desa Sambirejo
		Nilam	Desa Jarak
5.	Perikanan	Ikan lele	Desa Sukomulyo
6.	Peternakan	Sapi Potong	Desa Wonosalam
		Sapi Perah	Desa Wonosalam
		Ayam Petelor	Desa Rejoagung
7.	Agroindustri	Dompet dan mebel	Desa Panglungan

Sumber: BAPPEDA Kabupaten Jombang Tahun 2014

Komoditi yang menjadi unggulan pada sektor perikanan yaitu ikan lele, bawal, nila dan tombro. Perencanaan pengembangan pada sektor perikanan yaitu pada spesies ikan lele, rencana pengembangan komoditi ikan lele berfokus pada home industri pengolahan berbahan dasar ikan lele seperti abon ikan lele, kerupuk ikan lele, dan lain sebagainya.

### **5.5 Faktor Internal Dan Faktor Eksternal Usaha Budidaya Ikan Lele “Toni Makmur”**

Untuk menyusun rencana pengembangan usaha perlu terlebih dahulu melakukan analisis kelayakan usaha yang terdiri dari beberapa aspek yaitu aspek teknis, aspek manajemen, aspek hukum, aspek sosial ekonomi, aspek

lingkungan, aspek pemasaran dan aspek finansial. Dengan mengetahui aspek-aspek yang mempengaruhi usaha tersebut maka dapat diketahui faktor-faktor yang mempengaruhi usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” sehingga dapat digunakan untuk menentukan strategi yang sesuai untuk mengembangkan usaha.

Penentuan strategi pengembangan usaha dapat dilakukan dengan menganalisis faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha. Faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan, sedangkan faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman. Dengan mengetahui faktor internal dan eksternal usaha maka dapat diketahui strategi pengembangan usaha yang sesuai dan dapat diimplementasikan pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”.

#### **a. Faktor Internal**

Faktor internal merupakan faktor yang terdapat didalam diri suatu usaha, faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan yang mempengaruhi usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”.

##### **▪ Identifikasi Faktor Kekuatan**

Kekuatan merupakan salah satu faktor internal yang dimiliki oleh setiap usaha untuk dijadikan keunggulan dari usaha tersebut, kekuatan yang dimiliki oleh usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur terdiri dari memiliki sumberdaya manusia yang handal, produksi tidak tergantung pada musim, saluran pemasaran yang pendek, usaha yang dijalankan efisien berdasarkan aspek finansial, memiliki sarana dan prasarana yang lengkap dan berfungsi. Masing-masing diuraikan sebagai berikut:

##### **1. Memiliki sumberdaya manusia yang handal**

Sumberdaya manusia yang dimiliki pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” ini cukup handal, hal ini dapat dibuktikan dengan kemampuannya dalam mengatasi setiap permasalahan yang muncul



dan mampu menganalisis permasalahan yang terjadi dan mampu memajemen usaha budidaya ini dengan baik mulai dari penyediaan bahan baku sampai penjualan produk kepada tengkulak. Contohnya pada saat terjadi fluktuasi harga ikan lele beberapa bulan yang lalu, pemilik usaha ini dapat menganalisis penyebab fluktuasi tersebut. Pemilik memiliki opini bahwa fluktuasi harga ikan lele dipasar dapat terjadi karena adanya barang substitusi berupa komoditi ikan yang berasal dari luar kota misalnya dari kota Lamongan, ikan dari luar kota masuk dan dijual di pasar lokal yang telah dibidik oleh usaha ini dan ikan dari luar tersebut menawarkan harga yang cukup rendah sehingga mampu menurunkan harga pasaran ikan lele. Hal ini dapat terjadi karena terjadi pengurasan air tambak sehingga ikan seluruhnya dipanen baik ikan ukuran kecil maupun besar kemudian dijual di sekitar luar Kota Lamongan termasuk di Kabupaten Jombang dengan harga yang murah, dengan adanya hal ini dapat menyebabkan penurunan harga ikan lele lokal.

## 2. Produksi tidak tergantung pada musim

Salah satu faktor kekuatan yang dimiliki oleh usaha budidaya ikan lele "Toni Makmur adalah produksi ikan lele tidak tergantung pada musim (kondisi cuaca). Usaha ini terus berproduksi baik pada musim hujan maupun pada musim kemarau, hal ini dapat dibuktikan dengan adanya kegiatan produksi setiap tahunnya. Selain itu usaha ini mampu memproduksi ikan lele pada saat musim hujan, dimana biasanya pada musim hujan terjadi mortalitas tinggi dengan cara memberikan probiotik pada air kolam budidaya. Probiotik berfungsi sebagai penghangat air pada saat musim hujan sehingga dapat menekan angka kematian pada ikan lele, produksi ikan lele pada

usaha ini tetap berjalan meskipun pada musim hujan. Budidaya pada usaha ini berbeda dengan budidaya ikan lele yang ada di Bogor dimana budidaya di Bogor masih tergantung musim dalam memproduksi ikan lele, sedangkan pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” tidak tergantung pada musim.

### 3. Saluran pemasaran pendek

Proses pemasaran yang dilakukan pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” tergolong pendek, karena proses pemasaran dilakukan dari pemilik usaha kemudian tengkulak dan langsung kepada konsumen, dan pada saluran pemasaran yang kedua yaitu tengkulak menjual sebagian ikan lele kepada pedagang pengecer kemudian ke konsumen langsung. Saluran pemasaran yang pendek dapat dijadikan salah satu kekuatan usaha ini dengan adanya saluran pemasaran yang pendek dapat menghemat biaya pemasaran serta dapat meminimalisir terjadinya kematian ikan lele pada saat pengangkutan.

### 4. Usaha dijalankan efisien berdasarkan aspek finansial

Usaha ini dapat dikatakan efisien dan menguntungkan karena usaha ini mampu menghasilkan keuntungan sebesar Rp.580.057.000 dalam satu tahun, dan berdasarkan analisis jangka panjang usaha ini dikatakan layak untuk dijalankan pada 10 tahun kedepan.

### 5. Memiliki sarana budidaya yang lengkap dan berfungsi

Usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” memiliki sarana budidaya ikan lele yang lengkap, hal ini menjadikan salah satu faktor kekuatan dalam usaha ini karena dengan adanya sarana lengkap dan berfungsi dapat memperlancar proses produksi ikan lele dengan baik.

### ▪ Identifikasi Faktor Kelemahan

Kelemahan merupakan salah satu faktor internal dari suatu usaha, kelemahan dari suatu usaha harus diminimalkan agar tercipta usaha yang mampu bersaing dan mampu berkembang dengan baik. Faktor kelemahan pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” adalah proses budidaya yang masih tradisional, pemanfaatan sarana kolam budidaya yang kurang optimal, belum memiliki surat izin usaha, tidak menggunakan pakan alami. Masing-masing diuraikan sebagai berikut:

#### 1. Proses budidaya yang masih tradisional

Kegiatan budidaya yang masih sederhana merupakan salah satu faktor kelemahan pada usaha ini, teknologi budidaya pada usaha ini masih tergolong masih menggunakan teknologi sederhana (tradisional). Dibandingkan dengan usaha budidaya ikan lele yang ada diluar Kabupaten Jombang yang lebih maju dalam menggunakan teknologi budidaya seperti budidaya ikan lele di Kecamatan Pare Kabupaten Kediri, pada usaha yang ada di Kecamatan Pare menggunakan jenis kolam baru berbentuk bulat serta memakai probiotik buatan sendiri. Hal itu mampu meningkatkan produksi ikan yang sehat dan berkualitas jika dibandingkan dengan usaha ini yang masih menerapkan budidaya sistem tradisional.

#### 2. Pemanfaatan sarana kolam budidaya yang kurang optimal

Usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” ini telah memiliki jumlah kolam sebanyak 48 petak kolam namun kolam yang aktif digunakan hanya berjumlah 30 petak saja, sedangkan sisa 18 kolam tidak digunakan untuk kegiatan budidaya sehingga sekarang kondisinya rusak. Apabila jumlah kolam seluruhnya dimanfaatkan untuk budidaya maka produksi ikan lele dapat meningkat.

### 3. Belum memiliki Surat Izin Usaha

Usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” ini belum memiliki surat izin usaha dikarenakan kurangnya sosialisai dari pihak Dinas Peternakan dan Perikanan Kabupaten Jombang tentang pentingnya surat izin usaha untuk memudahkan pemilik usaha dalam menikmati segala fasilitas yang disediakan oleh Kabupaten Jombang seperti pelatihan tentang cara budidaya yang baik dan benar, pelatihan mengenai perkembangan teknologi budidaya baru, dan memudahkan pengiriman ikan lele untuk wilyah luar Jawa. Kurangnya sosialisasi ini menyebabkan pemilik usaha belum mengetahui manfaat dengan adanya surat izin usaha.

### 4. Tidak menggunakan pakan alternatif

Usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” tidak menggunakan pakan alami sama sekali, hal ini dapat menyebabkan modal variabel yang digunakan akan bertambah banyak. Jika terjadi fluktuasi harga pakan ikan lele dapat menyebabkan penurunan pendapatan pemilik usaha karena tidak adanya penggunaan pakan alternatif lain untuk pakan tambahan. Selain itu juga pakan altenatif harganya relatif murah dibandingkan dengan pakan buatan (pelet). Matriks IFAS dapat dilihat pada Tabel 16.

Tabel 16. Matriks IFAS Pada Usaha Budidaya Ikan Lele “Toni Makmur”

No	Faktor Strategi Internal	Bobot (B)	Relatif (R)	Rating (R)	R X R	Penjelasan
<b>► Kekuatan</b>						
1.	Memiliki sumberdaya manusia yang handal. - Mampu memanajemen usaha dengan baik. - Mampu mengatasi dan menganalisis permasalahan penurunan penjualan beberapa bulan yang lalu.	4	0,14	3	0,42	Memiliki sumberdaya manusia yang handal merupakan salah satu faktor penting dalam cukup berpengaruh dalam usaha ini, ketersediaan sumberdaya manusia yang handal sangat penting untuk menjalankan manajemen usaha. Maka nilai relatifnya 0,14 dan diberi rating 3.
2.	Produksi tidak tergantung pada musim	4	0,14	2	0,28	Produksi tidak tergantung pada musim, usaha ini terus memproduksi baik pada musim hujan maupun pada musim kemarau. Faktor ini memiliki nilai relatif 0,14 dan rating 2.
3.	Saluran pemasaran yang pendek	3	0,10	2	0,20	Saluran pemasaran yang pendek dari pemilik, tengkulak, dan konsumen menjadikan salah satu faktor keuntungan dari usaha ini. Maka memiliki nilai relatif 0,10 dan rating 2.
4.	Usaha yang dijalankan efisien berdasarkan aspek finansial	3	0,10	2	0,20	Usaha ini dapat menghasilkan keuntungan dalam satu tahun dan efisien untuk dijalankan, analisis dilakukan dengan analisis jangka pendek dan jangka panjang, dan ra memiliki nilai relatif 0,10 dan rating 3.
5.	Memiliki sarana dan budidaya yang lengkap dan berfungsi. - Sarana budidaya yang digunakan lengkap dan berfungsi jika dibandingkan dengan usaha budidaya lainnya.	2	0,07	2	0,14	Memiliki sarana dan prasarana budidaya yang lengkap dan berfungsi dengan baik. Sarana dan prasarana pengaruhnya sedikit dibandingkan dengan kekuatan lainnya, maka memiliki nilai relatif 0,07 dan rating 2 berkenaan dengan pengaruhnya secara langsung terhadap proses produksi.
<b>Jumlah</b>		<b>16</b>	<b>0,55</b>	<b>-</b>	<b>1,24</b>	
<b>► Kelemahan</b>						
1.	Proses budidaya yang masih tradisional. - Kolam masih sederhana. - Bibit yang digunakan adalah bibit biasa bukan bibit super (berkembang cepat).	4	0,14	2	0,28	Proses budidaya yang tradisional pengaruhnya cukup terhadap produksi ikan lele, usaha ini masih tergolong tradisional jika dibandingkan dengan usaha budidaya ikan lele yang ada di Kecamatan Pare lebih modern. sehingga memiliki nilai relatif 0,14 dan rating 2.
2.	Pemanfaatan sarana kolam budidaya yang kurang optimal	4	0,14	2	0,28	Pemanfaatan sarana kolam budidaya yang kurang optimal dapat berpengaruh dalam produksi ikan lele, semakin dimanfaatkan secara optimal maka produksi akan naik, sehingga memiliki nilai relatif 0,14 dan rating 2.
3.	Belum memiliki Surat Izin Usaha	2	0,07	3	0,21	Belum adanya surat izin usaha dianggap kurang berpengaruh bagi usaha ini maka memiliki nilai relatif 0,07 dan rating 3.
4.	Tidak menggunakan pakan alternatif	2	0,07	3	0,21	Tidak adanya pakan alami pada usaha ini pengaruhnya sedikit terhadap produksi ikan lele, maka memiliki nilai relatif 0,07 dan rating 3.
<b>Jumlah</b>		<b>12</b>	<b>0,45</b>	<b>-</b>	<b>0,98</b>	
<b>Total</b>		<b>28</b>	<b>1,00</b>	<b>-</b>	<b>2,22</b>	

Berdasarkan Tabel 16, hasil matriks analisis faktor strategi internal (IFAS) pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” didapatkan skor pada faktor kekuatan sebesar 1,24 dan pada faktor kelemahan sebesar 0,98. Maka faktor kekuatan lebih berpengaruh pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”.

#### **b. Faktor Eksternal**

Faktor eksternal adalah faktor yang mempengaruhi usaha yang berasal dari luar suatu usaha, faktor eksternal terdiri dari faktor peluang dan ancaman. Faktor eksternal yang mempengaruhi usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” diuraikan sebagai berikut:

##### **▪ Identifikasi Faktor Peluang**

Faktor peluang merupakan faktor positif yang datang dari luar suatu usaha, faktor ancaman dapat dimanfaatkan dengan maksimal untuk mengembangkan usaha. Faktor peluang yang ada pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” yaitu permintaan konsumsi ikan lele meningkat, komoditi ikan lele menjadi komoditi unggulan di Kabupaten Jombang, Kecamatan Ngoro masuk kedalam kawasan agropolitan, sumberdaya alam yang mendukung. Masing- masing faktor peluang diuraikan sebagai berikut:

##### **1. Permintaan konsumsi ikan lele meningkat**

Permintaan konsumsi ikan lele setiap tahunnya meningkat, hal ini dikarenakan kesadaran masyarakat dalam mengkonsumsi ikan lele yang kaya akan protein selain itu harga ikan lele yang relatif murah dan terjangkau oleh seluruh kalangan masyarakat. Permintaan konsumsi ikan lele pada saat ini meningkat hal ini dapat dibuktikan dengan pernyataan dari pemilik usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” yang mengatakan bahwa “biasanya tengkulak mengambil ikan lele 6-7 Kwintal saja sekarang tengkulak mengambil ikan lele 8-

10 Kwintal pada saat panen” seperti itu pernyataan dari pemilik usaha.

2. Komoditi ikan lele menjadi salah satu komoditi unggulan di Kabupaten Jombang

Ikan lele merupakan salah satu komoditi unggulan bagi Kabupaten Jombang, dengan menjadi komoditi unggulan maka ikan lele mempunyai peluang produksi yang bagus untuk dikembangkan lebih besar lagi.

3. Kecamatan Ngoro termasuk dalam kawasan agropolitan

Pengembangan kawasan berbasis pada usaha pertanian dan perikanan telah ditentukan oleh Pemerintah Kabupaten Jombang dan Kecamatan Ngoro merupakan salah satu kecamatan yang dijadikan kecamatan pengembangan pada sektor perikanan. Perkembangan ini tentunya memberikan dampak positif bagi usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” dalam memproduksi ikan lele. Dengan adanya partisipasi pemerintah dalam proses pengembangan sektor perikanan di Kecamatan Ngoro maka usaha ini dapat memanfaatkan sarana dan fasilitas semaksimal mungkin dalam proses produksi ikan lele.

4. Sumberdaya alam yang mendukung

Ketersedian sumberdaya alam bagi usaha ini sangat melimpah dan mendukung, Desa Kauman ini memiliki ketersediaan air yang melimpah sehingga baik untuk proses budidaya. Selain itu ketersediaan benih ikan lele di Desa Kauman ini cukup melimpah dikarenakan banyak pengusaha pembenihan di desa ini.

### ▪ Identifikasi Faktor Ancaman

Ancaman merupakan salah satu faktor eksternal yang mempengaruhi suatu usaha, pengaruh tersebut dapat dikatakan sebagai pengaruh negatif bagi keberadaan suatu usaha. Faktor ancaman yang ada pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” adalah sebagai berikut:

#### 1. Adanya barang substitusi

Adanya barang substitusi merupakan faktor ancaman dari usaha budidaya ikan lele ini dikarenakan komoditi ikan lele diganti dengan komoditi ikan lainnya yang harganya lebih murah. Berdasarkan informasi yang didapatkan dari pemilik usaha kejadian ini sering terjadi ketika musim panen ikan laut dan panen ikan tambak. Tengkulak dari luar Kabupaten Jombang datang ke pasar lokal untuk menjual ikan seperti gurami dan nila dengan harga yang relatif murah dibandingkan dengan harga lele. Maka konsumen lebih memilih untuk membeli ikan nila dan gurami dibandingkan membeli ikan lele.

#### 2. Adanya fluktuasi harga

Fluktuasi harga sering menyebabkan kerugian bagi pemilik usaha, karena dengan adanya fluktuasi harga maka harga sering tidak sesuai dengan biaya produksi yang telah dikeluarkan. Fluktuasi harga yang diterapkan biasanya terlalu rendah sehingga menjadi ancaman bagi pembudidaya ikan lele. Selain itu juga karena pemilik usaha menerapkan harga ikan lele sesuai dengan harga pasar maka jika terjadi fluktuasi harga pemilik mengikuti fluktuasi harga tersebut dan menanggung resikonya.

#### 3. Perkembangan teknologi baru untuk budidaya

Perkembangan teknologi merupakan salah satu faktor ancaman bagi usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”, hal ini



diakarenakan pada usaha ini masih menggunakan cara budidaya yang tradisional sedangkan kompetitor yang ada diluar Kabupaten Jombang telah menerapkan budidaya secara modern seperti budidaya ikan lele yang ada di Kecamatan Pare Kabupaten Kediri.

#### 4. Munculnya Hama dan penyakit pada ikan lele

Hama yang sering muncul pada usaha budidaya ini yaitu adanya burung yang sering hinggap dikolam dan memakan ikan lele yang ada di kolam budidaya, sedangkan penyakit yang sering muncul di ikan lele pada usaha ini yaitu *white spot* (penyakit yang disebabkan oleh jamur). Matriks analisis faktor eksternal dapat dilihat pada Tabel 17.



Tabel 17. Matriks EFAS Pada Usaha Budidaya Ikan Lele “Toni Makmur”

No	Faktor Strategi Eksternal	Bobot (B)	Relatif (R)	Rating (R)	R X R	Penjelasan
<b>► Peluang</b>						
1.	Permintaan konsumsi ikan lele meningkat	4	0,14	3	0,42	Permintaan yang meningkat menjadi salah satu peluang yang baik untuk produksi ikan lele sehingga memiliki nilai relatif 0,14 dan rating 3.
2.	Komoditi ikan lele menjadi komoditi unggulan di Kabupaten Jombang	3	0,11	2	0,22	Ikan lele dijadikan sebagai komoditi perikanan unggulan Kabupaten Jombang akan berdampak baik terhadap produksi bagi usaha ini sehingga diberi rating 2 dan memiliki nilai relatif 0,11.
3.	Kecamatan Ngoro termasuk dalam kawasan agropolitan	4	0,14	2	0,28	Peluang ini cukup baik untuk perkembangan usaha budidaya, karena dengan adanya program dari pemerintah melalui pengembangan kawasan agropolitan, maka usaha ini mendapatkan peluang baik bagi usaha ini. Sehingga diberi rating 2 dan memiliki nilai relatif 0,14.
4.	Sumberdaya alam yang mendukung	4	0,14	3	0,42	Ketersediaan sumberdaya alam sangat penting untuk kelangsungan suatu usaha budidaya ikan lele. Faktor peluang ini diberi memiliki nilai relatif 0,14 dan rating 3.
<b>Jumlah</b>		<b>15</b>	<b>0,53</b>	<b>-</b>	<b>1,34</b>	
<b>► Ancaman</b>						
1.	Adanya barang substitusi	4	0,14	2	0,28	Adanya barang substitusi merupakan salah satu ancaman bagi usaha ini berkaitan dengan keputusan konsumen dalam membeli suatu produk, maka diberi rating 2 dan memiliki nilai relatif 0,14.
2.	Adanya fluktuasi harga	4	0,14	2	0,28	Berdasarkan kondisi lapang fluktuasi harga sering menyebabkan kerugian pada usaha ini sehingga diberi memiliki nilai relatif 0,14 dan rating 2.
3.	Adanya perkembangan teknologi baru	2	0,07	3	0,21	Perkembangan teknologi baru dalam budidaya berhubungan dengan produksi yang dihasilkan maka diberi rating 3 dan memiliki nilai relatif 0,07.
4.	Munculnya hama dan penyakit pada ikan lele	2	0,07	3	0,21	Munculnya hama dan penyakit pada ikan lele mempengaruhi kelangsungan hidup ikan lele, akan tetapi jika dibandingkan dengan faktor ancaman lainnya pengaruh faktor ini sedikit dikarenakan hama dan penyakit munculnya tidak setiap hari. Maka diberi memiliki nilai relatif 0,07 dan rating 3.
<b>Jumlah</b>		<b>12</b>	<b>0,47</b>	<b>-</b>	<b>0,98</b>	
<b>Total</b>		<b>27</b>	<b>1,00</b>	<b>-</b>	<b>2,32</b>	

Berdasarkan Tabel 17, matriks hasil analisis faktor eksternal (EFAS) pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” diperoleh total skor pada faktor peluang

sebesar 1,34 dan pada faktor ancaman sebesar 0,98. Sehingga dapat disimpulkan bahwa yang lebih berpengaruh adalah faktor peluang dibandingkan dengan faktor ancamannya.

### 5.6 Rumusan Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan lele “Toni Makmur”

Rumusan strategi pengembangan dapat diketahui melalui analisis faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”. Dengan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi usaha seperti faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman maka dapat dirumuskan strategi pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”. Analisis matriks SWOT dan strategi pengembangan usaha dapat dilihat pada Tabel 18.

**Tabel 18. Matriks Analisis SWOT Usaha Budidaya Ikan Lele “Toni Makmur”**

<b>FAKTOR INTERNAL</b>	<b>Kekuatan (S)</b>	<b>Kelemahan (W)</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memiliki sumberdaya manusia yang handal.</li> <li>2. Usaha tidak tergantung dengan musim.</li> <li>3. Saluran pemasaran pendek.</li> <li>4. Usaha yang dijalankan efisien berdasarkan aspek finansial.</li> <li>5. Memiliki sarana dan prasarana budidaya yang lengkap dan berfungsi.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Proses budidaya yang masih tradisional.</li> <li>2. Pemanfaatan sarana kolam budidaya yang kurang optimal.</li> <li>3. Belum memiliki Surat Izin Usaha</li> <li>4. Tidak menggunakan pakan alternatif.</li> </ol>
<b>FAKTOR EKSTERNAL</b>	<b>Strategi (SO)</b>	<b>Strategi (WO)</b>
<b>Peluang (O)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memaksimalkan sarana dan prasarana untuk memenuhi permintaan konsumen yang tinggi.</li> <li>2. Mengoptimalkan Sumberdaya manusia untuk meningkatkan produksi ikan lele secara maksimal.</li> <li>3. Meningkatkan produksi ikan lele yang tidak tergantung musim untuk memenuhi permintaan ikan lele yang meningkat.</li> <li>4. Memanfaatkan sumberdaya alam yang tersedia untuk budidaya ikan lele.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengoptimalkan fasilitas yang diberikan oleh Pemerintah Kabupaten Jombang terutama dalam pembuatan surat izin usaha.</li> <li>2. Menggunakan sarana dan prasarana secara maksimal untuk produksi sebagai pemenuhan permintaan ikan lele yang meningkat.</li> <li>3. Pemanfaatan sumberdaya alam secara efektif dan efisien.</li> </ol>
<b>Ancaman (T)</b>	<b>Strategi (ST)</b>	<b>Strategi (WT)</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adanya barang substitusi.</li> <li>2. Adanya fluktuasi harga.</li> <li>3. Adanya perkembangan teknologi baru.</li> <li>4. Munculnya hama dan penyakit pada ikan lele.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjaga kualitas dan stabilitas produk</li> <li>2. Optimalisasi produksi ikan lele pada saat fluktuasi harga meningkat.</li> <li>3. Memaksimalkan kinerja Sumberdaya manusia yang handal.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memperbaharui teknologi budidaya terbaru</li> <li>2. Meningkatkan kualitas produk untuk bersaing dengan barang substitusi.</li> <li>3. Optimalisasi kolam budidaya untuk produksi ikan lele.</li> </ol>

### ▪ Kuadran Analisis SWOT

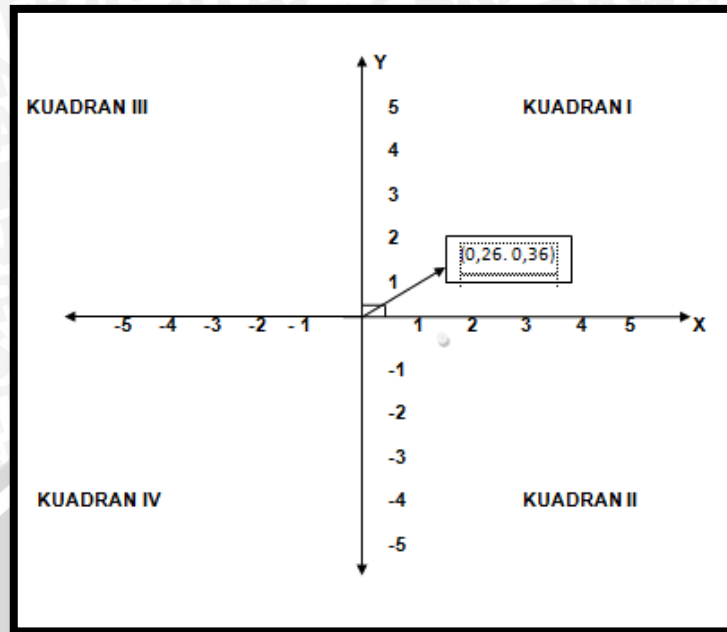
Berdasarkan analisis faktor internal dan eksternal pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” diperoleh masing-masing faktor sebagai berikut:

1. Skor untuk faktor kekuatan : 1,24
2. Skor untuk faktor kelemahan : 0,98
3. Skor untuk faktor peluang : 1,34
4. Skor untuk faktor ancaman : 0,98

Strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” dapat diketahui dengan menghitung faktor internal dan eksternal dengan diagram analisis SWOT sebagai berikut:

- Sumbu (X) sebagai sumbu horizontal merupakan faktor internal dan diperoleh nilai koordinat (X) sebesar,  $X = 1,24 - 0,98 = 0,26$
- Sumbu (Y) sebagai sumbu vertikal merupakan faktor eksternal dan diperoleh nilai koordinat (Y) sebesar,  $Y = 1,34 - 0,98 = 0,36$

Berdasarkan perhitungan diatas didapatkan koordinat pada diagram SWOT bernilai positif dan negatif. Sumbu horizontal (X) sebesar 0,26 dan sumbu vertikal (Y) sebesar 0,36. Diagram analisis SWOT dapat dilihat pada Gambar 7.



**Gambar 9. Diagram Analisis SWOT Usaha Budidaya Ikan Lele “Toni Makmur”**

Gambar 9. menunjukkan gambar diagram analisis SWOT, diagram tersebut didapatkan dari hasil skoring faktor internal dan eksternal usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” dan diperoleh nilai titik koordinat terletak di kuadran I karena keseluruhan nilai yang didapatkan dari analisis IFAS dan EFAS bernilai positif artinya usaha ini mendukung strategi berkembang sehingga strategi yang digunakan adalah strategi *Growth* (mendukung strategi agresif) yang artinya usaha ini harus memaksimalkan kekuatan yang dimiliki dan menangkap peluang yang ada.

Penelitian pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” berdasarkan analisis SWOT didapatkan total skor sebesar 2,22 pada faktor internal dan total skor sebesar 2,32 pada faktor eksternal. Matriks strategi analisis SO berada pada kuadran lima, artinya usaha ini dalam kategori sedang dalam memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk menangkap peluang yang ada. Penelitian yang sama juga pernah dilakukan oleh Muzdajar *et al* (2014), hasil

analisis SWOT pada faktor internal didapatkan hasil sebesar 0,998 dan pada faktor eksternal sebesar 0,689. Berdasarkan analisis IFAS dan EFAS yang telah dilakukan strategi yang dilakukan adalah strategi SO dimana nilai kekuatan lebih dominan pada analisis internal dan faktor peluang lebih dominan pada analisis EFAS. Strategi tersebut didapatkan dari matriks internal dan eksternal usaha dengan menjumlahkan nilai skor pada faktor internal dan eksternal usaha. Pada faktor internal didapatkan total skor sebesar 2,546 dan total skor faktor eksternal sebesar 2,829 maka posisi strategi SO pada penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 19.

**Tabel 19. Matrik Analisis SWOT Strategi SO**

Strategi SO	(3,0 – 4,0)	(2,0 – 2,9)	(1,0 – 1,9)	Keterangan
(3,0-4,0)	I (Growth and Build)	II (Growth and Build)	III (Hold and Maintain)	Tinggi
(2,0-2,9)	IV (Growth and Build)	V (Hold and Maintain)	VI (Harvest and Divestiture)	Sedang
(1,0-1,9)	VII (Hold and Maintain)	VIII (Harvest and Divestiture)	IX (Harvest and Divestiture)	Rendah

Sumber : Muzdajar *et al* (2014)

Tabel 19. menunjukkan bahwa hasil penelitian yang telah dilakukan berada pada kuadran lima strategi SO dimana pada kuadran tersebut pertumbuhan dan perkembangan usaha dalam kategori sedang.

Penelitian yang sama dengan hasil yang berbeda pernah dilakukan oleh Maulana *et al* (2013), pada penelitian ini didapatkan hasil total skor pada faktor internal didapatkan nilai sebesar 3.0292 dan total skor pada faktor eksternal didapatkan nilai sebesar 1.4320. Sehingga pada penelitian ini didapatkan hasil pada kuadran tiga, strategi SO pada kuadran tiga strategi pertumbuhan dan perkembangan usaha dalam kategori tinggi.

### 5.7 Strategi Pengembangan Usaha Berdasarkan Analisis SWOT

Berdasarkan analisis SWOT yang dilakukan pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” didapatkan strategi pengembangan SO (*Strengths - Opportunities*) artinya pada usaha ini harus memaksimalkan kekuatan yang dimiliki dan memanfaatkan peluang usaha yang ada. Faktor kekuatan (S) yang ada pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” adalah sebagai berikut:

- Memiliki sumberdaya manusia yang handal

Sumberdaya manusia yang dimiliki oleh usaha ini yaitu sumberdaya manusia yang kreatif dan berani menanggung resiko usaha yang ada, hal ini dapat dibuktikan dengan adanya permasalahan penjualan serta kerugian yang ditanggung sumberdaya manusia usaha ini mampu mengatasi dan menganalisis permasalahan tersebut. Sumberdaya manusia yang dimiliki adalah sumberdaya manusia yang berpendidikan S1, sehingga menjadi salah satu kekuatan usaha ini. Selain itu sumberdaya manusia yang handal juga mampu mengendalikan usaha dengan baik mulai dari pra produksi sampai dengan distribusi ikan lele, keahlian yang dimiliki oleh sumberdaya manusia pada usaha ini perlu ditingkatkan lagi untuk optimalisasi produksi ikan lele.

- Usaha tidak tergantung dengan musim

Usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” merupakan salah satu usaha yang produksinya tidak tergantung musim, sehingga usaha ini mampu memproduksi ikan lele sepanjang tahun. Faktor produksi yang tidak tergantung dengan musim merupakan salah satu kekuatan yang perlu ditingkatkan dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan yang lebih pada usaha ini.

- Usaha yang dijalankan efisien berdasarkan aspek finansial

Usaha dikatakan efisien adalah usaha yang mampu mengoptimalkan biaya untuk kegiatan produksi, usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” adalah usaha yang efisien untuk dijalankan berdasarkan aspek finansial jangka pendek

dan jangka panjang. Artinya usaha ini mampu mengotimalkan biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi ikan lele.

- Memiliki sarana dan prasarana budidaya yang lengkap dan berfungsi

Sarana merupakan alat penunjang untuk mencapai tujuan, sarana yang digunakan pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” yaitu sarana yang lengkap dan berfungsi seperti kolam, pipa air, diesel dan lain sebagainya. Sarana yang dimiliki dapat digunakan secara optimal untuk meningkatkan volume produksi ikan lele.

Untuk faktor peluang pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur adalah sebagai berikut:

- Permintaan konsumsi ikan lele meningkat

Permintaan ikan lele pada saat ini meningkat dengan pesat, hal ini dapat dibuktikan dengan adanya peningkatan permintaan ikan lele dari tengkulak yang biasanya mengambil ikan lele pada usaha ini. Permintaan ikan lele untuk tengkulak yang berasal dari Kota Surabaya biasanya hanya mengambil ikan lele sebanyak 8-9 Kwintal, namun pada saat ini tengkulak mengambil ikan lele 9-10 Kwintal. Selain itu juga usaha ini juga mendapat tawaran untuk *supply* ikan lele untuk industri perikanan yang ada di Kota Surabaya, hal ini menjadi salah satu faktor peluang yang baik pada usaha ini.

- Komoditi ikan lele menjadi salah satu komoditi unggulan di Kabupaten Jombang

Ikan lele merupakan salah satu komoditi unggulan di Kabupaten Jombang pada sektor perikanan, hal ini dikarenakan dengan adanya dukungan dari pemerintah melalui program pengembangan kawasan berbasis agropolitan dan sektor perikanan mengunggulkan komoditi ikan lele untuk dikembangkan dan menjadi salah satu komoditi unggulan di Kabupaten Jombang. Dengan adanya



dukungan pemerintah tersebut menjadi faktor salah satu faktor peluang pada usaha ini untuk meningkatkan budidaya ikan lele.

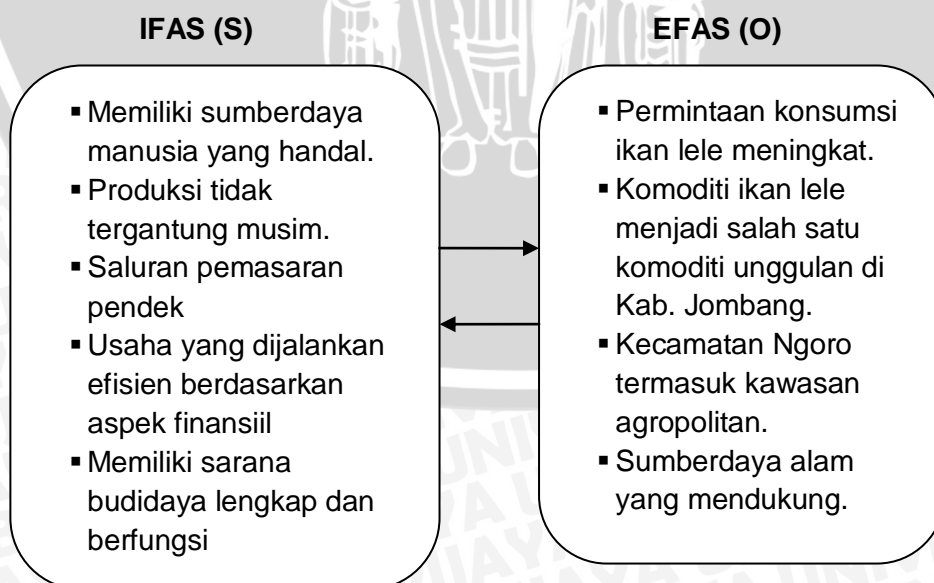
- Kecamatan Ngoro termasuk dalam kawasan agropolitan

Kecamatan Ngoro merupakan salah satu Kecamatan yang ditunjuk oleh Pemerintah Kabupaten Jombang untuk dikembangkan, pengembangan kawasan ini dikarenakan potensi sumberdaya alam yang dimiliki oleh suatu Kecamatan. Potensi perikanan yang dimiliki oleh Kecamatan Ngoro yaitu ikan lele, gurami dan nila. Faktor ini menjadi peluang pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” untuk mengembangkan usahanya.

- Sumberdaya alam yang mendukung

Sumberdaya alam yang dimiliki oleh Desa Kauman mendukung untuk kegiatan budidaya ikan lele “Toni Makmur” ini dibuktikan dengan adanya sumber air yang melimpah, banyaknya lahan budidaya yang masih kosong dan lain sebagainya. Faktor ini menjadi peluang yang baik untuk usaha ini dalam meningkatkan produksi ikan lele.

Strategi yang digunakan yaitu meningkatkan kekuatan yang dimiliki untuk menangkap peluang yang ada, seperti yang di gambarkan pada Gambar 10.



Gambar 10. Strategi SO

### 5.8 Implementasi Penelitian

Faktor kekuatan yang dimiliki oleh usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” untuk mendapatkan strategi *Strengths* (S) yang harus dilakukan oleh usaha ini yaitu meningkatkan kemampuan sumberdaya manusia yang dimiliki, meningkatkan produksi ikan lele yang tidak tergantung dengan musim, mengoptimalkan biaya produksi ikan lele agar tetap efisien, dan optimalisasi sarana budidaya ikan lele yang ada untuk kegiatan produksi ikan lele.

Sedangkan dari faktor peluang yang dimiliki usaha ini untuk mendapatkan strategi *Opportunities* (O) yaitu usaha ini mampu menangkap peluang permintaan ikan lele yang meningkat, komoditi ikan lele menjadi salah satu komoditi unggulan di Kabupaten Jombang, Kecamatan Ngoro termasuk dalam kawasan agropolitan, dan sumberdaya alam yang mendukung.

Berdasarkan faktor kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” didapatkan strategi SO untuk usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” yaitu meningkatkan kreatifitas dan kerja keras dari sumberdaya manusia yang dimiliki untuk dapat memanfaatkan sarana budidaya dengan tujuan meningkatkan produksi ikan lele yang tidak tergantung dengan musim agar berjalan secara efektif dan efisien. Peningkatan tersebut ditujukan untuk memenuhi permintaan ikan lele yang meningkat serta menjadikan ikan lele menjadi salah satu komoditi unggulan di Kabupaten Jombang melalui program pengembangan kawasan agropolitan dengan memanfaatkan sumberdaya alam yang tersedia. Implementasi tersebut dapat dicapai dengan melakukan hal sebagai berikut:

- Kreatifitas dan kerja keras sumberdaya manusia perlu ditingkatkan dengan cara belajar dari pengalaman yang dimiliki dan kemampuan mengadopsi teknologi budidaya baru (probiotik) dan yang sedang

berkembang dengan tujuan meningkatkan produksi ikan lele untuk memenuhi permintaan ikan lele yang meningkat.

- Saluran pemasaran yang pendek dapat dimanfaatkan untuk menambah jumlah tengkulak dan membuat saluran pemasaran baru dengan tujuan mempeluas jaringan pasar lokal di Kabupaten Jombang dan menjadikan komoditi ikan lele menjadi salah satu produk unggulan Kabupaten Jombang dan menjadi *icon* perikanan Kabupaten Jombang.
- Usaha yang dijalankan efisien berdasarkan analisis finansilnya, dengan efisiennya biaya yang digunakan untuk produksi dapat dimanfaatkan untuk menangkap peluang adanya sumberdaya alam (lahan) yang mendukung. Usaha ini dapat memperluas usahanya dengan modal dan keuntungan yang digunakan secara efisien dan memanfaatkan sumberdaya alam. Misalnya dengan membangun kolam lagi dikarenakan masih terdapat lahan yang masih kosong yang merupakan lahan pemilik usaha budidaya ikan lele "Toni Makmur".
- Mengoptimalkan pemanfaatan sarana budidaya yang lengkap dan berfungsi untuk produksi ikan lele dengan adanya peluang Kecamatan Ngoro merupakan salah satu kawasan agropolitan sehingga dapat dimanfaatkan untuk usaha ini dengan adanya dukungan dari pemerintah Kabupaten Jombang.

## 6. KESIMPULAN DAN SARAN

### 6.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan di usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” mengenai Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele “Toni Makmur” Di Kawasan Agropolitan Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang, Jawa Timur dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Perkembangan usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” cukup baik dari awal pendiriannya sampai sekarang, awalnya usaha ini hanya memiliki 4 buah kolam pembesaran namun pada saat ini usaha ini memiliki kolam sebanyak 48 kolam pembesaran ikan lele.
2. Manajemen usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” berjalan secara efektif dan efisien mulai dari pra produksi sampai pasca produksi.
3. Analisis IFAS dan EFAS usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” berada pada kuadran 1. Analisis IFAS antara kekuatan dan kelemahan selisih 0,26 lebih dominan pada faktor kekuatan. Sedangkan analisis EFAS didapatkan selisih 0,36 lebih dominan pada faktor peluangnya dibandingkan dengan faktor ancamannya.
4. Strategi pengembangan usaha pada usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” didapatkan strategi agresif, dimana usaha ini harus memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk menangkap peluang yang ada

## 6.2 Saran

Saran yang diberikan untuk usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” adalah sebagai berikut:

1. Untuk pemilik usaha, mengupayakan pembuatan surat izin usaha dengan tujuan untuk memudahkan dalam mendapatkan pelayanan seperti mendapat penyuluhan, pengenalan teknologi baru untuk budidaya, dan untuk memudahkan dalam melakukan pengiriman ikan lele untuk wilayah luar pulau Jawa.
2. Untuk Pemerintah Kabupaten Jombang melalui Dinas Peternakan dan Perikanan turut serta membantu dalam kegiatan promosi ikan lele melalui media sosial maupun media elektronik untuk memajukan ikan lele yang menjadi salah satu produk unggulan yang dimiliki oleh Kabupaten Jombang.
3. Untuk usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur”, memanfaatkan sarana dan budidaya secara optimal dengan menggunakan seluruh kolamnya untuk produksi ikan lele dan memperbaiki kolam yang telah rusak sehingga dapat dimanfaatkan untuk proses produksi ikan lele.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adida, et al. 2014. *Efisiensi Pemasaran Benih Ikan Gurami (Oshpronemus Gouramy) Ukuran 'Nguku' Ditinjau Dari Keragaan Pasar Di Kelurahan Duren Mekar Dan Duren Seribu Depok Jawa Barat*. Jurnal Manajemen Perikanan Dan Kelautan. Vol 1. No. 1.
- Alamtani,2013. Ikan Air Tawar. <http://alamtani.com/ikan-air-tawar.html>. Diakses pada Tanggal 24 Januari 2015.
- Arief, Muhammad. Dkk. 2014. *Pengaruh Pemberian Probiotik Berbeda Pada Pakan Komersial Terhadap Pertumbuhan Dan Efisiensi Pakan Ikan Lele Sangkurinag*. Jurnal Ilmiah Perikanan Dan Kelautan. Vol 6. No. 1.
- BAPPEDA. 2014. *Konsep Pengembangan Kawasan Agropolitan Kabupaten Jombang*. Pemerintah Kabupaten Jombang. Jombang
- Creswell, John . W. 2007. *Qualitative Inquiry And Research Design : Choosing Among Five Traditionas*. SAGE publications. London.
- Dinas peternakan dan Perikanan Jombang. 2015. *Data Produksi Ikan Lele Kabupaten Jombang Tahun 2015*. Jombang.
- DPKK (Direktorat Pembinaan Kursus dan Kelembagaan). 2010. *Manajemen Usaha Kecil*. Kementrian Pendidikan Nasional. Jakarta.
- Fandi, A. Muchtar. 2010. *Menyusun Bisnis Plan*. PT Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Google image. 2015. Gambar Ikan Lele. [www.googleimage//gambar ikan lele](http://www.googleimage//gambar ikan lele). Diakses pada tanggal 30 Januari 2015 .
- Handoko, Hani. 2009. *Manajemen*. BPFE. Yogyakarta.
- Hendri, John. 2009. *Riset Pemasaran*. Universtias Gunadarma. Jakarta.
- Heryansyah, dkk. 2013. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Nelayan Di Kabupaten Aceh Timur*. Jurnal ilmu ekonomi. Vol 1. No. 2 . ISSN 2302-0172.
- Idrus, Muhammad. 2009. *Metode Penelitian Ilmu Sosial*. Erlangga. Jakarta.
- Indriati, Ety. 2001. *Menulis Karya Ilmiah*. Gramedia Pustaka. Jakarta
- Jaja et al. 2013. *Usaha Pembesaran Dan Pemasaran Ikan Lele Serta Strategi Pengembangannya Di UD Sumber Rezeki Parung, Jawa Barat*. Journal IPB ISSN 2085-8418. Vol 8 No. 1.

- Jatnika, Denny *et al.* 2014. *Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (Clarias sp.) Di Lahan Kering Di Kabupaten Gunungkidul, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta.* Journal IPB SSN 2085-8418. Vol 9 No.1.
- Kantor Desa Kauman. 2015. *Data Kependudukan Desa Kauman.* Kauman.
- Kasmir dan Jakfar. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis.* Prenada Media Kencana. Jakarta.
- KKP. 2009. *Komoditas Unggulan di Indonesia.* [www.kkp.go.id/index.php/mobile](http://www.kkp.go.id/index.php/mobile). Diakses pada tanggal 15 Desember 2014.
- Kotler, P. 2009. *Marketing Manajement.* New Jersey: Prentice Hall, Inc. Englewood.
- Marcado, R. G. 2000. *A Riview Of Exxperience, State Of The Art And Agenda For Research And Action Philippine Institute For Development Studies Discussion.* Paper Series No.2002 -03.
- Marzuki.1989. *Metodologi Riset.* Bagian Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia. Yogyakarta.
- Maulana, Arief.A. *et al.*2013. *Analisis Strategi Pengelolaan Pelabuhan Perikanan Pantai Sungai Rengas Kabupaten Kubu Raya-Kalimantan Barat.* Journal PSPK. Vol. 1 No.1.
- Mubyarto. 1989. *Pengantar ekonomi pertanian.* LP3ES. Jakarta.
- Mustofa, Ivan Benny. 2011. *Evaluasi Program Pengembangan Kawasan Minapolitan "Kampung Lele" Dengan Model CIPP (Context, Input, Process, Product) Di Desa Tegalrejo Kecamatan Sawit Kabupaten Boyolali.* Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- Muzdajar, Eddy *et al.*2014. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Gula Aren Dan Pengembangan Pada Lahan Marginal Di Kabupaten Tapanuli Selatan.* Jurnal Ekonomi. Vol 17 No.4.
- Nazir. 2003. *Metode Penelitian.* Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Neo. 2011. *Pengertian dan Jenis Penerimaan dalam produksi suatu usaha.* <http://jausaja.wordpress.com/2011/04/11/biaya-penerimaan-revenue/>. Diakses pada tanggal 08 April 2014.
- Nugroho, Iwan. 2012. *Agropolitan Suatu Kerangka Berpikir Baru Dalam Pembangunan Nasional.* Fakultas Pertanian Universitas Widyagama. Malang.

Primyastanto, Mimit. 2012. *Feasibility Study Pada Usaha Pembesaran Udang Windu (Panaeus Monodon) Studi Kasus Pembesaran Udang Windu Pola Tradisional Dari Kelurahan Rangkeh Kecamatan Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo, Provinsi Jawa Timur*. Blogdosen ub.ac. id. Dikases pada tanggal 11 Juni 2015.

Primyastanto, Mimit dan Istikhoroh. 2006. *Potensi Bisnis Dan Peluang*. UB Press. Malang

Primyastanto, Mimit. 2005. *Business Plan*. Baruna Press. Malang.

Primyastanto, Mimit. 2010. *Manajemen Agribisnis*. UB Press. Malang.

Primyastanto, Mimit. 2011 a. *Minapolitan*. UB Press. Malang

Primyastanto, Mimit. 2011 b. *Feasibility Study Usaha Perikanan (Sebagai Aplikasi Dari Teori Studi Kelayakan Usaha Perikanan)*. UB Press. Malang.

Rahardi, et al. 2003. *Agribisnis Perikanan*. Penebar Swadaya. Jakarta.

Rangkuti, Freddy. 2008. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Riyanto, B. 1995. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan. Edisi Keempat*. BPFE. Yogyakarta.

Riyanto, Bambang. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*. Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada. Yogyakarta.

Samosir, Agunan. 2013. *Sektor Perikanan: PNBPN Yang Terbaik*. Peneliti Badan Kebijakan Fiskal Kementerian Keuangan RI.

Sari, Rohati. 2002. *Strategi Pengembangan Budidaya Tambak Di Kabupaten Tegal*. Universitas Diponegoro. Semarang.

Singarimbun, Masri dan Effendi, S. 2006. *Metode Penelitian Survei*. LP3ES. Jakarta.

Soekartawi, 2013. *Agribisnis dan Aplikasinya*. Rajawali Press. Jakarta.

Soekartawi. 1986. *Teori Ekonomi Produksi*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.

Sucipto, Agus. 2011. *Studi Kelayakan Bisnis: Analisis Integratif Dan Studi Kasus*. UIN-Maliki Press. Malang.

Sugiyono .2007. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Alfabeta. Bandung.

Sugiyono. 2011. *Metode penelitian kuantitatif dan kualitatif dan R&D*. Alfabeta:: Bandung.

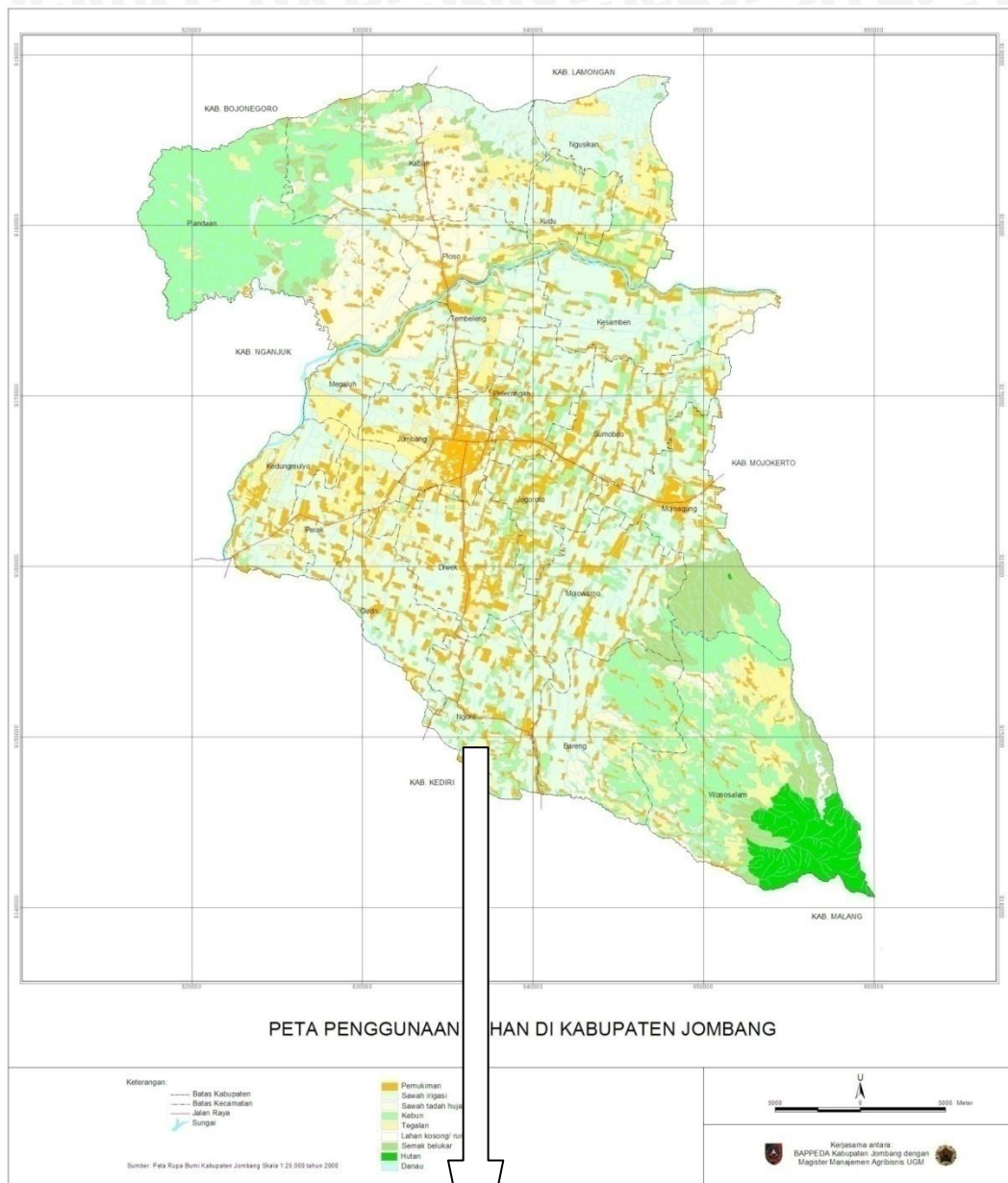


- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Alfabeta. Bandung.
- Sukardi, M. Fatuchri. 2002. *Peningkatan Teknologi Budidaya Perikanan*. *Jurnal Iktiologi Indonesia* Vol. 2. No. 2. ISSN 1693-0339.
- Susanto, Heru. 1988. *Budidaya Ikan Lele*. Kanisus. Yogyakarta.
- Suyatno, Yulistyo. 2008. *Penguatan Strategi Pengembangan Kawasan Agropoltitan Berbasis Peningkatan Daya Saing Produk Agribisnis Unggulan Di Kabupaten Semarang*. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Syharani, Husainie H.A. 2001. *Penerapan Agropoltitan Dan Agribisnis Dalam Pembangunan Ekonomi Daerah*. *Frontir* nomor 33.
- Wibawa, Sutrisna. 2013. *Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Analisis SWOT*. Universitas Negeri Yogyakarta. Yogyakarta.
- Wibowo, Joko. 2011. *Analisis Usaha Dan Alternatif Strategi Pengembangan Agribisnis Pembenihan Ikan Lele Dumbo Di Kecamatan Ceper Kabupaten Klaten*. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.



### LAMPIRAN

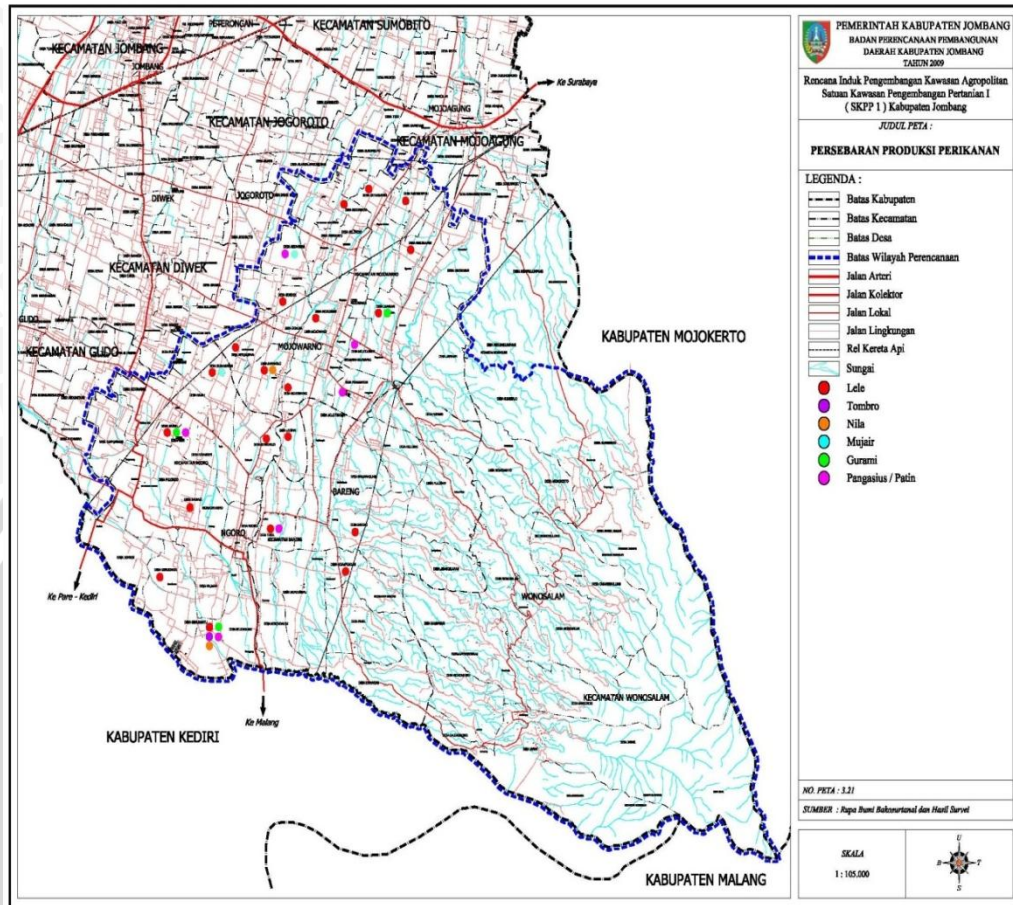
#### Lampiran 1. Peta Lokasi Penelitian



Lokasi penelitian



Lampiran 2. Peta Persebaran Produksi Perikanan Kabupaten



Lampiran 3. Tabel Perincian Modal Tetap

No.	Jenis Modal	Jumlah (Unit)	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)	Umur Teknis (Tahun)	Penyusutan pertahun (Rp)
1.	Lahan	0,168 Ha		10.000.000	-	-
2.	Kolam terpal	25	3.000.000	75.000.000	3	25.000.000
3.	Kolam beton	23	4.000.000	92.000.000	5	18.400.000
4.	Gudang	1	5.000.000	5.000.000	10	500.000
5.	Cangkul	2	50.000	100.000	5	20.000
6.	Sabit	2	30.000	60.000	1	60.000
7.	Skrop	1	60.000	60.000	1	60.000
8.	Jaring kecil	4	70.000	280.000	1	280.000
9.	Jaring segitiga	4	70.000	280.000	1	280.000
10.	Jaring besar	1	650.000	650.000	1	650.000
11.	Bak plastik	3	17.000	51.000	1	51.000
12.	Pipa PVC	90 m	15.000	1.350.000	10	135.000
13.	Saringan	10	17.000	170.000	2	85.000
14.	Timbangan duduk	1	200.000	200.000	5	40.000
15.	Timbangan gantung	1	550.000	550.000	5	110.000
16.	Keranjang	2	90.000	180.000	3	60.000
17.	Seritan ikan	8	35.000	280.000	2	140.000
18.	Diesel	2	1.200.000	2.400.000	5	480.000
19.	Gerobak dorong	1	300.000	300.000	5	60.000
20.	Jerigen	6	40.000	240.000	5	48.000
21.	Drum	1	170.000	170.000	10	17.000
22.	Selang	3	270.000	810.000	3	270.000
	<b>Jumlah</b>		<b>15.834.000</b>	<b>190.131.000</b>		<b>46.746.000</b>

Lampiran 4. Tabel Rincian Modal Lancar Pada Usaha Budidaya Ikan Lele  
 “Toni Makmur” Per Tahun

No.	Jenis Modal Kerja	Jumlah (Satuan)	Harga Satuan (Rp)	Harga Keseluruhan (Rp)
<b>► Biaya variabel</b>				
1.	Pakan			
	a. Pelet LP1	120 sak	170.000	20.400.000
	b. Pelet LP2	1.200 sak	168.000	201.600.000
	c. Pelet LP3	1.200 sak	163.000	195.600.000
2.	Obat – obatan			
	a. C6	12	26.000	312.000
	b. EM4	8	20.000	160.000
3.	Biaya listrik	2.700 Watt	150.000	1.800.000
4.	Benih ikan lele ukuran 2-3 cm	720.000 ekor	25	18.000.000
5.	Benih lele ukuran 4-5 cm	1.225.000 ekor	75	91.875.000
6.	Perawatan		500.000	6.000.000
7.	Handphone		200.000	2.400.000
<b>Total</b>				<b>538.147.000</b>
<b>► Biaya tetap</b>				
1.	Penyusutan			46.746.000
2.	Upah tenaga kerja	1 orang	900.000	10.800.000
8.	PBB			250.000
<b>Total</b>				<b>57.796.000</b>

### Lampiran 5. Analisis Jangka Pendek

- **Biaya Tetap** = Rp.57.796.000
- **Biaya Tidak Tetap** = Rp.538.147.000
- **Modal Lancar** = Total Biaya Variabel + Total Biaya Tetap  
= Rp.538.147.000 + Rp.57.796.000  
= Rp.595.943.000
- **Modal Usaha** = Modal lancar + Modal tetap  
= Rp.595.943.000 + Rp.190.131.000  
= Rp.786.074.000
- **Biaya total / Total Cost (TC)**  
TC = FC + VC  
= Rp.57.796.000 + Rp.538.147.000  
= Rp.595.943.000
- **Total penerimaan (TR) Per Tahun**  
TR = Jumlah Produksi (Kg) x Harga per Kg  
= 84.000 x Rp.14.000  
= 1.176.000.000
- **Revenue Cost Ratio (RC Ratio) Per Tahun**  
R/C ratio =  $\frac{\text{Total Penerimaan (TR)}}{\text{Total Biaya (TC)}}$   
=  $\frac{1.176.000.000}{595.943.000}$   
= 1,9

Hasil dari perhitungan R/C ratio menunjukkan angka > 1 maka usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” dikatakan menguntungkan dalam kurun waktu satu tahun.

- **Keuntungan Per Tahun**

$$\begin{aligned}\Pi &= TR - TC \\ &= \text{Rp.1.176.000.000} - \text{Rp.595.943.000} \\ &= \text{Rp.580.057.000}\end{aligned}$$

- **Zakat**

$$\begin{aligned}\text{Zakat} &= 2,5 \% \times \pi \\ &= \frac{2,5}{100} \times 580.057.000 \\ &= \text{Rp.14.501.425}\end{aligned}$$

- **EAZ (Earning After Zakat)**

$$\begin{aligned}&= \pi - \text{Zakat} \\ &= \text{Rp.580.057.000} - \text{Rp.14.501.425} \\ &= \text{Rp. 565.555.575}\end{aligned}$$

- **REC**

$$\begin{aligned}\text{REC} &= \frac{I - NKK}{M} \times 100\% \\ &= \frac{580.057.000 - 10.800.000}{595.943.000} \times 100\% \\ &= 95 \%\end{aligned}$$

REC usaha merupakan kemampuan suatu usaha dalam menghasilkan keuntungan dengan modal sendiri yang telah dikeluarkan. Hasil rentabilitas usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” sebesar 95 %, artinya usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” dapat menghasilkan keuntungan sebesar 95% dari modal yang dikeluarkan.

- BEP Per Tahun

1. BEP Sales

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

$$\begin{aligned} BEP &= \frac{57.796.000}{1 - \frac{538.147.000}{1.176.000.000}} \\ &= \frac{57.796.000}{1 - 0,45} \\ &= \frac{57.796.000}{0,55} \\ &= \text{Rp. } 105.083.636 \end{aligned}$$

2. BEP Unit

$$\begin{aligned} BEP &= \frac{BEP \text{ Sales}}{\text{Harga produk per unit}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 105.083.636}{\text{Rp. } 14.000/\text{Kg}} \\ &= 7.505,974 \text{ Kg} \end{aligned}$$

Dalam usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” pada satu tahun agar dapat mencapai titik impas (BEP), maka usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” harus memproduksi ikan lele sebanyak 7.505,974 Kg dengan nilai BEP sales Rp 105.083.636 dan total penerimaan dalam satu tahun sebesar Rp. 1.176.000.000.



## Lampiran 6. Kenaikan Investasi (Re- Invest)

No.	Modal Investasi	Jumlah (Unit)	Harga (Rp/ Unit)	Harga Total (Rp)	Umur Teknis (Tahun)	Nilai Kenaikan 1%	Re- Investasi tahun ke-										sisa Umur (Tahun)	Nilai Sisa ( Rp)
						0,01	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1.	Tanah	0,168 Ha		10.000.000													0	
2.	Kolam Terpal	25	3.000.000	75.000.000	3	750.000			77250000		79500000				81750000		2	37.500.00
3.	kolam Beton	23	4.000.000	92.000.000	6	920.000					97520000						5	46.000.000
4.	Gudang	1	5.000.000	5.000.000	10	50.000									5500000		9	2.500.000
5.	Cangkul	2	50.000	100.000	5	1.000				105000					110000		4	50.000
6.	Sabit	2	30.000	60.000	1	600	60600	61200	61800	62400	63000	63600	64200	64800	65400	66000	0	30.000
7.	Skrop	1	60.000	60.000	1	600	60600	61200	61800	62400	63000	63600	64200	64800	65400	66000	0	30.000
8.	Jaring Kecil	4	70.000	280.000	1	2.800	282800	285600	288400	291200	294000	296800	299600	302400	305200	308000	0	140.000
9.	Jaring Segitiga	4	70.000	280.000	1	2.800	282800	285600	288400	291200	294000	296800	299600	302400	305200	308000	0	140.000
10.	Jaring Besar	1	650.000	650.000	1	6.500	656500	663000	669500	676000	682500	689000	695500	702000	708500	715000	0	325.000
11.	Bak plastik	3	17.000	51.000	1	510	51510	52020	52530	53040	53550	54060	54570	55080	55590	56100	0	25.500
12.	Pipa PVC	90 m	15.000	1.350.000	10	13.500									1485000		9	675.000
13.	Saringan	10	17.000	170.000	2	1.700		173400		176800		180200		183600		187000	1	85.000
14.	Timbangan duduk	1	200.000	200.000	5	2.000					210000				220000		4	100.000
15.	Timbangan gantung	1	550.000	550.000	5	5.500					577500				605000		4	275.000
16.	Keranjang	2	90.000	180.000	3	1.800			185400		190800			196200			2	90.000
17.	Seritan ikan	8	35.000	280.000	2	2.800		285600		291200		296800		302400		308000	1	140.000
18.	Diesel	2	1.200.000	2.400.000	5	24.000					252000					2640000	4	1.200.000
19.	Gerobak dorong	1	300.000	300.000	5	3.000					315000				330000		4	150.000
20.	Curigen	6	40.000	240.000	5	2.400					252000				264000		4	120.000
21.	Drum	1	170.000	170.000	10	1.700									187000		9	85.000
22.	Selang	3	270.000	810.000	3	8.100			834300		858600			882900			2	405.000
<b>Total</b>							<b>1394810</b>	<b>1867620</b>	<b>79692130</b>	<b>1904240</b>	<b>5429550</b>	<b>180010260</b>	<b>1477670</b>	<b>1977480</b>	<b>84334390</b>	<b>13355100</b>		<b>52.565.500</b>

Lampiran 7. Analisis Jangka Panjang Usaha Budidaya Ikan Lele “Toni Makmur” (Normal)

Normal												
No	Uraian	Tahun Ke-										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,14	Df (14%)	1	0,877192982	0,769467528	0,674971516	0,592080277	0,519368664	0,455586548	0,399637323	0,350559055	0,307507943	0,26974381
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		1.176.000.000	1274313600	1380846217	1496284961	1621374383	1756921282	1903799901	2062957573	2235420826	2422302007
	Penyusutan		46746000	46746000	46746000	46746000	46746000	46746000	46746000	46746000	46746000	46746000
	Gross Benefit (A)		1.222.746.000	1321059600	1427592217	1543030961	1668120383	1803667282	1950545901	2109703573	2282166826	2469048007
	PVGB		1072584211	1016512465	963584083,2	913598199,2	866369455,5	821726550,1	779510941,4	739575690,5	701784425,9	666010415,3
	Jumlah PVGB											8541256437
ii	Outflow											
	Investasi Awal	190131000										
	Penambahan Investasi		1394810	1867620	79692130	1904240	5429550	180010260	1477670	1977480	84334390	13355100
	Biaya Operasional		595943000	647194098	702852790,4	763298130,4	828941769,6	900230761,8	977650607,3	1061728560	1153037216	1252198416
	Gross Cost (B)	190131000	597337810	649061718	782544920,4	765202370,4	834371319,6	1080241022	979128277,3	1063706040	1237371606	1265553516
	PVGC	190131000	523980535,1	499431916	528195531,4	453061231,7	433346317,9	492143277,8	391296203,2	372891783,9	380501597	341375226,6
	Jumlah PVGC											4606354621
	Net Benefit (A-B)	-190131000	625408190	671997882	645047296,5	777828590,3	833749063,8	723426260,1	971417623,7	1045997533	1044795220	1203494491
	PVNB	-190131000	548603675,4	517080549,4	435388551,8	460536967,5	433023137,7	329583272,3	388214738,2	366683906,6	321282828,9	324635188,6
iii	NPV	3934901816	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	21,69574039	> 1 (layak)									
v	IRR	334,8%	> 14 % suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	0,346572596	lama waktu pengembalian investasi									

**Lampiran 8. Analisis Jangka Panjang Usaha Budidaya Ikan Lele “Toni Makmur” (Biaya Naik 93%)**

Biaya Naik 93% Dari 595943000 Menjadi 1150169990												
No	Uraian	Tahun Ke-										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,14	Df (14%)	1	0,877192982	0,769467528	0,674971516	0,592080277	0,519368664	0,455586548	0,399637323	0,350559055	0,307507943	0,26974381
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		1.176.000.000	1274313600	1380846217	1496284961	1621374383	1756921282	1903799901	2062957573	2235420826	2422302007
	Penyusutan		46746000	46746000	46746000	46746000	46746000	46746000	46746000	46746000	46746000	46746000
	Gross Benefit (A)		1.222.746.000	1321059600	1427592217	1543030961	1668120383	1803667282	1950545901	2109703573	2282166826	2469048007
	PVGB		1072584211	1016512465	963584083,2	913598199,2	866369455,5	821726550,1	779510941,4	739575690,5	701784425,9	666010415,3
	Jumlah PVGB											8541256437
ii	Outflow											
	Investasi Awal	190131000										
	Penambahan Investasi		1394810	1867620	79692130	1904240	5429550	180010260	1477670	1977480	84334390	13355100
	Biaya Operasional		1150169990	1249084609	1356505886	1473165392	1599857615	1737445370	1886865672	2049136120	2225361826	2416742943
	Gross Cost (B)	190131000	1151564800	1250952229	1436198016	1475069632	1605287165	1917455630	1888343342	2051113600	2309696216	2430098043
	PVGC	190131000	1010144561	962567120	969392752,1	873359636,7	833735851	873566990,9	754652477,3	719036445	710249932,1	655503903,7
	Jumlah PVGC											8552340670
	Net Benefit (A-B)	-190131000	71181200	70107370,86	8605798,566	67961329,02	62833218,05	113788348,4	62202558,9	58589972,82	27529390,41	38949963,57
	PVNB	-190131000	62439649,12	53945345,38		40238562,53	32633604,53	51840440,82	24858464,09	20539245,5	8465506,214	10506511,55
iii	NPV	11084233,23	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,972253003	> 1 (layak)									
v	IRR	12%	> 14 % suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	3,04503633	lama waktu pengembalian investasi									

Lampiran 9. Analisis Jangka Panjang Usaha Budidaya Ikan Lele “Toni Makmur” (Benefit Turun 47,5%)

Benefit Turun 47,5% Dari 1.176.000.000 Menjadi 617.400.000												
No	Uraian	Tahun Ke-										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,14	Df (14%)	1	0,877192982	0,769467528	0,674971516	0,592080277	0,519368664	0,455586548	0,399637323	0,350559055	0,307507943	0,26974381
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		617.400.000	669014640	724944263,9	785549604,4	851221551,3	922383673	999494948	1083052726	1173595934	1271708554
	Penyusutan		46746000	46746000	46746000	46746000	46746000	46746000	46746000	46746000	46746000	46746000
	Gross Benefit (A)		664.146.000	715760640	771690263,9	832295604,4	897967551,3	969129673	1046240948	1129798726	1220341934	1318454554
	PVGB		582584210,5	550754570,6	520868947,5	492785812,3	466376207,8	441522442	418116931,2	396061173,5	375264837,6	355644954
	Jumlah PVGB											4599980087
ii	Outflow											
	Investasi Awal	190131000										
	Penambahan Investasi		1394810	1867620	79692130	1904240	5429550	180010260	1477670	1977480	84334390	13355100
	Biaya Operasional		595943000	647194098	702852790,4	763298130,4	828941769,6	900230761,8	977650607,3	1061728560	1153037216	1252198416
	Gross Cost (B)	190131000	597337810	649061718	782544920,4	765202370,4	834371319,6	1080241022	979128277,3	1063706040	1237371606	1265553516
	PVGC	190131000	523980535,1	499431916	528195531,4	453061231,7	433346317,9	492143277,8	391296203,2	372891783,9	380501597	341375226,6
	Jumlah PVGC											4606354621
	Net Benefit (A-B)	-190131000	66808190	66698922	10854656,52	67093233,96	63596231,67	111111348,8	67112670,72	66092686,14	17029672,11	52901037,39
	PVNB	-190131000	58603675,44	51322654,66		39724580,57	33029889,9	50620835,82	26820728,03	23169389,59	5236759,438	14269727,35
iii	NPV	6374533,679	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	1,005007339	> 1 (layak)									
v	IRR	13%	> 14 % suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	3,244352826	lama waktu pengembalian investasi									

Lampiran 10. Analisis Jangka Panjang Usaha Budidaya Ikan Lele “Toni Makmur” ( Biaya Naik 26% dan Benefit Turun 34,5%)

Biaya Naik 26% Dari 595943000 Menjadi 750888180 Benefit Turun 34,5% Dari 1.176.000.000 Menjadi 770.280.000												
No	Uraian	Tahun Ke-										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,14	Df (14%)	1	0,877192982	0,769467528	0,674971516	0,592080277	0,519368664	0,455586548	0,399637323	0,350559055	0,307507943	0,26974381
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		770.280.000	834675408	904454272,1	980066649,3	1062000221	1150783440	1246988935	1351237210	1464200641	1586607815
	Penyusutan		46746000	46746000	46746000	46746000	46746000	46746000	46746000	46746000	46746000	46746000
	Gross Benefit (A)		817.026.000	881421408	951200272,1	1026812649	1108746221	1197529440	1293734935	1397983210	1510946641	1633353815
	PVGB		716689473,7	678225152,4	642033089,9	607955518,2	575848044	545578303,1	517024765,6	490075672,8	464628093,3	440587080,2
	Jumlah PVGB											5678645193
ii	Outflow											
	Investasi Awal	190131000										
	Penambahan Investasi		1394810	1867620	79692130	1904240	5429550	180010260	1477670	1977480	84334390	13355100
	Biaya Operasional		750888180	815464563,5	885594515,9	961755644,3	1044466630	1134290760	1231839765	1337777985	1452826892	1577770004
	Gross Cost (B)	190131000	752282990	817332183,5	965286645,9	963659884,3	1049896180	1314301020	1233317435	1339755465	1537161282	1591125104
	PVGC	190131000	659897359,6	628910575,2	651540991	570564011,6	545283176,6	598777864,3	492879677,6	469663409,6	472689303,6	429196147,1
	Jumlah PVGC											5709533516
	Net Benefit (A-B)	-190131000	64743010	64089224,52	14086373,83	63152764,95	58850041,41	116771580,3	60417499,95	58227745,12	26214640,82	42228710,07
	PVNB	-190131000	56792114,04	49314577,19		37391506,59	30564867,41	53199561,12	24145087,91	20412263,3	8061210,273	11390933,12
iii	NPV	30888322,94	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,887548996	> 1 (layak)									
v	IRR	8%	> 14 % suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	3,347841566	lama waktu pengembalian investasi									