

**ANALISIS USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
PEMBESARAN IKAN PATIN (*Pangasius. sp*) DI DESA PANDAU
JAYA KECAMATAN SIAK HULU KABUPATEN KAMPAR
OLEH:**

ABDUL AJI JUANDA

NPM: 164210121

SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Pertanian*



PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

PEKANBARU

2021

UCAPAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim, Alhamdulillahirobbil'alamin

Bacalah dengan menyebut nama Tuhanmu

Dia telah menciptakan manusia dari segumpal darah

Bacalah dan Tuhanmu lah yang maha mulia yang mengajar manusia dengan pena

Dia mengajarkan manusia apa yang tidak diketahuinya (QS: Al-'Alaq 1-5)

Niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat (QS. Al-Mujadilah 11)

Assalamu'alaikum warohmatullohi wabarokatuh

Alhamdulillah.. alhamdulillah.. alhamdulillahirobbil'alamin

“ya Allah, berikanlah kemanfaatan pada ilmu yang telah engkau ajarkan, dan ajarkanlah kepada saya akan ilmu yang dapat memberikan manfaat, dan berikanlah tambahan ilmu pada diri saya, segala puji bagi ALLAH SWT atas segala keadaan dan saya berlindung kepada ALLAH SWT dari penghuni-penghuni neraka”

Segala puji bagi Allah SWT Rabb semesta alam berkat rahmat dan kasih sayang Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta salam selalu terucap kepada tauladan sepanjang masa Nabi Muhammad SAW beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya yang senantiasa istiqomah dalam sunnahnya hingga akhir zaman.

Kupersembahkan sebuah karya kecil ini untuk orang yang kukasihi dan kusayangi Ayahanda dan Ibundaku tercinta yang tiada pernah hentinya selama ini memberiku semangat,

doa, dorongan, nasehat dan kasih sayang serta pengorbanan yang tak tergantikan hingga aku aku sellau kuat menjalani setiap rintangan yang ada didepanku.

“Untukmu Mamak (Ennang),,, Ayah (Hizhar Dalimunthe)... Terimakasih”

Dalam setiap langkah aku berusaha mewujudkan harapan yang kalian impikan didiriku, mseki belum semua itu kuraih insyallah atas dukungan dan doa restu semua mimpi itu akan terwujud dimasa penuh kehangatan nanti.

Kakak (Lusi), Adik (Junita), Adik (Khasifa) yang senantiasa menghiburku dikala sedih Tiada yang paling membahagiakan saat berkumpul bersama kalian. Terimakasih karena kalian aku dapat meraihnya.

Tak lupa rasa terimakasih untuk teman-teman seperjuanganku Riski Molana, Risky Destri Ramadhan, Wiko Andre Pratama, Bobi Kuniawan Chandra dan beberapa teman yang tidak bisa kusebutkan namanya satu persatu. Terimakasih banyak atas waktu dan semangat yang kalian berikan sehingga aku dapat menyelesaikan karya ilmiah ini. Terimakasih kepada teman satu angkatan terutama AGB B angkatan 16 yang selama ini berjuang bersama melewati masa-masa perkuliahan yang tidak mungkin terulang kembali, semoga kawan-kawan semua diberikan kemudahan dalam menyelesaikan karya ilmiah.

BIOGRAFI PENULIS



Penulis dilahirkan di Pangkalan Kerinci pada tanggal 17 April 1998, merupakan anak ke dua dari empat bersaudara dari pasangan Bapak Hizhar Dalimunthe dan Ibu Ennang. Sekolah Dasar tamat pada tahun 2010 di SDN 008 Mekar Jaya dan melanjutkan Sekolah Menengah Pertama di SMPN 1 Pangkalan Kerinci dan tamat pada tahun 2013. Kemudian penulis melanjutkan Sekolah Menengah Kejuruan di SMAN 1 Pangkalan Kerinci tamat pada tahun 2016. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan ke Universitas Islam Riau studi Strata Satu di Fakultas Pertanian Jurusan Agribisnis. Penulis melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Usaha dan Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Patin Desa Pandau Jaya Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar**”. Alhamdulillah dengan izin Allah SWT akhirnya penulis melaksanakan ujian komprehensif pada tanggal 27 Januari 2021 dan dinyatakan lulus ujian sarjana di Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.

Penulis

Abdul Aji Juanda

ABSTRAK

ABDUL AJI JUANDA (164210121). Analisis Usaha dan Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Patin (*Pangasius sp.*) di Desa Pandau Jaya Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar, Bimbingan Bapak Dr. Fahrial, SP., SE., ME.

Usaha pembesaran ikan merupakan suatu kegiatan lanjutan dari usaha pembenihan ikan patin dengan tujuan agar ikan tersebut dapat dijual dalam bentuk ikan konsumsi. Usaha pembesaran ikan patin banyak dilakukan karena usaha tersebut merupakan usaha yang beresiko kecil karena daya tahan ikan yang kuat dan bukan merupakan ikan yang kanibalisme sehingga angka kehilangan produksi tidak terlalu besar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis (1) Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Pembesaran Ikan Patin, (2) Usaha Pembesaran Ikan Patin, (3) Strategi Pengembangan Usaha. Penelitian ini dilakukan selama 6 bulan yang dimulai dari Juli 2020 – Desember 2020. Metode penelitian menggunakan metode survei kasus pada usaha pembesaran ikan patin Desa Pandau Jaya Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar. Penelitian dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif melalui analisis usaha dan analisis strategi pengembangan usaha menggunakan analisis internal-eksternal (IE) dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) umur pengusaha termasuk kedalam usia produktif dengan rata-rata 39,5 tahun, rata-rata pendidikan pengusaha ikan patin yaitu 12 tahun dengan pengalaman usaha rata-rata selama 8,75 tahun dan jumlah tanggungan keluarga rata-rata berjumlah 4 orang, (2) hasil analisis usaha bahwa rata-rata biaya tetap yang dikeluarkan untuk satu kali produksi sebesar Rp.13.521.383/proses produksi dan biaya variabel yang dikeluarkan untuk satu kali produksi sebesar Rp.64.077.899/Proses produksi. Jumlah produksi rata-rata sebanyak 9000kg/proses produksi yang dijual dengan harga Rp.15.000/kg dan pendapatan kotor rata-rata Rp.135.000.000 dengan rata-rata pendapatan bersih sebesar Rp.57.400.717/proses produksi/pengusaha. Nilai RCR sebesar 1,73 yang berarti usaha layak untuk dilanjutkan. (3) berdasarkan matriks I-E usaha pembesaran ikan patin berada pada posisi kuadran I yang menunjukkan usaha pembesaran ikan patin berada pada posisi menguntungkan dari faktor internal maupun eksternal. Berdasarkan analisis SWOT yang dibuat strategi untuk tujuan jangka panjang yaitu mendorong pengusaha untuk menambah areal produksi dan menciptakan bahan baku secara mandiri.

Kata Kunci: Analisis Usaha, Pembesaran Ikan Patin, Strategi Pengembangan Usaha

ABSTRACT

ABDUL AJI JUANDA (164210121). Business Analysis and Development Strategy for Catfish (*Pangasius* sp.) Raising Business in Pandau Jaya Village, Siak Hulu District, Kampar Regency, Guidance by Mr. Dr. Fahrial, SP., SE., ME.

Fish rearing business is a continuation activity of catfish hatchery business with the aim that the fish can be sold in the form of fish consumption. Catfish rearing business is mostly done because it is a small risk business because the fish resistance is strong and it is not a cannibalistic fish so that the production loss rate is not too large. , (2) Catfish Enlargement Business, (3) Business Development Strategy. This research was conducted for 6 months starting from July 2020 - December 2020. The research method used a case survey method in the catfish rearing business in Pandau Jaya Village, Siak Hulu District, Kampar Regency. The research was analyzed descriptively qualitatively and quantitatively through business analysis and business development strategy analysis using internal-external (IE) analysis and SWOT analysis. The results showed that (1) the age of the entrepreneur is included in the productive age with an average of 39.5 years, the average education of catfish entrepreneurs is 12 years with an average business experience of 8.75 years and the average number of family dependents totaling 4 people. Catfish rearing business is a small-scale business, (2) the results of business analysis show that the average fixed costs incurred for one production are Rp. 13.521.383/production process and the variable costs incurred for one production are Rp.64.077.899/Production process. The average amount of production is 9000kg/production process which is sold at a price of Rp.15,000/kg and an average gross income of Rp.135,000,000 with an average net income of Rp.57,400,717/production process/entrepreneur. The RCR value is 1.73, which means that the business is feasible to continue. (3) based on the I-E matrix, the catfish enlargement business is in the first quadrant position which shows the catfish rearing business is in a favorable position from internal and external factors. Based on the SWOT analysis, a strategy is made for long-term goals, namely encouraging entrepreneurs to increase production areas and create raw materials independently

Keywords: Business Analysis, Catfish Enlargement, Business Development Strategy

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT karena atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul “Analisis dan Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Patin (*Pangasius. SP*) di Desa Pandau Jaya Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar”

Skripsi ini dibuat dengan beberapa bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih kepada kepada Bapak Dr. Fahrial, SP., SE., ME, Ibu Sri Ayu Kurniati, SP .,M.Si dan Ibu Ilma Satriana Dewi, SP .,M.Si yang telah banyak meluangkan waktu, pemikiran maupun tenaga dalam memberikan pengarahan dan bimbingan dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang banyak membantu penulis menyelesaikan skripsi ini hingga selesai.

Penulis telah berusaha semaksimal mungkin untuk memberikan yang terbaik dalam penyelesaian skripsi ini. Namun, jika ditemukan kekurangan, saran dan kritik yang bersifat membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini.

Pekanbaru, Januari 2021

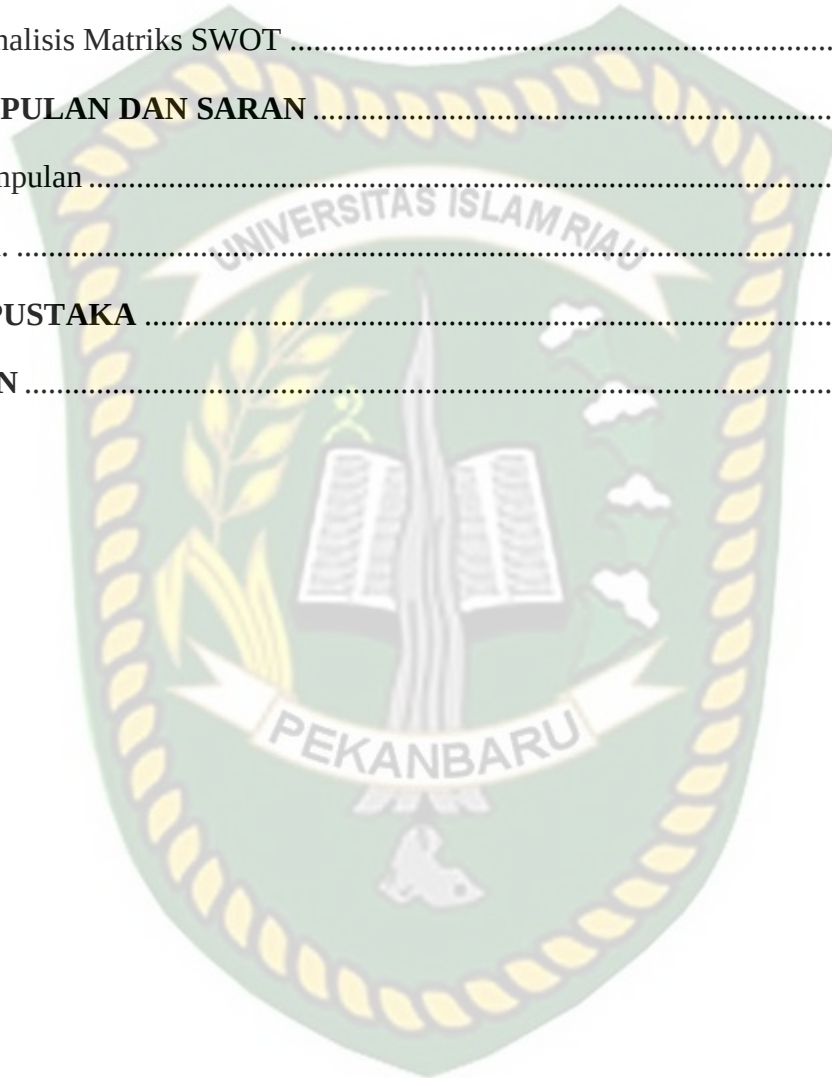
DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR GAMBAR	iii
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR LAMPIRAN.....	v
I. PENDAHULUAN.....	1
1.1.Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
1.4. Ruang Lingkup Penelitian.....	7
II. TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Kaidah Ke Islaman Tentang Ikan	8
2.2. Ikan Patin	9
2.3. Karakteristik dan Profil Usaha.....	14
2.4. Usaha Pembesaran Ikan Patin.....	17
2.4.1. Teknologi Produksi	17
2.4.2. Biaya Produksi	20
2.4.3. Produksi.....	20
2.4.4 .Pendapatan	21
2.4.5. Efisiensi.....	
2.5. Strategi pengembangan Usaha.....	22

2.5.1. Lingkungan Internal Eksternal	23
2.5.2. Strategi	23
2.5.3. Pengembangan Usaha	23
2.5.4. Matriks IE.....	23
2.6. Penelitian Terdahulu	24
2.7. Kerangka Pemikiran	28
III. METODOLOGI PENELITIAN	36
3.1. Metode, Tempat dan Waktu.....	36
3.2. Pengambilan Responden.....	36
3.3. Teknik Pengambilan, Jenis dan Sumber Data.....	37
3.5. Konsep Operasional	38
3.6. Analisis Data	40
3.6.1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha	40
3.6.2 Analisis Usaha Pembesaran Ikan Patin	41
3.6.2.1. Analisis Biaya	41
3.6.2.2. Analisis Penyusutan Barang	41
3.6.2.3. Analisis Pendapatan Kotor	42
3.6.2.4. Analisis Pendapatan Bersih	42
3.6.2.5. Analisis Efisiensi Usaha	42
3.6.3. Analisis Strategi Pengembangan Usaha.....	43
3.6.3.1. Analisis Faktor Internal (IFE)	43
3.6.3.2. Analisis Faktor Eksternal (EFE)	45
3.6.3.3. Matriks Internal-Eksternal (IE).....	46
3.6.3.4. Analisis SWOT.	47
IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN	51

4.1. Keadaan Geografis.....	51
4.2. Lahan.....	52
4.3.Kependudukan	52
4.4. Tingkat Pendidikan	53
4.5. Mata Pencaharian.....	55
4.5. Potensi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Patin.....	55
V. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	57
5.1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Pembesaran Ikan Patin	57
5.1.1 Karakteristik Pengusaha	57
5.1.1.1. Umur	58
5.1.1.2. Tingkat Pendidikan	59
5.1.1.3. Jumlah Tanggungan Keluarga.....	59
5.1.1.4. Pengalaman Usaha	60
5.1.2. Profil Usaha	
5.1.2.1 Sejarah Usaha.....	61
5.1.2.2. Bentuk Usaha	61
5.1.2.3. Skala Usaha.....	61
5.3. Analisis Produksi Usaha Pembesaran Ikan Patin.....	62
5.3.1. Proses Produksi	62
5.3.2 Sarana Produksi.....	63
5.3.3 Analisis Biaya	64
5.3.4. Produksi.....	66
5.3.5. Pendapatan	66
5.3.6.Efisiensi	67
5.4. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Patin.....	67

5.4.1. Perumusan Faktor Internal	68
5.4.2. Perumusan Faktor Eksternal	71
5.4.3. Analisis Mariks IE	76
5.4.4. Analisis Matriks SWOT	78
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	82
6.1. Kesimpulan	82
6.2. Saran.	83
DAFTAR PUSTAKA	84
LAMPIRAN	87



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1Produksi ikan Patin di Provinsi Riau (ton/tahun) 2018.	3
Tabel 2Produksi ikan patin di Kabupaten Kampar (Ton/tahun) tahun 2018.....	4
Tabel 3Kandungan gizi ikan Patin.....	10
Tabel 4Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE) sub Kekuatan (<i>strength</i>)	45
Tabel 5Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE) sub Kelemahan (<i>weaknes</i>).....	45
Tabel 6Matriks <i>Eksternal Factor Evaluation</i> (IFE) sub Peluang (<i>opportunity</i>)	45
Tabel 7Matriks <i>Eksternal Factor Evaluation</i> (EFE) sub Ancaman (<i>threat</i>).....	46
Tabel 8Matriks SWOT	49
Tabel 9 Luas Wilayah Kecamatan Siak Hulu Berdasarkan Data	51
Tabel 10 Jumlah Tempat Pendidikan di Desa Pandau Jaya 2017.	54
Tabel 11Jenis-jenis Mata Pencaharian Penduduk Desa Pandau Jaya.....	55
Tabel 12 Karakteristik pengusaha pembesaran ikan patin	56
Tabel 13 Distribusi Karakteristik Pengusaha Ikan Patin	57
Tabel 14 Rincian Penggunaan Sarana Produksi Ikan Patin Tahun 2020.	61
Tabel 15 RincianBiaya Tetap dan Biaya Variabel	62
Tabel 16 Produksi Ikan Patin Per Pengusaha Ikan Pada Desa Pandau Jaya	63
Tabel 17 Distribusi Pendapatan Bersih Pengusaha Patin Desa Pandau Jaya	64
Tabel 18 IFAS, <i>Internal Strategic Factor Analysis Summary</i>	67
Tabel 19 IFAS, <i>Internal Srategic Factor Analysis Summary</i>	68
Tabel 20 EFAS, <i>External Factor Analysis Summary</i>	71

Tabel 21EFAS (*External Strategic Factor Analysis Summary*)..... 72

Tabel 22 Matriks SWOT Usaha Ikan Patin Desa Pandau Jaya Tahun 2020. 75

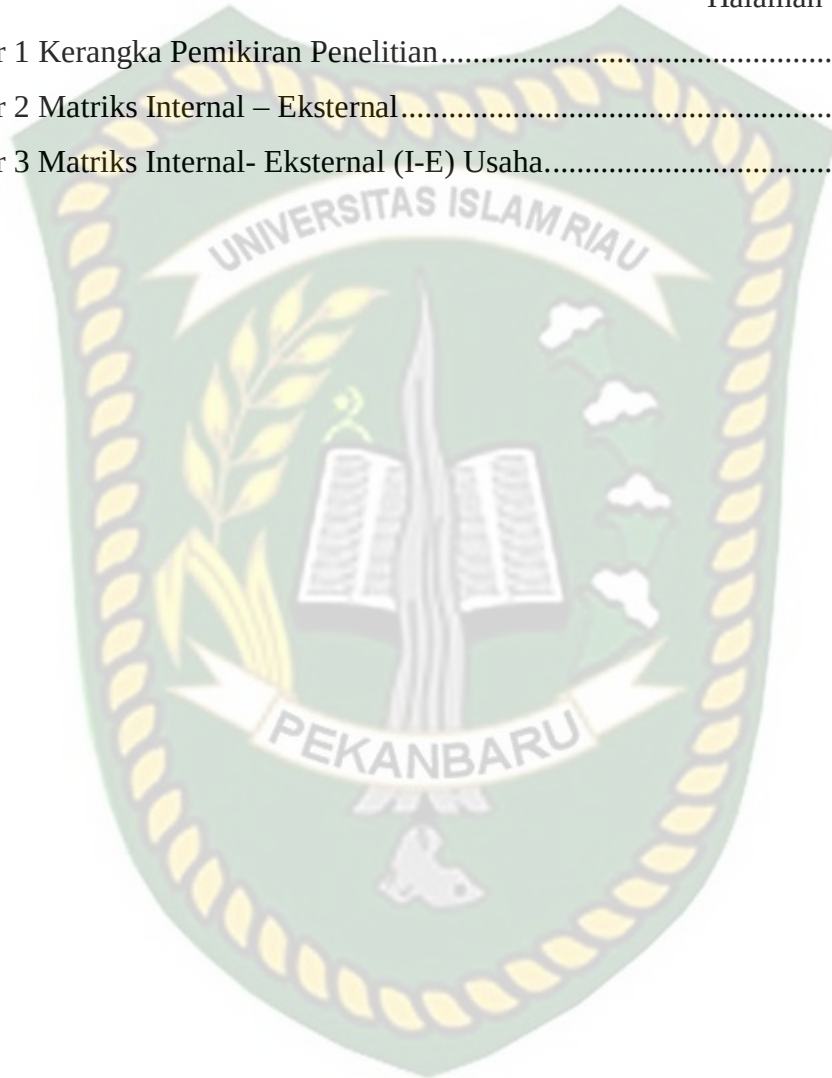


Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
1. Gambar 1 Kerangka Pemikiran Penelitian.....	36
2. Gambar 2 Matriks Internal – Eksternal.....	47
3. Gambar 3 Matriks Internal- Eksternal (I-E) Usaha.....	74



Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
Lampiran 1 Karakteristik Responden Usaha Pembesaran Ikan Patin	85
Lampiran 2 Profil Usaha Pembesaran Ikan Patin	85
Lampiran 3 Pengadaan Bahan Baku Bibit Ikan	85
Lampiran 4 Pengadaan Bahan Baku Pelet	86
Lampiran 5 Pengadaan Bahan Baku Pakan Usus	86
Lampiran 6 Alat dan Biaya Penyusutan Alat	87
Lampiran 7 Biaya Penyusutan Penggunaan Pipa	87
Lampiran 8 Biaya Penyusutan Mesin Air	87
Lampiran 9 Biaya Penyusutan Jaring Kolam	88
Lampiran 10 Biaya Penyusutan Kabel Listrik	88
Lampiran 11 Laba Rugi Usaha Pembesaran Ikan Patin	89
Lampiran 12 Laba Rugi per Pengusaha (Bpk. Mulyadi)	90
Lampiran 13 Laba Rugi Usaha Kolam (Bpk Edi Candra)	91
Lampiran 14 Laba Rugi Usaha Kolam (Bpk Yohandri)	92
Lampiran 15 Laba Rugi Usaha Kolam (Bpk Anto)	93

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sektor pertanian merupakan sektor yang dapat diandalkan dalam pemulihan perekonomian nasional. Berbagai hal dapat dilakukan untuk dapat mengembangkan pertanian sejak

saat ini. Maka sektor pertanian khususnya yang ada di daerah-daerah yang memiliki potensi unggul untuk pertanian diharapkan dapat meningkatkan pendapatan daerah terutama dari penduduk pedesaan yang masih di bawah garis kemiskinan. Untuk itu berbagai investasi dan kebijakan telah dilakukan pemerintah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi di sektor pertanian (Anggriawan, Indriawati, 2013).

Sektor perikanan merupakan salah satu sektor pertanian yang mempunyai potensi dan peranan penting bagi perekonomian Indonesia. Peranan sektor perikanan dalam pembangunan nasional terutama bisa dilihat dari fungsinya sebagai penyedia bahan baku pendorong agroindustri, peningkatan devisa melalui penyediaan ekspor hasil perikanan, penyedia kesempatan kerja, peningkatan pendapatan nelayan atau petani ikan dan pembangunan. Perikanan dan kelautan Indonesia memiliki potensi pembangunan ekonomi dan termasuk prospek bisnis yang cukup besar, sehingga dapat dijadikan sebagai sektor andalan untuk mengatasi krisis ekonomi (Dahuri 2000).

Di Indonesia sendiri masih banyak produksi yang didominasi perikanan tangkap di perairan laut dibandingkan dengan budidaya air tawar. Namun sekarang ini produksi perikanan budidaya menurut komoditas utama telah banyak didominasi perikanan air tawar.

Salah satu komoditi perairan air tawar yang mendapat prioritas dibudidayakan adalah ikan Patin. Ikan patin dikenal sebagai komoditi yang berprospek cerah. Ikan patin merupakan salah satu ikan air tawar yang memiliki peluang ekonomi untuk dibudidayakan, mulai dari usaha pembenihan, pembesaran dan pengolahan.

Provinsi Riau sebagai salah satu provinsi penghasil ikan patin di Indonesia yang produksinya di dominasi oleh Kabupaten Kampar sebagai penghasil ikan patin di provinsi Riau. Kabupaten Kampar merupakan daerah dimana ikan Patin menjadi produk unggulan karena ikan Patin banyak ditemui dan hidup di daerah sungai-sungai yang ada di Kampar, selain itu kondisi georgrafis yang sangat sesuai untuk syarat hidup ikan tersebut.

Tabel 1 Produksi ikan Patin di Provinsi Riau (ton/tahun) 2018.

No	Kabupaten/ Kota	Produksi (ton/tahun)
1.	Kuantan Singingi	409,56
2.	Indragiri Hulu	1.001,21
3.	Indragiri Hilir	455,96
4.	Pelalawan	4.562,90
5.	Siak	194,21
6.	Kampar	25.942,66
7.	Rokan Hulu	441,27
8.	Rokan Hilir	1.778,52
9.	Bengkalis	22,79
10.	Kepulauan Meranti	0,30
11.	Pekanbaru	2.205,74
12.	Dumai	25,50

Sumber BPS Provinsi Riau 2019

Berdasarkan Tabel, produksi ikan patin terbesar berada di kabupaten Kampar dengan produksi sebesar 25.942,66 ton/tahun dan produksi terkecil berada di kabupaten Kepulauan Meranti dengan produksi hanya sebesar 0,30 ton/tahun. Ini dikarenakan Kabupaten Kampar merupakan daerah persebaran ikan Patin.

Kabupaten Kampar merupakan kabupaten penghasil ikan patin terbesar berdasarkan data yang ada, ikan patin yang merupakan produk unggulan dari kabupaten ini dibuktikan dengan hampir setiap daerah kecamatan yang ada di kabupaten Kampar ini menjadi daerah penghasil ikan patin. Berikut data produksi ikan patin di setiap kecamatan yang ada di kabupaten Kampar.

Tabel 2 Produksi ikan patin di Kabupaten Kampar (Ton/tahun) tahun 2018

No	Kabupaten	Produksi (Ton/tahun)
1	Kampar Kiri	332,40
2	Kampar Kiri Hulu	59,60
3	Kampar Kiri Hilir	-
4	Gunung Sahilan	1.107,60
5	Kampar Kiri Tengah	230,00
6	XIII Koto Kampar	17.966,50
7	Koto Kampar Hulu	37,00
8	Kuok	838,80
9	Salo	334,40
10	Tapung	-
11	Tapung Hulu	75,25
12	Tapung Hilir	571,00
13	Bangkinang Kota	140,60
14	Kampar	496,10
15	Kampa	1.555,80
16	Rumbio Jaya	592,80
17	Kampar Utara	376,90
18	Tambang	470,00
19	Siak Hulu	704,30
20	Perhentian Raja	-
21	Bangkinang	38,50
Jumlah		25.942,55
Rata-rata		1.235,35

Sumber BPS Kabupaten Kampar 2019

Menurut badan pusat statistik data dari Tabel, produksi ikan patin terbesar berada pada Kecamatan XIII Koto Kampar dengan produksi sebesar 17.966,50 ton/tahun pada tahun 2018, kemudian produksi terkecil berada di Kecamatan Koto Kampar Hulu dengan produksi hanya 37 ton/tahun dan beberapa kecamatan yang tidak memproduksi ikan patin sama sekali seperti kecamatan Perhentian Raja, Tapung dan Kampar Kiri Hilir.

Siak Hulu merupakan salah satu kecamatan yang termasuk di dalam Kabupaten Kampar yang memproduksi ikan patin dan memiliki hasil produksi sebesar 704,30 ton pada tahun 2018. Siak Hulu merupakan kecamatan yang memiliki 12 desa dan di antaranya adalah Desa Pandau Jaya yang merupakan salah satu desa yang memproduksi ikan patin untuk daerah kawasan Kota Pekanbaru, namun produksi ikan yang ada di desa ini belum cukup untuk memenuhi kebutuhan ikan patin untuk kota Pekanbaru, itu semua disebabkan karena keterbatasan produksi akibat keterbatasan modal dan belum mampu menciptakan bahan baku produksi secara mandiri selain itu adanya perubahan harga input produksi yang cenderung meningkat sehingga membuat para pengusaha ikan patin yang ada di desa ini sulit untuk menambah produksinya.

1.2. Rumusan Masalah

Usaha pembesaran ikan Patin di Kabupaten Kampar banyak dilakukan, hal ini dikarenakan usaha pembesaran ini memiliki prospek usaha yang cukup menjanjikan, perputaran uang yang cepat dengan resiko budidaya yang relatif kecil, serta kecenderungan masyarakat yang bergeser pada pola makan sehat dengan menjadikan ikan sebagai salah satu sumber protein hewani yang harganya lebih murah dibandingkan dengan daging ayam atau sapi. Ini membuat petani merasa bahwa budidaya ikan Patin

merupakan usaha yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi terutama di Desa Pandau Jaya Kecamatan Siak Hulu. Namun terdapat masalah pada usaha pembesaran ikan patin di desa ini yaitu belum dapat menciptakan bahan baku bibit dan pakan produksi secara mandiri dan biaya input produksi yang cenderung meningkat sehingga biaya produksi relatif besar sehingga berpengaruh terhadap pendapatan pengusaha yang cenderung menurun.

Berdasarkan uraian di atas terdapat beberapa perumusan masalah, maka penelitian ini dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Patin

1. Bagaimana karakteristik pengusaha dan profil usaha pembesaran ikan Patin di Desa pandau jaya Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar?
2. Bagaimana usaha pembesaran ikan Patin di Desa Pandau Jaya, Kecamatan Siak Hulu, Kabupaten Kampar?
3. Bagaimanakah strategi pengembangan usaha pembesaran ikan Patin di Desa Pandau Jaya, Kecamatan Siak Hulu, Kabupaten Kampar?

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berpedoman pada permasalahan yang telah diuraikan di atas maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis:

1. Mengetahui karakteristik pengusaha dan profil usaha pembesaran ikan patin di Desa Pandau Jaya, Kecamatan Siak Hulu, Kabupaten Kampar.
2. Menganalisis usaha pembesaran ikan patin di Desa Pandau Jaya, Kecamatan Siak Hulu, Kabupaten Kampar.
3. Menentukan strategi pengembangan usaha pembesaran ikan Patin di Desa Pandau Jaya, Kecamatan Siak Hulu, Kabupaten Kampar.

Manfaat penelitian :

1. Bagi penulis, penelitian ini diharapkan dapat membantu penulis menambah ilmu pengetahuan dan menjadikan penulis lulus sarjana dengan tulisan ini.
2. Bagi pengusaha, penelitian ini diharapkan menjadi pedoman bagi petani dalam mengambil keputusan manajemen dan strategi dalam mengembangkan usaha.
3. Bagi investor dan lembaga keuangan, penelitian ini diharapkan dapat menjadi pertimbangan untuk penanaman modal usaha.
4. Bagi pemerintah, penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi pemerintah dalam membuat kebijakan yang dapat mendukung kegiatan pertanian.

1.4. Ruang Lingkup Penelitian

Untuk memfokuskan pembahasan dan menjaga agar tidak terjadi penyimpangan dari segi tujuan penelitian yang telah ditentukan maka dilakukan beberapa batasan. Analisis karakteristik pengusaha ikan Patin meliputi; umur, tingkat pendidikan, pengalaman usaha dan jumlah tanggungan keluarga. Profil usaha meliputi: sejarah usaha, skala usaha dan bentuk usaha. Analisis usaha pembesaran ikan Patin meliputi; teknologi produksi, biaya produksi (biaya tetap dan biaya variabel), produksi penyusutan alat produksi, pendapatan kotor dan pendapatan bersih usaha, efisiensi usaha.

Sedangkan strategi pengembangan usahanya dianalisis menggunakan matriks SWOT dan matriks IE yang pertama dilakukan analisis internal yang bertujuan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan usaha, dilanjutkan dengan tahap kedua yaitu menganalisis eksternal untuk mengetahui peluang dan ancaman usaha, dan tahap akhir yaitu rumusan strategi yang bisa diterapkan pengusaha pada usahanya

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kaidah Ke Islaman Tentang Ikan

Pokok dan Kaidah ajaran islam terdapat 2 :

1. Perintah beribadah kepada Allah semata tidak ada seukut bagi-nya dan mengobarkan semangat kepadanya. Memberikan loyalitas kepadanya dan mengkafirkan orang yang meninggalkannya.
2. Memberikan peringatan dari kesyirikan dalam beribadah kepada Allah dan bersikap tegas dan membangun permusuhan padanya serta mengkafirkan orang yang melakukannya.

Dari pembagian kaidah di atas penulis menetapkan Q.S AN-NAHL (16):14 sebagai salah satu perintah Allah kepada manusia yang menggunakan lautan sebagai salah satu tempat mencari sumber makanan daging segar berupa ikan yang ada di lautan

وَهُوَ الَّذِي سَخَّرَ الْبَحْرَ لِنَآكُلُوْا مِنْهُ لَحْمًا طَرِيًّا وَتَسْتَخْرِجُوْا مِنْهُ حُلِيَّةً تَلْبَسُوْنَهَا وَتَرَوْنَ
بِالْفُلْكُمْ وَآخِرُ فِيْهِ وَلِتَبْتَغُوْا مِنْ فَضْلِهِ وَلَعَلَّكُمْ تَشْكُرُوْنَ

Penelitian ini didasarkan pada Al-Quran surat (An-Nahl [16]:14

Artinya:Dan Dialah,ALLAH yang menundukkan lautan (untukmu), agar kamu dapat memakan dari padanya daging yang segar (ikan), dan kamu mengeluarkan dari lautan itu perhiasan yang kamu pakai; dan kamu melihat bahtera layar padanya, dan supaya kamu mencari (keuntungan) dari karunia-nya, dan supaya kamu bersyukur.

Dari ayat tersebut dapat dimaknai arti kalimat tersebut bahwasanya pada perairan terdapat makhluk-makhluk Allah yang dapat dijadikan manusia agar bisa memanfaatkannya sebagai bahan pangan maupun produk lainnya.

Ikan patin pada dasarnya merupakan ikan yang hidup di per airan tawar namun karena permintaan konsumen yang tinggi maka ikan patin harus dibudidayakan. Ayat ini sekaligus menjadi dasar pemikiran dari penulis melakukan penelitian.

2.2. Ikan Patin (*Pangasius sp*)

Ikan patin merupakan anggota kelompok *catfish* dari perairan Asia Tenggara yang beriklim tropis dengan suhu berkisar 22-26 °C dengan pH 6,7-7,5. Ikan Patin termasuk ikan dasar, namun sesekali muncul ke permukaan air untuk menghirup oksigen langsung dari udara. Pada habitat aslinya di sungai dan muara sungai, patin bersifat karnivora dengan memakan berupa ikan-ikan kecil, cacing, serangga, udang-udang kecil dan moluska. Panjang ikan ini untuk keperluan konsumsi umumnya berkisar 30-35 cm namun panjang ikan dapat mencapai 120cm. Ikan ini merupakan jenis ikan konsumsi yang hidup di air tawar, berbadan panjang dan berwarna putih keperakan dengan punggung sedikit berwarna biru.

Rasa daging ikan yang enak dan berlemak dan memiliki daging yang lebih tebal dibandingkan dengan ikan Lele yang cenderung berbau amis dan dagingnya sedikit lebih tipis atau sedikit. Ikan ini memiliki kandungan nutrisi yang banyak sehingga masyarakat menjadikan Patin sebagai ikan yang mempunyai nilai ekonomis tinggi. Ikan patin banyak dikonsumsi oleh masyarakat karena kandungan gizi yang tinggi dan memiliki banyak manfaat seperti meningkatkan metabolisme tubuh, mempercepat perbaikan dan pertumbuhan seluruh tubuh, membuat peluang usahanya semakin terbuka

Di Indonesia terdapat 13 jenis spesies ikan Patin dengan daerah penyebaran terutama di Jawa, Sumatera, dan Kalimantan. Jenis ikan Patin diantaranya adalah Patin Siam. Ikan Patin jenis Siam memiliki toleransi tinggi terhadap lingkungan dibandingkan dengan ikan patin jenis lain, namun mempunyai daging yang berwarna kekuningan (Suryaningrum, 2012).

Ikan patin merupakan bahan makanan yang penting sebagai sumber zat gizi bagi masyarakat. Ikan patin mengandung kadar protein yang cukup tinggi dan mengandung semua asam amino esensial serta mengandung lisin dan arginin yang lebih tinggi dibandingkan dengan protein susu dan daging. Kandungan lemak ikan patin juga tergolong rendah, bahkan jauh lebih rendah dibandingkan dengan lemak pada daging sapi dan daging ayam. Lemak ikan patin mengandung asam lemak jenuh tinggi yakni 50,28 – 64,42 % dari total asam lemak. Adapun kandungan asam lemak tidak jenuh tunggalnya berkisar 27,79 – 43,49% sedangkan kandungan asam lemak tak jenuh gandanya rendah berkisar (6,93 – 13,07% dari total asam lemak). Jumlah kandungan gizi ikan Patin dilihat pada tabel 4.

Tabel 3 Kandungan gizi ikan Patin

NO	Informasi Gizi	Kandungan/100 gram
1	Energi	89 kalori
2	Lemak	2,96gram
3	Protein	14,91 gram
4	Karbohidrat	0 gram

Sumber: Mahyuddin (2008)

Berdasarkan tabel 3. Kandungan gizi pada ikan Patin memiliki komposisi gizi yang besar, kandungan gizi pada ikan Patin yang terbesar pada bagian protein dan

energi. Oleh karena itu ikan Patin sangat direkomendasikan untuk dikonsumsi. Apalagi harga ikan yang tergolong terjangkau dan mudah diperoleh.

Ikan patin merupakan ikan jenis air tawar asli perairan Indonesia yang berhasil didomestikasi, sebagai ikan unggul dan ekonomis, serta pengembangan budidaya yang cukup prospektif. Dukungan untuk pengembangan ikan inipun cukup tersedia, mulai dari luas lahan, petani, tenaga kerja penguasaan teknologi budidaya dan pasar. Untuk budidaya patin media/lingkungan yang dibutuhkan tidaklah rumit karena ikan patin termasuk ikan berjenis *catfish* yang mampu bertahan pada lingkungan perairan yang tidak bagus misalnya keadaan kekurangan oksigen. Umumnya ikan patin jantan pertumbuhannya lebih cepat dari pada patin betina (Adria dan Jenny, 2006).

Ikan patin mempunyai bentuk tubuh yang panjang. Mulutnya berada agak di sebelah bawah (sub-terminal) dengan dua pasang kumis. Selain sirip ekor yang bentuknya seperti gunting, ikan ini juga memiliki sirip dada dan sirip punggung. Warna tubuhnya kelabu kehitaman dengan warna perut sedikit abu keputih-putihan. Kepalanya lebar dan pipih, nama lain ikan ini adalah ikan jambal (Hernowo, 2001). Pada ikan patin diketahui sebagai pemakan segala namun cenderung bersifat karnivora hal ini dilihat dari perilaku ikan yang hidupnya bersifat nocturnal dan berasal dari jenis *catfish* (Susanto dan Amri, 1999). Hernowo (2001) mengklasifikasikan ikan patin sebagai berikut:

(*pangasius sp*)

Filum ; *Chordata*

Kelas ; *Pisces*

Sub-kelas ; *Teleostei*

Famili ; *Pangasidae*

Genus ; *Pangasius*

Spesies ; *Pangasius sp*

Potensi pengembangan budiaya ikan patin di Indonesia masih terbuka sangat luas, baik dengan budidaya kolam ataupun di perairan umum dengan menggunakan keramba dengan jaring apung maka seharusnya Indonesia mengambil peran besar sebagai penghasil dan pengeksport ikan patin dunia menyaingi Negara Vietnam.

Pada budidaya ikan patin, salah satu hal yang menjadi peluang bagi pembudidaya ikan patin adalah masih kurang seimbangnya anatar perbandingan jumlah produksi dengan jumlah permintaan ikan patin. Saat ini jumlah produksi yang menunjukkan kecenderungan selalu lebih rendah dari pada jumlah permintaan. Padahal dari sisi teknologi, sebenarnya sudah ditentukan beberapa teknik budidaya ikan patin yang memungkinkan dilakukannya pembudidayaan ikan patin secara intensif di berbagai media pemeliharaan (Khairuman dan Sudenda , 2002).

Menurut *National fisheriesinstitute* di AS, ikan patin dengan daging berwarna putih dan beraroma ringan yang ada di pasaran AS merupakan ikan yang berasal dari Asia. Dengan kata lain, penggunaan ikan patin di industri makanan AS menggambarkan adanya peluang yang dapat terus dimanfaatkan oleh eksportir dan pengusaha ikan patin. Bisnis ikan patin di pasar domestik dan luar negri memiliki prospek bisnis yang besar. Terlebih sudah banyak pengusaha ikan patin yang menguasai teknologi budidaya dan cara pengolahan ikan patin yang tepat. Namun demikian produksi di Indonesia sebagian besar masih berupa ikan patin yang segar. Padahal akan ada banyak nilai tambah apabila

ikan patin telah diolah menjadi ikan *fillet* yang memiliki nilai jual yang tinggi dan lebih diminati masyarakat global.

2.3. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha

2.3.1. Karakteristik Pengusaha

Menurut Saragih (2013), karakteristik merupakan ciri atau sifat secara alamiah melekat pada diri seseorang yang meliputi umur, jenis kelamin, ras/suku, pengetahuan, agama, dan sebagainya. Karakteristik pengusaha terdiri dari beberapa komponen yaitu: umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga.

2.3.1.1. Umur.

Umur merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan (Cahyono 1998). Umur produktif berkisar antara 15-64 tahun yang merupakan umur ideal bagi para pekerja. Di masa produktif, secara umum semakin bertambahnya umur maka pendapatan akan semakin meningkat, yang tergantung juga pada jenis pekerjaan yang dilakukan. Kekuatan fisik seseorang untuk melakukan aktivitas sangat erat kaitannya dengan umur karena bila umur seseorang telah melewati masa produktif, maka semakin menurun kekuatan fisiknya sehingga produktivitasnya pun menurun dan pendapatan juga ikut menurun.

Faktor umur dapat mempengaruhi jumlah kepemilikan usaha ikan patin sebab pengusaha yang berusia cukup produktif memiliki tenaga yang cukup banyak dibandingkan dengan pengusaha ikan dalam menjalankan usahanya. Bahwa semakin bertambahnya umur mengakibatkan usaha akan semakin menurun (Suwarta,dkk 2012). Mampu bekerja berarti mampu melakukan kegiatan yang mempunyai nilai ekonomis, yaitu bahwa kegiatan tersebut menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi

kebutuhan masyarakat. Secara fisik kemampuan bekerja diukur dengan usia atau umur. Dengan kata lain, orang dalam usaha usia kerja tersebut dinamakan tenaga kerja (Payaman J. Simanjuntak, 2001).

2.3.1.2. Tingkat pendidikan.

Dalam prakteknya hubungan antara tingkat pendidikan dan tingkat adopsi pertanian adalah berjalan secara tidak langsung, kecuali bagi mereka yang belajar secara spesifik tentang inovasi baru tersebut di sekolah (Soekartawi 1998). Tinggi rendahnya pendidikan pengusaha tidak berdampak pada usaha yang dijalankan. Hal ini berbanding terbalik dengan pendapat (Murwanto 2008), yang menyatakan bahwa tingkat pendidikan yang memadai akan berdampak pada peningkatan kinerja dan kemampuan usaha yang dijalankan.

2.3.1.3. Pengalaman berusaha

Pengalaman bekerja biasanya dihubungkan dengan lamanya seseorang bekerja dalam bidang tertentu (misalnya lama seseorang bekerja sebagai pengusaha) hal ini disebabkan karena semakin lama orang tersebut bekerja, berarti pengalaman bekerjanya tinggi sehingga secara langsung akan mempengaruhi pendapatan (Suwita, 2011).

Hal ini sesuai dengan pendapat (Febriana dan Lina 2008). Bahwa pengalaman berbudidaya yang cukup lama memberikan indikasi bahwa pengetahuan dan keterampilan budidaya terhadap manajemen pemeliharaan ikan mempunyai kemampuan lebih baik. Semakin lama budidaya maka semakin berpengalaman dan mereka dapat belajar dari pengalaman yang pernah dialaminya untuk memajukan usaha selanjutnya (Atmadaliga 1995).

2.3.1.4. Tanggungan keluarga.

Jumlah tanggungan keluarga berpengaruh pada kemampuan pengelolaan ekonomi keluarga, apabila dalam keluarga tersebut banyak terdapat anggota keluarga berusia produktif maka beban yang ditanggung kepala keluarga akan berkurang karena pada usia tersebut anggota keluarga dapat bekerja membantu meningkatkan pendapatan keluarga. Semakin banyak anggota keluarga akan semakin besar pula beban hidup yang akan ditanggung atau harus dipenuhi. Jumlah anggota keluarga akan mempengaruhi keputusan pengusaha dalam berusaha (Soekartawi, 1999).

2.3.2. Profil Usaha

Profil usaha merupakan laporan yang memberikan gambaran tentang sejarah, bentuk usaha dan tujuan usaha di masa depan pada sebuah bisnis. Menurut (Kriyantono, 2008). Profil usaha merupakan tulisan praktisi yang berisi gambaran umum perusahaan. Gambaran ini tidak sepenuhnya lengkap, detail dan mendalam. perusahaan bisa memilih poin-poin apa saja yang ingin disampaikan secara terbuka kepada publiknya. Adapun beberapa aspek profil usaha sebagai berikut:

2.3.2.1. Sejarah Usaha

pengertian sejarah menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) merupakan asal-usul (keturunan), silsilah kejadian dan peristiwa yang benar-benar terjadi pada masa lampau (riwayat), pengetahuan atau uraian tentang peristiwa dan kejadian yang terjadi di masa lampau (ilmu sejarah).

Sejarah perusahaan merupakan cakupan dari pendiri perusahaan, jajaran direksi, asal-muasal perusahaan dan proses berkembangnya suatu perusahaan.

2.3.2.2. Bentuk Usaha.

Setiap bentuk badan usaha mempunyai ciri-ciri tersendiri. Pemilihan bentuk badan usaha yang paling sesuai untuk suatu bisnis tertentu harus ditetapkan pada saat perusahaan akan didirikan atau akan mulai melaksanakan operasinya (Firdaus, 2012).

2.3.2.3. Skala Usaha.

Menurut E. Astuti (2013), skala usaha adalah kemampuan perusahaan dalam mengelola usahanya dengan melihat beberapa jumlah karyawan yang dipekerjakan dan berapa besar pendapatan yang diperoleh perusahaan dalam satu periode akuntansi.

Menurut undang-undang Republik Indonesia Nomor 17 tahun 2013 tentang skala usaha mikro, kecil, dan menengah. Kriteria skala usaha kecil adalah sebagai berikut:

1. Memiliki kekayaan bersih dari Rp.50.000.000 sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000 sampai dengan paling banyak Rp.2.500.000.000

2.4. Usaha Pembesaran Ikan Patin

2.4.1. Teknologi Produksi

Pembesaran ikan patin di kolam khusus untuk pembesaran patin ini dilakukan setelah ikan tersebut dipelihara dahulu di kolam pendederan. Namun ada beberapa orang yang memeliharanya langsung tanpa harus memelihara di kolam pendederan. Pemeliharaan di kolam pendederan dilakukan untuk ikan patin yang masih kecil sehingga harus didederkan dahulu akan tetapi bila ukuran benih sudah berukuran besar maka pendederan tidak perlu dilakukan lagi atau bisa langsung dipelihara di kolam

pembesaran. Ikan patin tidak selalu memilih jenis kolam tertentu. Ikan ini dapat dipelihara dan tetap bisa tumbuh dengan baik di berbagai jenis kolam (Khairuman dan Amri, 2009).

Ada berbagai jenis alternatif media untuk pembesaran ikan patin. Diantaranya yaitu kolam tanah, kolam semen, dan kolam terpal. Selain itu pembesaran ikan ini dapat dilakukan di keramba atau jaring apung sebagai alternatif lainnya. Masing-masing kolam memiliki kekeurangan dan kelebihan, sebaiknya kita memilih jenis kolam yang sesuai dengan lingkungan, lokasi, anggaran dan kemampuan yang dimiliki.

Media budidaya seperti yang telah dijelaskan di atas. Kolam harus dikeringkan terlebih dahulu sampai kolam retak-retak sebelum ditaburi pupuk kompos di permukaan dasar kolam dengan tujuan membuat bibit fitoplankton nantinya. Setelah dipupuk taburkan juga kapur dan pupuk urea yang tujuannya untuk menstabilkan kadar asam air. Setelah proses ini selesai biarkan selama dua hari tanpa perlakuan, setelah itu lakukan penebaran benih. Waktu yang tepat untuk menebarkan benih yaitu pagi atau sore hari, apabila dilakukan pada siang hari bibit akan shock karena suhu kolam yang panas. Jika penebaran terpaksa dilakukan di siang hari, maka harus dicek terlebih dahulu kondisi kolamnya apakah telah ditumbuhi plankton dan subur, sehingga cahaya tidak dapat mengganggu suhu air (Puspita dan Ahmad, 2014).

Pengaturan pakan merupakan hal yang paling penting dalam budidaya ikan patin. Pemberian pakan diatur dalam tiga periode yaitu 1; periode awal (fase pemuasan) yaitu lima hari setelah benih ditebarkan ke dalam kolam, 2; periode kedua (pemberian pelet rendam) yaitu dengan merendam pelet dengan tujuan mengurangi resiko tumbuhan patogen yang disebabkan dari muntahan ikan yang berlebihan makan selepas berpuasa

dan pada periode ke 3; (pemberian pelet biasa) yaitu dengan cara menebarkan pelet ke berbagai titik kolam sehingga benih dapat menjangkaunya. Frekuensi pemberian sebanyak dua kali yaitu pagi dan sore hari (Suryaningrum, 2012).

2.4.2. Biaya Produksi

Biaya merupakan pengorbanan semua yang perlu dilakukan untuk suatu proses produksi, yang dinyatakan dengan satuan uang dalam harga pasar yang berlaku, baik yang telah terjadi maupun akan terjadi. Biaya eksplisit merupakan biaya yang terlihat secara fisik, misalnya berupa uang. Sementara itu yang dimaksud biaya implisit yaitu biaya yang tidak terlihat secara langsung, seperti biaya penyusutan barang modal dan biaya kesempatan (Anonim, 2012).

Biaya produksi adalah besarnya biaya yang dikeluarkan pengusaha dalam melakukan budidaya ikan. Dalam kegiatan budidaya besar kecilnya biaya produksi akan menentukan keberhasilan budidaya untuk memperoleh pendapatan atau penerimaan yang maksimum. Pengeluaran biaya produksi yang besar belum tentu dapat menghasilkan pendapatan yang besar pula, hal ini tergantung pengusaha dalam mengalokasikan biayanya sesuai dengan kegiatan budidaya. Biaya terbagi menjadi ;

a. Biaya tetap (*Fixed cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan dalam berusaha yang tidak tergantung pada jumlah produksi yang akan dihasilkan (Mulyadi, 2005). Biaya tetap merupakan semua jenis biaya yang besar kecilnya produksi tidak tergantung dengan besar kecilnya produksi (Hanafie, 2010). Seperti;

1. Penyusutan adalah selisih nilai beli alat dengan sisa dibandingkan dengan masa pakai alat tersebut dalam kurun waktu tertentu.

2. Gaji adalah bentuk pembayaran periodik dari seorang pemilik usaha atau majikan pada karyawan yang dinyatakan pada suatu kontrak kerja.
3. Bunga bank merupakan batas jasa yang diberikan pihak bank kepada nasabah berdasarkan prinsip konvensional baik itu menjual atau membeli produknya.
4. Promosi merupakan arus informasi satu arah yang dapat mengarahkan organisasi atau seseorang untuk menciptakan transaksi antara penjual dan pembeli.
5. Pajak merupakan iuran wajib yang dipungut oleh pemerintah dari masyarakat (wajib pajak) untuk menutupi pengeluaran negara atau menjadi bagian pendapatan dari negara yang bertujuan untuk pembangunan negara.
6. Izin usaha adalah bentuk persetujuan antara pihak yang berwenang atas pendiri usaha yang akan dibuat yang dilakukan oleh perorangan maupun organisasi

Biaya di atas tersebut merupakan biaya yang akan dikeluarkan dalam jumlah yang tetap terlepas apakah aktivitas produksi, pembentukan jasa, penjualan meningkat atau menurun, dalam jangka pendek.

b. Biaya variabel (*variable cost*)

Biaya variabel merupakan biaya yang dikeluarkan oleh pengaruh besar kecilnya produksi. Menurut (Garrison, 2009) biaya variabel merupakan jenis biaya yang difungsikan untuk melengkapi biaya tetap dan bersifat dinamis. Ia mengikuti jumlah unit yang akan diproduksi ataupun banyak aktivitas yang akan dilakukan. Pada biaya ini, jumlah yang akan dikeluarkan per unit atau per aktivitas justru jumlah berjumlah secara total jumlahnya akan menyesuaikan dengan jumlah yang akan diproduksi ataupun aktivitas yang akan dilakukan. Biaya variabel antara lain;

1. Bahan baku merupakan bahan mentah yang menjadi dasar pembuatan suatu produk yang mana bahan tersebut dapat diolah melalui proses tertentu menjadi barang dengan bentuk yang lain.
2. Bahan penunjang merupakan semua bahan selain bahan baku yang berguna untuk bahan pelengkap pada proses pembuatan suatu barang.
3. Upah merupakan hak pekerja atau karyawan yang akan diterima dalam bentuk uang sebagai imbalan atas apa yang telah dikerjakan dan sesuai dengan porsi dan kemampuan atau (*skill*) pekerja yang ditetapkan dan dibayarkan sesuai dengan kontrak atau perundang undangan kerja.
4. Listrik sebagai sumber energi untuk pencahayaan kolam pada malam hari.
5. Biaya pengawasan merupakan biaya yang dikeluarkan untuk operasional dalam melakukan kontrol di tempat usaha.

Biaya di atas merupakan biaya variabel yang akan dikeluarkan oleh pengusaha sesuai dengan jumlah produksi.

2.4.3. Produksi

Produksi merupakan seluruh kegiatan atau proses yang mengubah masukan menjadi keluaran dalam arti sempit, pengertian produksi hanya dimaksudkan kegiatan yang menghasilkan barang baik setengah jadi atau barang jadi, barang industri, suku cabang maupun komponen-komponen penunjang (Fuad, 2006).

Produksi merupakan sebagian kegiatan yang mentransformasikan masukan (input) menjadi keluaran (output), tercakup semua kegiatan yang menghasilkan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa serta kegiatan-kegiatan lain yang mendukung atau menunjang usaha untuk menghasilkan produk (J. Holzer, 2001)

Produksi merupakan aktivitas yang tercakup untuk menghasilkan barang dan jasa, serta kegiatan-kegiatan lain yang mendukung atau usaha untuk menghasilkan produksi tersebut (S. Assoury, 2001)

2.4.4. Pendapatan

Kegiatan usahatani bertujuan untuk mencapai produksi di bidang pertanian. Penerimaan usahatani akan mendorong petani untuk dapat mengalokasikan modal dalam berbagai kegunaan sebagai biaya produksi selanjutnya, untuk tabungan dan pengeluaran lain-lainnya guna memenuhi kebutuhan keluarga (Fadholi, 1998)

Besar kecilnya pendapatan dan keuntungan yang diterima pengusaha tidak hanya dipengaruhi oleh jumlah produksi dan biaya yang dikeluarkan, namun harga output merupakan salah satu faktor penting terhadap harga yang berlaku, sedangkan produsen selalu dalam posisi yang paling lemah kedudukannya dalam merebut pasar (Soekartawi, 1993). Pendapatan terbagi antara lain;

a. Pendapatan kotor

Pendapatan kotor adalah total nilai produksi dalam jangka waktu tertentu, baik yang dijual maupun yang tidak dijual, pengeluaran total (total biaya) yang diperoleh dari semua semua masukan yang habis terpakai atau tidak terpakai dalam satu kali produksi (Soekartawi, 1993).

b. Pendapatan bersih

Pendapatan bersih adalah selisih antara semua penerimaan dan pengeluaran kotor usaha. Penerimaan usaha yaitu nilai produk total usaha dalam jangka waktu tertentu, baik yang dijual atau yang tidak dijual. Penerimaan dihitung dengan mengalikan produk total

dengan harga yang berlaku di pasar. Sedangkan pengeluaran total merupakan nilai semua masukan yang habis di pakai atau dikeluarkan dalam proses produksi. Pendapatan berguna untuk mengukur imbalan yang diperoleh dari penggunaan faktor produksi (Soekartawi, 1993).

2.4.5. Efisiensi

Efisiensi merupakan hasil perbandingan antara output fisik dan input fisik. Semakin tinggi rasio output terhadap input maka semakin tinggi tingkat efisiensi yang dicapai. Efisiensi adalah salah satu cara untuk menilai efisiensi. Dalam pengertian umum efisiensi yaitu cara perusahaan dalam menghasilkan barang dan jasa yang cepat, lancar dan tanpa pemborosan. Dalam hubungannya dengan organisasi industri istilah efisiensi berhubungan dengan cara yang paling produktif untuk memanfaatkan sumber daya yang langka dalam hal ini, secara umum dikenal dua jenis efisiensi, yaitu efisiensi teknik dan ekonomi (Suharjo, 1991).

Efisiensi merupakan perbandingan yang terbaik menurut antara *input* (masukan) dengan *output* (hasil antara keuntungan dengan sumber-sumber yang dipergunakan), seperti halnya juga hasil optimal yang dicapai dengan penggunaan sumber daya yang terbatas. Dengan kata lain hubungan antara apa yang telah diselesaikan (S.P Hasibuan, 1984).

2.5. Strategi pengembangan Usaha

Menurut rangkuti (2004), semua organisasi memiliki kekuatan dan kelemahan dalam area fungsional bisnis. Tidak ada perusahaan yang sama kuatnya dalam rangka bisnis. Kekuatan dan kelemahan internal, digabungkan dengan peluang dan ancaman dari eksternal dan pernyataan misi yang jelas menjadi dasar untuk menetapkan tujuan

dan strategi. Tujuan dan strategi ditetapkan dengan maksud memanfaatkan kekuatan internal dengan mengatasi kelemahan.

Menurut David (2006), strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan jangka panjang. Strategi dapat mencakup ekspansi geografis, diversifikasi, akuisisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, pengurangan bisnis, divestasi, likuidasi dan *joint venture*. Strategi adalah tindakan potensial yang membutuhkan keputusan manajemen tingkat atas dan sumberdaya perusahaan dalam jumlah yang besar. Selain itu, strategi memiliki konsekuensi yang multifungsi dan multidimensi serta perlu mempertimbangkan faktor-faktor internal dan eksternal yang dihadapi.

Perumusan strategi mencakup identifikasi peluang dan ancaman eksternal suatu organisasi, kesadaran akan kekuatan dan kelemahan internal, penetapan jangka panjang, pencarian strategi alternatif dan pemilihan strategi tertentu untuk mencapai tujuan salah satu aspek manajemen strategi yaitu bahwa lembaga perlu merumuskan berbagai strategi untuk mengambil keuntungan dari peluang dan menghindari atau meminimalkan ancaman eksternal (David, 2009).

2.5.1. Lingkungan Internal-Eksternal

Lingkungan internal adalah kejadian dan kecenderungan dalam suatu usaha yang memengaruhi manajemen, karyawan, dan budaya organisasi. Wahid (2004), lingkungan internal merupakan lingkungan organisasi yang berada dalam organisasi tersebut dan berpengaruh langsung pada perusahaan. Identifikasi faktor-faktor internal suatu perusahaan dapat menjadi kekuatan dan kelemahan bagi perusahaan tersebut. Faktor yang termasuk ke dalam lingkungan internal antara lain manajemen, produksi, SDM, keuangan serta pemasaran.

Lingkungan eksternal yang berada di luar usaha saling memepertukarkan sumberdayanya dengan organisasi tersebut dan tergantung satu sama lain. Organisasi mendapatkan input (bahan baku, uang, tenaga kerja) dari lingkungan kerja kemudian dirubah menjadi barang dan jasa.

Wahid (2004), lingkungan eksternal merupakan variabel-variabel di luar perusahaan yang tidak dapat dikontrol secara langsung oleh pihak manajemen perusahaan. Analisis lingkungan eksternal ini bertujuan untuk mengembangkan faktor-faktor peluang yang dapat dimanfaatkan perusahaan dan ancaman yang harus dihindari. Faktor-faktor lingkungan eksternal meliputi lingkungan jauh dan lingkungan industri. Lingkungan jauh ini termasuk didalamnya faktor sosial budaya dan teknologi, sedangkan lingkungan industri meliputi pendatang baru dan pesaing dalam industri

2.5.2. Strategi

Strategi pengembangan usaha merupakan tugas untuk menumbuhkan usaha, pengembangan usaha dapat dilakukan dengan beberapa cara;

- a. Perluasan skala usaha.

Cara umum yang digunakan untuk memperluas usaha;

1. Menambah kapasitas mesin yang digunakan dan tenaga kerja serta tambahan modal.
2. Menambah jenis produk atau jasa yang dihasilkan.
3. Menambah lokasi usaha di tempat lain.

Dalam menambah lokasi usaha harus memperhatikan beberapa aspek :

1. Produktivitas dan tenaga kerja.
2. Biaya (tetap dan variabel)

3. Biaya rata-rata

4. Skala produksi yang paling menguntungkan.

b. Perluasan cakupan usaha

Perluasan cakupan usaha dilakukan dengan mengembangkan jenis usaha baru di wilayah yang baru, serta dengan jenis produk yang bervariasi.

c. Perluasan dengan kerja sama

Perluasan usaha dengan kerjasama terbagi menjadi dua yaitu *joint venture* (bentuk kerja sama beberapa perusahaan dari berbagai negara) dan *merger merger* (proses penggabungan dua persero menjadi perusahaan).

Adapun alat bantu untuk merumuskan analisis strategi pengembangan adalah matriks IFE, matriks EFE, matriks SWOT, dan matriks QSPM(QSPM). Adapun analisis yang digunakan pada penelitian ini yaitu analisis SWOT. Untuk menerapkan perencanaan strategi pengembangan usaha memerlukan analisis SWOT. Menurut Rangkuti (2006), dengan melakukan analisis SWOT diharapkan dapat memperoleh perumusan alternatif strategi yang tepat bagi perusahaan guna mengatasi adanya kesenjangan antara peluang dan ancaman serta kekuatan dan kelemahan yang ada di dalam pengembangan usaha.

Analisis SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pengembangan usaha. Dalam pengembangan usaha tidak lepas dari faktor internal dan eksternal. SWOT adalah kependekan dari *strength, weaknesses, opportunities, and threats* (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) yang dihadapi pengusaha dalam mengembangkan usahanya. Analisis SWOT membandingkan antara kedua faktor tersebut.

Berikut adalah langkah-langkah penyusunan analisis SWOT di penelitian ini;

- a. Analisis faktor internal merupakan kondisi internal pembudidaya secara langsung maupun tidak langsung yang mempengaruhi keberhasilan dalam pengembangan usaha sehingga tercapainya tujuan.
- b. Analisis faktor eksternal merupakan keadaan dari luar usaha yang secara langsung atau tidak langsung mempengaruhi pengembangan usaha dalam mencapai tujuan. Apabila kondisi menjadi pendorong keberhasilan dalam pengembangan usaha maka merupakan bentuk peluang. Apabila menjadi penghambat usaha maka bentuk ancaman usaha.
- c. Pembobotan merupakan nilai bobot yang diberikan pada setiap indikator yang dianalisis dalam SWOT mempunyai tingkatan strategis yang berpengaruh langsung pada keberhasilan dalam pengembangan usaha.

2.5.3. Pengembangan Usaha

Dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha seorang wiaushawan umumnya melakukan pengembangan kegiatan melalui tahap-tahap tersebut.

- a. Memiliki ide usaha.

Ide usaha yang dimiliki wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul ketika melihat usaha orang lain berhasil, selain itu ide usaha juga dapat timbul dari lingkungan sekitar.

- b. Penyaringan ide/konsep usaha

Penyaringan ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktifitas penilaian kelayakan secara formal maupun yang dilakukan secara informal

- c. Mengembangkan rencana usaha

Wirausaha merupakan orang yang menggunakan sumberdaya untuk menghasilkan keuntungan. Maka komponen usaha yang dikembangkan yaitu perhitungan rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Menghitung laba-rugi merupakan awal dari pengembangan bisnis yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha (*bussines plan*), para wirausahawan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.

d. Implementasi rencana dan pengendalian

Rencana usaha yang telah dibuat secara terperinci ataupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Yang akan dilakukan wirausaha, dalam mengimplementasi rencana usaha seorang wirausaha akan mengerahkan seluruh sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha. Untuk keperluan perencanaan, menyiapkan jadwal yang jauh lebih rinci sebagai kalender waktu dan tindakan atau kalender implementasi adalah lebih baik.

Mengidentifikasi tahapan sangat penting dalam pengembangan usaha dan kapan hal tersebut terjadi. Kadang kita perlu membahas tahapan yang sudah dilakukan, sehingga pengkaji memahami seberapa cepat usaha telah berkembang sampai pada titik persiapan rencana usaha.

2.5.4. Matriks Internal-Eksternal (IE)

Matriks Internal-Eksternal IE didaasari pada dua area kunci yaitu rata-rata tertimbang IFE pada sumbu x dan total rata-rata EFE pada sumbu y. Pada sumbu x daari matriks IE, total rata-rata tertimbang dari 1,0 hingga 1,99 dianggap rendah, nilai dari 2,0 hingga 2,99 adalah menengah dan nilai dari 3,0 sampai 4,0 adalah tinggi (David 2012).

Tujuan menggunakan model ini yaitu untuk mendapatkan strategi bisnis di tingkat korporat yang detail.

2.5.5. Matriks SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor untuk merumuskan strategi usaha. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Keputusan strategis usaha perlu dipertimbangkan faktor internal yang mencakup kekuatan dan kelemahan maupun eksternal yang mencakup peluang dan ancaman. Oleh karena itu perlu adanya pertimbangan penting untuk analisis SWOT (David, 2004).

2.6. Penelitian Terdahulu

A.M Ichwan (2011) telah melakukan penelitian yang berjudul Strategi Pengembangan Usaha Mikro Ikan Layang Pindang Di Kecamatan Herlang Kabupaten Bulukumba. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat finansial usaha mikro ikan pindang, besarnya nilai tambah yang diperoleh serta strategi untuk mengembangkan usaha mikro ikan pindang. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dan kuantitatif dengan menggunakan alat bantu berupa kuisioner. Metode pengambilan sampel yang digunakan yaitu metode *sensus* dengan jumlah sampel sebanyak 20 orang. Analisis data yang digunakan adalah analisis finansial, analisis nilai tambah dan analisis SWOT. Hasil penelitian yang diperoleh yaitu keuntungan rata-rata yang diperoleh dalam satu kali produksi sebesar Rp 1.113.284. nilai R/C sebesar 1,44 *Break Event Point* atas dasar unit adalah 327 kg dan *Break Event Point* atas dasar rupiah adalah Rp 10.030.581 yang berarti usaha mikro ikan pindang akan mengalami titik impas saat memperoleh penerimaan sebesar Rp 10.030.581. dan volume produksi

mencapai 327kg; nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan ikan pindang sebesar Rp 14.356 per kg bahan baku; serta dirumuskan beberapa strategi pengembangan yaitu meningkatkan sarana dan fasilitas yang ada, memperkuat manajemen persediaan bahan baku, memanfaatkan peran pemerintah untuk melakukan pelatihan dan pembinaan, mengembangkan kemasan produk yang lebih menarik dan higienis.

Riska (2015) telah melakukan penelitian yang berjudul tentang Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele Pada Perseorangan “Toni Makmur” di Kawasan Agropolitan Desa Kauman Kecamatan Ngoto Kabupaten Jombang Jawa Timur. Tujuan penelitian ini adalah (1) mengetahui profil usaha, (2) menganalisis internal dan eksternal usaha, (3) menganalisis penerapan manajemen usaha, (4) menganalisis strategi pengembangan usaha ikan lele Toni Makmur. Jenis penelitian adalah deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa profil usaha budidaya ikan lele dumbo Toni Makmur terdiri dari sejarah dan perkembangan usaha. Manajemen usaha yang dijalankan pada usaha ini saling berkaitan mulai dari pra produksi sampai pasca produksi yang dipengaruhi oleh beberapa aspek yaitu aspek teknis, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek hukum, aspek pemasaran, aspek lingkungan dan aspek finansial. Hasil analisis IFAS didapatkan nilai sebesar 0,26 dan EFAS didapatkan hasil sebesar 0,36. Hasil analisis SWOT pada usaha ini berada pada kuadran 1, sehingga strategi yang diterapkan yaitu SO (*strength-opportunities*). Strategi SO adalah strategi yang memanfaatkan kekuatan internal yang dimiliki untuk menangkap peluang yang ada, pada usaha ini strategi SO yang digunakan dalam kategori sedang.

K. M. Dewi 2018 telah melakukan penelitian dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Ikan Nila Salina (*Oreochromis sp.*) Sebagai varietas Baru

Budidaya Perikanan dengan tujuan penelitian untuk mengidentifikasi kelayakan finansial serta faktor internal dan eksternal usaha Salina dalam rangka menyusun strategi pengembangan usaha budidaya ikan nila Salina. Metode yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif yang terdiri dari matriks *internal factor evaluation* (IFE), *external factor evaluation* (EFE), *internal-external* (IE), *strength weakness opportunities threats* (SWOT) dan dengan metode pengambilan keputusan *analitic hierarchy process* (AHP). Instrumen yang digunakan dalam analisis finansial adalah *Break Event Point* (BEP), *net present value* (NPV), *internal rate of return* (IRR), *net benefit cost ratio* (B/C Ratio), dan *payback periode* (PP). Berdasarkan analisis finansial, usaha Salina dinyatakan layak. Perolehan hasil dari perhitungan IFE adalah 2,18 dan EFE adalah 3,10, menempatkan posisi usaha Salina pada sel I. Hasil penilaian AHP menyatakan prioritas alternatif strategi adalah melakukan kegiatan promosi dan sosialisasi untuk memperkenalkan Salina sekaligus menarik minat masyarakat dan meningkatkan permintaan.

T. Farid (2019), telah melakukan penelitian tentang Analisis dan Strategi Pengembangan Ikan Lele (*Clarias SP*) di Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru, dengan tujuan penelitian : 1) menganalisis pengusaha dan profil usaha Kelompok Tani Okura Jaya, 2) analisis kelompok tani pembesaran ikan lele di Okura Jaya, 3) strategi pengembangan usaha ikan lele Kelompok Tani Okura Jaya. Penelitian ini menggunakan metode survei kasus pada usaha pembesaran ikan lele di Kelurahan Tebing Tinggi Okura, Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru. Selanjutnya penelitian dianalisis menggunakan analisis Deskriptif Kualitatif dan Deskriptif Kuantitatif melalui analisis usaha dan strategi pengembangan usaha

menggunakan analisis SWOT dan analisis IE. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Rata-rata pengusaha berumur produktif dengan umur 28-38 tahun, lama pendidikan rata-rata 12 tahun dengan pendidikan terakhir tingkat SMA dan rata-rata pengalaman berusaha selama 13 tahun, kemudian jumlah anggota rata-rata berjumlah 3 orang . kelompok tani Okura Jaya merupakan usaha pembesaran ikan lele dengan skala termasuk kecil dan rumah tangga, pengolahan ikan lele menggunakan teknologi tradisional. 2) Hasil analisis usaha bahwa rata-rata biaya tetap berjumlah Rp.782.212/ proses produksi dan rata rata biaya variabel Rp.43.875.000/proses produksi. Jumlah produksi rata-rata Rp.5000/kg proses produksi dengan harga jual Rp. 15.500/kg. Rata-rata pendapatan kotor usaha berjumlah Rp.77.500.000/proses produksi dan rata-rata pendapatan bersih usaha Rp.32.842.788/petani dalam sekali produksi. Nilai RCR sebesar 1,74 yang berarti usaha ini layak untuk diteruskan. 3) Berdasarkan matriks I-E usaha pembesaran ikan lele berada pada kuadran 1 yang menunjukkan bahwa posisi usaha pembesaran ikan lele menguntungkan dari faktor internal maupun eksternal. Berdasarkan analisis SWOT yang dibuat strategi jangka panjang yaitu mendorong pengusaha untuk menambah areal produksi dan menciptakan produk turunan dari ikan lele seperti kerupuk, abon, dan salai ikan lele.

Sinaga (2019), telah melakukan penelitian tentang Analisis Strategi Pengembangan Usahatani Ikan Lele Dumbo Dengan Pemanfaatan Lahan Sawit (Studi Kasus: Desa Paya Pasir, Kecamatan Tebing Syahbandar Kabupaten Serdang Bedagai). Penelitian ini bertujuan untuk : (1) mengetahui bagaimana kegiatan budidaya ikan lele dumbo di Desa Paya Pasir Kecamatan Tebing Syahbandar Kabupaten Serdang Bedagai, (2) untuk mengetahui pendapatan usaha budidaya ikan lele dumbo di Desa Paya Pasir

Kecamatan Tebing Syahbandar Kabupaten Serdang Bedagai, (3) strategi pengembangan budiaya ikan lele dumbo di Desa Paya Pasir Kecamatan Tebing Syahbandar Kabupaten Serdang Bedagai. Penelitian ini dilakukan di Desa Paya Pasir Kecamatan Tebing Syahbandar Kabupaten Serdang Bedagai. Populasi dalam penelitian ini adalah unit-unit usaha budidaya ikan lele dumbo di Desa Paya Pasir. Sampel penelitian sebanyak 30 sampel, yang dilakukan dengan metode *purposive* yaitu 20% dari jumlah populasi. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah kusioner dan metode *interview*. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis pendapatan ydan analisis SWOT. Berdasarkan hasil yang didapatkan rata-rata pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo di Desa Paya Pasir adalah Rp. 2.154.246. Berdasarkan analisis SWOT diketahui bahwa usaha budidaya ikan lele dumbo di Desa Paya Pasir memiliki kekuatan memanfaatkan lahan sawit, kelemahan dalam hal tidak adanya bantuan pemerintah, peluang bibit ikan yang mudah didapat dan ancaman meningkatnya persaingan antar pembudidaya ikan lele dumbo. Adanya dukungan pemerintah sangat dibutuhkan dalam membantu para pembudidaya ikan lele dalam hal permodalan.

2.8. Kerangka Pemikiran

Prospek pengembangan budiaya perikanan sangat berkaitan langsung dengan konsumsi perkapita yang meningkat seiring dengan pertumbuhan penduduk. Konsomsi ikan pada provinsi Riau hanya berada di bawah konsumsi ikan nasional yaitu sebesar 50kg/tahun/kapita sedangkan provinsi Riau hanya hanya pada angka 42,36kg/tahun/kapita yang meningkat dari tahun 2016 sebesar 2,5 persen/kapita/tahun. Kabupaten Kampar telah menjadi kabupaten yang tumbuh menjadi kota yang berkembang, perkembangan yang menjadi perhatian di kabupaten ini berada pada sektor

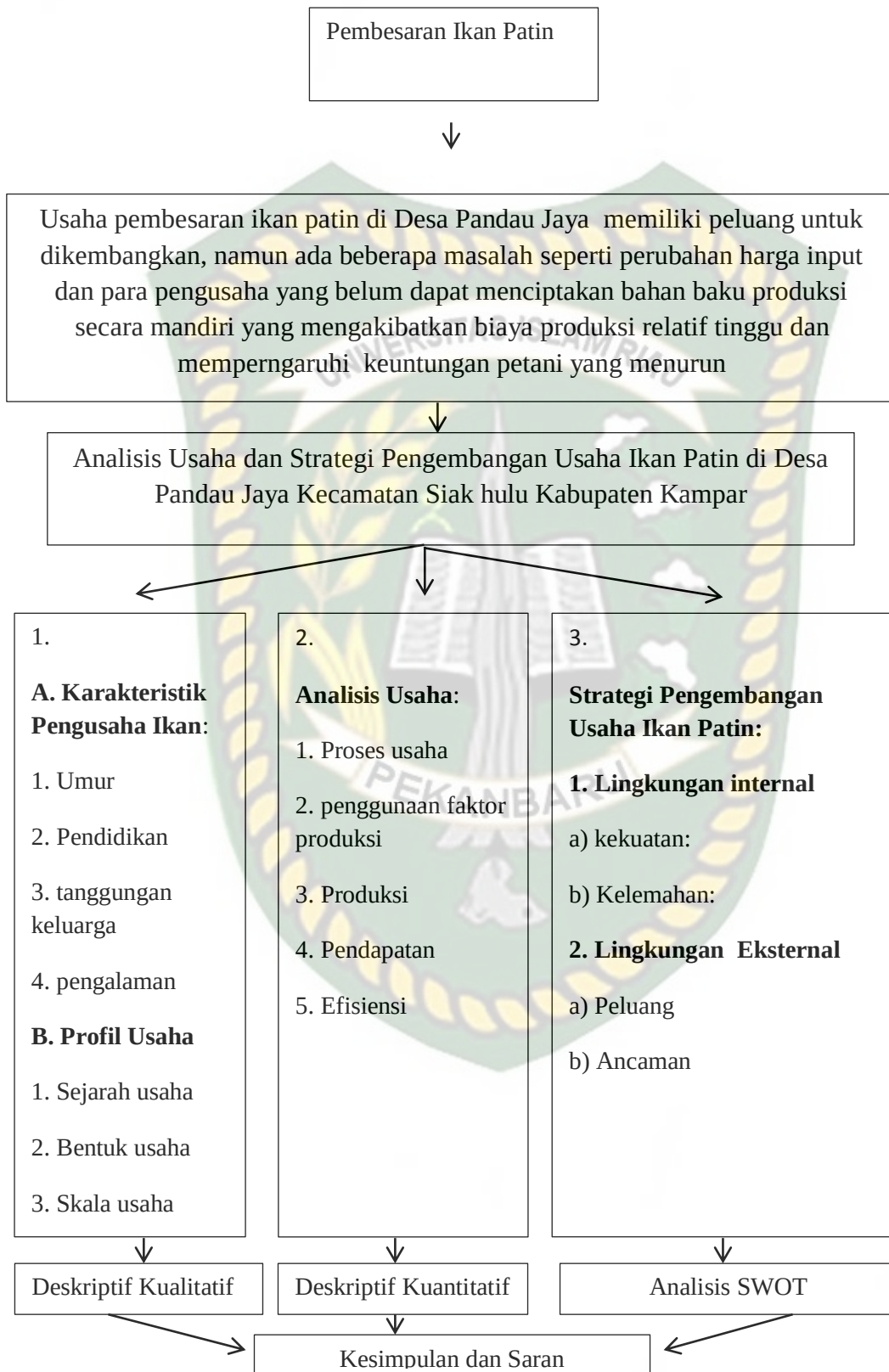
pertanian karena kondisi alam yang sebagian besar bersebelah pada Povinsi Sumatra Barat yang memiliki kondisi geografis dan cuaca yang sangat cocok untuk sektor pertanian. Salah satu komoditas yang menjadi perhatian Kabupaten Kampar adalah sektor perikanan yang salah satunya yaitu ikan patin, hal ini ditunjukkan dengan produksi ikan ini pada tahun 2018 yang merupakan produksi terbesar di Provinsi Riau dengan angka produksi mencapai 25.942,55 ton/tahun. Selain itu Kabupaten Kampar tepatnya di Kecamatan Siak hulu terdapat beberapa desa yang berbatasan langsung dengan Kota Pekanbaru salah satunya yaitu Desa Pandau Jaya yang letaknya masih dekat dengan Kecamatan Marpoyan Damai dan menjadi salah satu penghasil ikan patin untuk sebagian kebutuhan ikan patin di Kota pekanbaru, itu semua karena jarak yang tidak jauh sehingga dapat menambah efisiensi bagi pembeli ikan (pengepul) untuk memasarkan ikan patin ke Kota Pekanbaru. Meskipun potensi pasar ikan patin memiliki prospek yang bagus, namun ada beberapa permasalahan yang dihadapi pengusaha ikan patin seperti, tidak stabilnya harga input produksi, tidak dapat menciptakan bahan baku produksi secara mandiri berupa bibit sehingga meningkatkan biaya input produksi.

Penulis juga telah melakukan diskusi dengan pengusaha pembesaran ikan patin di Desa Pandau Jaya Kecamatan Siak hulu tentang pemasaran ikan. Pembudidaya mengatakan selalu terjadi persaingan pasar yang tidak sehat sehingga pengusaha harus menurunkan harga jual untuk mengatasi masalah tersebut. Dalam kondisi tersebut pengusaha mengalami kerugian untuk beberapa waktu. Namun strategi tersebut menyebabkan harga ikan patin yang kembali lagi stabil.

Penelitian ini bertujuan sebagai bahan pertimbangan bagi pemilik usaha dalam menjalankan usaha dan juga untuk melihat apakah strategi usaha yang dilakukan telah

tersusun secara baik, sekaligus sebagai bahan pertimbangan pengusaha lain untuk mengikuti strategi-strategi yang telah dibuat.

Analisis usaha dilakukan untuk menganalisis aspek finansial, untuk mengetahui aspek finansial akan dilakukan penilaian terhadap aspek keuangan pengusaha ikan di Desa Pandau Jaya menggunakan metode kuantitatif, setelah dilakukan analisis usaha, maka dilanjutkan dengan menganalisis pengembangan usaha dengan metode analisis SWOT, dimana variabel kekuatan dan kelemahan usaha dilihat dari hasil analisis usaha, variabel seperti biaya produksi, jumlah produksi, harga jual, pengalaman usaha akses pasar yang diasumsikan menjadi kekuatan dan kelemahan atau peluang dan ancaman untuk pengusaha akan diinputkan dalam matriks SWOT. Hasil akhir penelitian ini akan penulis coba untuk merekomendasikan ke pengusaha pembesaran ikan patin di Desa Pandau Jaya Kecamatan Siak hulu Kabupaten Kampar. Kerangka pemikiran usaha pembesaran ikan patin disajikan pada gambar sebagai berikut.



Gambar 1 Kerangka Pemikiran Penelitian

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode, Tempat dan Waktu

Penelitian ini dilakukan dengan metode survei dan dilaksanakan di Desa Pandau Jaya, Kecamatan Siak Hulu, Kabupaten Kampar. Lokasi penelitian dipilih secara sengaja karena Desa Pandau Jaya merupakan desa yang berbatasan langsung dengan kota Pekanbaru dan merupakan daerah pemasok ikan patin untuk daerah Pekanbaru khususnya pemenuhan kebutuhan konsumsi ikan patin untuk daerah Kecamatan Marpoyan Damai, oleh sebab itu Desa Pandau Jaya dipilih sebagai tempat penelitian.

Penelitian ini dilaksanakan selama 6 bulan yaitu bulan Juni 2020 sampai bulan Januari 2020, meliputi: pembuatan proposal, seminar proposal, pelaksanaan penelitian, pengumpulan data, tabulasi data, analisis data, penyusunan laporan, seminar hasil, perbaikan dan ujian komperhensif.

3.2 Pengambilan Responden

Pengambilan sampel dilakukan dengan metodesensus terhadap pengusaha dan beberapa tenaga kerja kemudian dipilih menjadi hanya tujuh (7) responden dimana objek yang dijadikan sampel dalam penelitian ini merupakan pengusaha di Desa Pandau Jaya yang berjumlah empat orang (4) pengusaha dan tiga (3) tenaga kerja. Pemilihan responden dilakukan dengan pertimbangan bahwa hanya pengusaha tersebut yang masih aktif membudidayakan pembesaran ikan patin, memiliki pengalaman usaha lebih dari 5 tahun di Desa Pandau Jaya.

3.3 Teknik Pengambilan Data, Jenis dan Sumber Data

Teknik pengambilan data yang dilakukan dalam kegiatan penelitian dengan cara sebagai berikut:

1. Observasi, merupakan pengumpulan data melalui pengamatan langsung terhadap kegiatan dan keadaan secara langsung.
2. Studi pustaka. Sebagai keperluan untuk menunjang penelitian dengan mempelajari literatur, laporan, skripsi penelitian dan data instansi pemerintah yang mempunyai hubungan dengan penelitian.
3. Teknik wawancara kepada pengusaha di Desa Pandau Jaya, Kecamatan Siak Hulu, Kabupaten Kampar.

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data primer dan sekunder. Menurut Hasan (2002), data primer merupakan data yang didapat atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang melakukannya. Data primer diambil langsung dengan cara wawancara langsung kepada responden dengan alat kuisioner sebagai alat wawancara. Dalam penelitian ini meliputi; karakteristik pengusaha, dan tenaga kerja yang digunakan pada usaha pembesaran ini (umur, pendidikan, jumlah tanggungan keluarga). Data primer diambil mencakup biaya yang dikeluarkan selama umur usaha pembesaran ikan yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel.

Data sekunder merupakan data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiono, 2008). Data sekunder diambil dari instansi terkait dengan hubungan penelitian ini. Data sekunder meliputi produksi ikan patin di Provinsi Riau

dan Kabupaten Kampar serta informasi lain yang dianggap perlu untuk menunjang penelitian ini.

3.4. Konsep Operasional

Menurut Singarimbun, (1997) operasional adalah sebagai suatu unsur penelitian yang merupakan petunjuk tentang bagaimana suatu variabel diukur dalam rangka memudahkan pelaksanaan penelitian di lapangan, sehingga memerlukan operasionalisasi dari masing-masing konsep yang digunakan dalam menggambarkan perilaku atau gejala yang dapat diamati dengan kata-kata yang dapat diuji kebenarannya. Untuk mengurangi kesalahpahaman maka perlu dibuat konsep operasional yaitu sebagai berikut:

1. Pembesaran ikan patin merupakan tahap akhir dari budidaya ikan patin.
2. Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa yang dipakai dalam produksi ikan patin dalam satuan hari kerja pria (HKP), dimana upah tenaga kerja yang berlaku di daerah penelitian (HKP/proses produksi)
3. Sarana produksi merupakan bahan-bahan yang digunakan untuk keberlangsungan usaha pembesaran ikan patin. Saprodi yang dimaksud adalah benih ikan patin .
4. Biaya operasional untuk budidaya pembesaran ikan patin meliputi biaya tenaga kerja (gaji tenaga kerja tetap dan upah tenaga kerja harian), pembelian benih ikan patin, bahan-bahan (pupuk, kapur, pakan, obat-obatan), biaya listrik serta pemeliharaan (Rp/proses produksi).

5. Biaya tetap merupakan biaya yang dikeluarkan tanpa mempengaruhi jumlah produksi yang dihasilkan. Adapun yang termasuk biaya tetap dalam usaha pembesaran ikan patin ini adalah biaya penyusutan alat dan gaji karyawan (Rp/proses produksi)
6. Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan karena adanya aktivitas produksi dan dipengaruhi jumlah produksi, adapun biaya yang termasuk dalam biaya variabel yaitu biaya membeli bibit, penggunaan bahan bakar mesin air dan upah tenaga kerja harian (Rp/proses produksi)
7. Penyusutan alat adalah nilai pengurangan harga suatu alat yang digunakan oleh pembudidaya ikan patin untuk proses produksi ikan patin (Rp/tahun).
8. Produksi merupakan jumlah yang diperoleh dalam siklus produksi (kg/proses produksi)
9. Proses produksi adalah satuan waktu yang digunakan untuk menyatakan lama waktu produksi, satu kali proses produksi usaha pembesaran ikan patin adalah 8 bulan
10. Harga adalah nilai ikan pada waktu pembudidaya menjual hasil produksinya kepada pedagang dalam satuan rupiah (Rp/kg)
11. Penerimaan adalah nilai yang diterima pembudidaya dari penjualan ikan dalam satu kali proses produksi yang diukur dalam satuan kilogram yang dikalikan dengan harga jual per kg dalam satuan rupiah (Rp/proses/produksi)
12. Pendapatan bersih adalah nilai selisih antara penerimaan dan biaya produksi (Rp/proses produksi)

13. Kekuatan merupakan keunggulan dari sebuah perusahaan yang memberikan keuntungan komperatif.
14. Kelemahan merupakan sebuah kelemahan perusahaan terjadi ketika pesaing memeiliki keunggulan berpotensi dieskploitasi lebih dari perusahaan.
15. Lingkungan eksternal merupakan bagian yang tidak dapat dikontrol langsung oleh pihak pengelola usaha.
16. Peluang adalah faktor lingkungan yang mendukung perusahaan dapat mencakup meningkatnya jumlah kekuatan eksternal yang mempengaruhi operasi perusahaan.
17. Ancaman merupakan faktor lingkungan yang dapat menghambat kemajuan dalam mencapai tujuan perusahaan.
18. Analisis SWOT merupakan matrik yang memberikan gambaran secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang ada pada perusahaan.
19. Total cost (TC) merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi dari awal sampai produksi dan dihitung dalam sekali produksi
20. Penilaian terhadap efisiensi usaha yang dilakukan untuk mengetahui apakah usaha menguntungkan atau tidak.

3.5. Analisis Data

3.6.1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha

Untuk menganalisis karakteristik pengusaha dan profil usaha pembesaran ikan patin menggunakan analisis deskriptif yang meliputi: umur, pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga

3.6.2 Analisis Usaha Pembesaran Ikan Patin

Analisis usaha menggunakan analisis deskriptif kuantitatif. Metode deskriptif kuantitatif yang meliputi proses produksi, penggunaan faktor produksi dan produksi. Metode penilaian terhadap biaya, pendapatan dan efisiensi usaha (Tengku, 2019)

3.6.2.1. Analisis Biaya

Biaya adalah semua pengorbanan yang dikeluarkan untuk suatu proses produksi, yang dinyatakan dengan satuan uang dalam harga pasar yang berlaku, baik yang telah terjadi maupun yang akan terjadi.

$$TC = TFC + TVC \dots\dots\dots(1)$$

Keterangan:

TC = Total biaya/ *total cost* (Rp/proses produksi)

TFC = Total biaya tetap/ *total fixed cost* (Rp/proses produksi)

TVC = Total biaya variabel/ *total variabel cost* (Rp/proses produksi)

3.6.2.2. Analisis Penyusutan Barang

Biaya penyusutan sebagai biaya tetap yang dihitung pada biaya peralatan yang digunakan untuk proses produksi kolam yang umumnya tidak habis sekali dalam sekali periodes produksi. Untuk menghitung besarnya biaya penyusutan alat yang digunakan pengusaha dapat menggunakan metode garis lurus yang dikemukakan oleh Hernanto (1991), dengan rumus.

$$D = \frac{NB - NS}{UE} \dots\dots\dots(2)$$

Keterangan :

D = Penyusutan barang pertahun(Rp/Tahun)

NB = Harga awal (Rp)

NS = Harga sisa (Rp)

UE = Umur ekonomis (Rp)

3.6.2.3. Analisis Pendapatan Kotor

Pendapatan kotor merupakan pendapatan yang didapat dari penjualan hasil produksi yang dikalikan dengan harga jual barang tanpa mengurangi seluruh biaya produksi.

Keterangan:

$$TR = Y_1 \times P_{y1} \dots \dots \dots (3)$$

Keterangan :

TR = Total penerimaan (Rp/proses produksi)

Y_1 = Jumlah produksi (Rp/proses produksi)

P_{y1} = Harga jual (Rp/proses produksi)

3.6.2.4. Analisis Pendapatan Bersih

Pendapatan bersih merupakan nilai pendapatan yang didapat dari sisa hasil penjualan yang telah dikurangi dengan seluruh total biaya produksi.

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan :

Π = Pendapatan bersih usaha (Rp)

TR = Total penerimaan (Rp)

TC = Total biaya (Rp)

3.6.2.5. Analisis Efisiensi Usaha

Efisiensi merupakan nilai hasil pembagian antara pendapatan yang diterima dengan total biaya produksi.

$$RCR = \frac{TR}{TC}$$

Dimana :

RCR = Efisiensi usaha(*return cost ratio*)

TR = Total penerimaan(*total revenue*)

TC = Total biaya(*total cost*)

Kriteria keputusan :

$R/C > 1$, usaha ikan menguntungkan (tambahan manfaat/penerimaan lebih besar dari biaya tambahan)

$R/C < 1$, usaha ikan rugi (tambahan biaya lebih besar dari pada tambahan penerimaan)

$R/C = 1$ usaha ikan berimbang (tambahan biaya dengan tambahan penerimaan sama)

3.6.3. Analisis Strategi Pengembangan Usaha

3.6.3.1. Analisis Faktor Internal (IFE)

Langkah dalam melaksanakan analisis faktor internal adalah matriks IFE (*Internal Facktor Evaluation*). Alat perumusan starategi ini meringkas dan mengavaluasi kekuatan dan kelemahan utama di dalam area-area fungsional usaha dan juga menjadi landasan untuk mengidentifikasi serta mengevaluasi hubungan di antara area tersebut. Matriks IFE dapat dikembangkan melalui 4 langkah:

1. Buat daftar faktor internal utama 5-10 faktor internal. Termasuk kekuatan dan kelemahan usaha. Daftar terlebih dahulu kekuatannya, kemudian kelemahannya.
2. Berilah pada setiap faktor bobot tersebut yang berkisar dari 0.0 (tidakp penting) sampai 1.0. (semua penting). Faktor yang dianggap memiliki pengaruh paling besar terhadap kinerja organisasional harus diberi bobot tertinggi. Jumlah bobot harus sama dengan 1.0.

3. Berilah peringkat 1-4 pada setiap faktor untuk mengindikasikan apakah faktor tersebut sangat lemah (peringkat 1), lemah (2), kuat (3), dan sangat kuat (4). Perhatikan bahwa kekuatan harus mendapat peringkat 3 atau 4 dan kelemahan harus mendapat peringkat 1-2.
4. Jumlahkan skor bobot masing-masing variabel untuk memperoleh skor bobot total organisasi. Skor bobot total berkisar antara 1.0 sebagai titik rendah dan 4.0 sebagai titik tertinggi. Dengan skor rata-rata 2.5, skor di bawah 2.5 mengindikasikan usaha yang lemah secara internal. Sedangkan skor yang secara signifikan berada di atas 2.5 mengindikasikan posisi internal yang kuat. Bentuk penilaian faktor internal dapat dilihat pada tabel 4 sebagai berikut ini :

Tabel 4 Matriks internal factor evaluation (IFE) sub kekuatan dan kelemahan

No	Faktor-faktor Internal	Bobot	Peringkat	Skor Bobot
Kekuatan				
1.	Pengalaman usaha yang cukup lama			
2.	Manajemen budidaya yang baik dalam pengaplikasian usaha			
3.	Kepemilikan modal sendiri			
4.	Produksi ikan yang stabil			
5.	Memiliki pemasaran yang tetap			
Kelemahan				
1.	SDM (Kurang mampu memanfaatkan luas kolam			
2.	Kepemilikan lahan yang masih menyewa			
3.	Lahan produksi yang terbatas			
4.	Belum mampu mengadakan bibit mandiri			
5.	Pembukuan usaha yang belum dimiliki			
Sub Total				
Total Sub (Kekuatan+Kelemahan)				
Selisih Kekuatan dan Kelemahan				

3.6.3.2. Analisis Faktor Eksternal (EFE)

Matriks EFE dapat dikembangkan dalam 4 langkah:

1. Buat daftar faktor eksternal 5-10 faktor
2. Berilah pada setiap faktor tersebut bobot 0.0 (tidak penting) sampai 1.0 (sangat penting). Peluang sering kali mendapat bobot yang lebih tinggi dari pada ancaman, tetapi ancaman biasa diberi bobot tinggi terutama jika mereka sangat parah atau mengancam. Jumlah total seluruh bobot yang diberikan pada faktor ini harus sama dengan 1.0
3. Berilah peringkat antara 1 sampai 4 pada setiap faktor eksternal utama untuk menunjukkan seberapa efektif strategi usaha saat ini dalam merespon faktor tersebut. Dimana 4=merespon sangat bagus, 3=responnya di atas rata-rata, 2=responnya rata-rata dan 1=responnya di bawah rata-rata
4. Jumlahkan skor rata-rata untuk setiap variabel guna menentukan skor bobot total untuk organisasi. Skor bobot total tertinggi yang mungkin dicapai sebuah usaha adalah 4.0 dan skor bobot terendah adalah 1.0 rata-rata skor bobot total adalah 2.5 skor bobot total sebesar 4.0 mengindikasikan bahwa sebuah usaha merespon secara sangat baik peluang dan ancaman yang ada. Bentuk matriks EFE dapat dilihat pada tabel 6.

Tabel 5 Matriks eksternal factor evaluation (IFE) sub peluang dan sub ancaman

No	Faktor-faktor Eksternal	Bobot	Skor	SxB
Peluang				
1.	Bantuan pemerintah berupa bibit			
2.	Permintaan konsumen yang meningkat			
3.	Kemajuan teknologi			
4.	Daya beli konsumen yang baik dengan jumlah permintaan tetap bahkan meningkat			
5.	Ketersediaan bahan baku yang mudah diperoleh			
Ancaman				
1.	Biaya operasional tidak stabil			
2.	Adanya pesaing baru			
3.	Terdapat monopoli pasar			
4.	Kondisi cuaca yang tidak dapat diperkirakan kapan datang hujan dan debit air dari aliran utama meluap			
5.	Ulah manusia yang mungkin mengancam dengan mencuri ikan			
Sub total				
Total (Peluang + Ancaman)				
Selisih				

3.6.3.3. Matriks Internal-Eksternal (IE)

Matriks IE berguna untuk memetakan posisi usaha pada saat ini. Matriks IE didasari pada dua dimensi, yaitu total nilai tertimbang IFE pada sumbu X dan total nilai tertimbang EFE pada sumbu Y. Dapat dilihat pada gambar 2:

	Kuat 3.0 – 4.0	Rata-rata 2.0 - 2.99	Lemah 1.0 – 1.99
Tinggi 3.0 – 4.0	I	II	III
Sedang 2.0 – 2.99	IV	V	VI
Rendah 1.0 – 1.99	VII	VII	IX

Gambar 2 Matriks Internal – Eksternal

Matriks IE dapat mengidentifikasi sembilan strategi usaha, tetapi pada prinsipnya kesembilan sel itu dapat dikelompokkan menjadi tiga strategi utama yaitu:

1. Sel I, II, IV disebut tumbuh dan bangun (*growth and build*). Strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk) atau integrative (integrasi ke belakang, ke depan dan horizontal) mungkin yang paling tepat untuk divisi ini
2. Sel III, V, VII terbaik dapat dikelola dengan strategi mempertahankan dan memelihara (*hold and maintain*).
3. Sel VI, VIII atau IX adalah mengambil hasil atau melepaskan (*harvest and divest*). Yaitu usaha memperkecil atau mengurangi usaha yang dilakukan.

3.6.3.4 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor untuk merumuskan strategi usaha. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Keputusan strategis usaha perlu dipertimbangkan faktor internal yang mencakup kekuatan dan kelemahan maupun eksternal yang mencakup peluang dan ancaman. Oleh karena itu perlu adanya pertimbangan penting untuk analisis SWOT (David, 2004).

Faktor kekuatan dan kelemahan terdapat di dalam suatu usaha, sedangkan peluang dan ancaman berada di lingkungan luar usaha yang dihadapi oleh usaha yang bersangkutan. Jika dapat dikatakan bahwa analisis SWOT merupakan instrumen yang ampuh dalam melakukan analisis strategi. Kemampuan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi usaha untuk memaksimalkan peran faktor kekuatan

dan pemanfaatan peluang sehingga berperan sebagai alat untuk meminimalisasikan faktor kelemahan dan ancaman yang akan timbul di suatu usaha (Robinson, 1997).

A. Matriks SWOT

Matriks SWOT adalah metode analisis perencanaan strategis yang digunakan untuk memonitor dan mengevaluasi lingkungan perusahaan baik lingkungan eksternal dan lingkungan internal untuk bisnis tertentu. Matriks yang dipakai untuk menyusun faktor strategi usaha yaitu matriks SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman dari luar yang dihadapi suatu usaha dan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang ada di dalam suatu usaha.

Dalam matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis usaha (Rangkuti, 2005). Berikut berikut tabel 6

Tabel 6 Matriks SWOT

Faktor Internal Faktor Eksternal	Kekuatan / Strength (S) (Menentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal)	Kelemahan / Weakness (W) (Menentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal)
Peluang/Opportunities (O)	Strategi (S-O)	Strategi (W-O)
Menentukan 5-10 faktor-faktor peluang eksternal	Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada	Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang yang ada
Ancaman/ Threats (T)	Strategi (S-T)	Strategi (W-T)
Menentukan 5-10 faktor-faktor ancaman eksternal	Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman.	Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber Rangkuti (2005)

Tahapan dalam menentukan faktor-faktor lingkungan dalam matriks IFE (*internal factor evaluation*) dan EFE (*eksternal factor evaluation*) adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman.
2. Beri bobot masing-masing faktor dalam kolom 2. Dengan skala mulai dari 1.00 (sangat penting) sampai dengan 0.00 (tidak penting). Pemberian bobot ini berdasarkan pada pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis usaha. Jumlah dari pembobotan ini tidak boleh melebihi skor 1.00.
3. Hitung rating dalam kolom 3 untuk masing-masing faktor internal maupun eksternal atau kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dengan memberikan skala mulai 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi usaha pada saat dilakukan penelitian. Pada matriks IFE untuk faktor yang menjadi kekuatan. Skala nilai yang digunakan yaitu: 1(sangat lemah), 2(lemah), 3(baik), 4(sangat baik). Sedangkan faktor yang menjadi kelemahan pemberian nilai rating dilakukan kebalikannya. Sedangkan matriks EFE untuk faktor yang menjadi peluang. Skala nilai yang digunakan: 1=rendah (kurang respon), 2=sedang (respon sama dengan rata-rata), 3=tinggi (respon di atas rata-rata), 4=sangat tinggi (respon superior). Sedangkan faktor yang ancaman pemberian rating dilakukan sebaliknya. Hasilnya dari 4 (*outstanding*) sampai dengan (*poor*), dan nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internal dan eksternalnya. Total skor pembobotan antara 1-4.

Ketentuan pada matriks IFE. Jika nilai 2.5 menunjukkan bahwa situasi internal usaha berada pada tingkat rata-rata dan nilai 1 menunjukkan situasi internal usaha sangat buruk. Sedangkan nilai 4 menunjukkan bahwa keadaan internal usaha sangat baik. Ketentuan pada matriks EFE jika nilai 2.5 menunjukkan usaha tidak mampu merespon situasi eksternal secara rata-rata dan nilai 1 menunjukkan usaha tidak dapat memanfaatkan peluang yang ada dan tidak dapat menghindari ancaman yang ada. Sedangkan nilai 4 menunjukkan usaha merespon peluang dan menghindari ancaman yang ada dengan baik.

IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1 Keadaan Geografis dan Topografi

Siak Hulu merupakan salah satu kecamatan yang berada di Kabupaten Kampar yang luas wilayahnya 98.707 ha (987,07 km²) terdiri dari 12 desa dengan pusat pemerintahan berada di desa Pangkalan Baru, adapun nama desa yang terdapat di Siak Hulu sebagai berikut;

- a. Buluh Nipis : 7.452 km²
- b. Pangkalan Baru : 17.036 km²
- c. Buluh Cina : 7.712 km²
- d. Lubuk Siam : 5.272 km²
- e. Teratak Bulu : 6.879 km²
- f. Desa Baru : 8.200 km²
- g. Tanah Merah : 7.596 km²
- h. Pandau Jaya : 8.274 km²
- i. Pangkalan Serik : 6.893 km²
- j. Kepau Jaya : 11.416 km²
- k. Tanjung Balam : 3.015 km²
- l. Kubang Jaya : 8.962 km²

Pandau Jaya merupakan desa yang memiliki luas wilayah 8.274km² dengan persentase luas wilayah 8,38% dari luas keseluruhan wilayah yang ada di Kecamatan Siak Hulu.

Batas-batas wilayah desa Pandau Jaya adalah:

- Sebelah Utara berbatasan dengan desa Tanah Merah
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Kel.Marpoyan Damai
- Sebelah Timur berbatasan dengan desa Kubang Jaya
- Sebelah Barat berbatasan dengan desa Baru

Keadaan penduduk Kecamatan Siak Hulu Desa Pandau Jaya merupakan masyarakat yang heterogen, dimana penduduknya terdiri dari banyak suku, adat, istiadat, budaya, dan pola kehidupannya

4.2. Keadaan Penduduk.

Keadaan lahan pada daerah Pandau Jaya relatif datar dengan struktur tanah yang terdiri dari jenis tanah aluvial dengan sedikit berpasir, hal ini berarti cocok untuk melakukan kegiatan pertanian karena memiliki kandungan unsur hara yang relatif tinggi sehingga cocok untuk melakukan kegiatan pertanian, selain itu daerah desa Pandau Jaya juga juga termasuk daerah dataran yang rendah sehingga tidak terlalu sulit untuk mendapatkan air untuk budidaya perikanan.

4.2.1. Jenis Kelamin dan Umur

Keadaan umum, jumlah penduduk, umur dan jenis kelamin penduduk merupakan potensi sumberdaya manusia yang sangat besar pengaruhnya dalam pembangunan pertanian. Potensi sumberdaya tersebut terlihat dari peranannya sebagai tenaga kerja, pemikir, dan pemimpin yang diperlukan untuk menciptakan kegiatan

ekonomi. Oleh karena itu sumberdaya manusia baik secara kuantitas maupun kualitas sangat menentukan peningkatan daerah tersebut.

Rincian jumlah penduduk Pandau Jaya dengan jumlah penduduk 2.326 jiwa yang terdiri dari 1.234 (Pria) dan 1.092 (Wanita) pada tahun 2018

Tabel 7. Jumlah Penduduk Kelurahan Tebing Tinggi Okura Berdasarkan Kelompok Umur Dan Jenis Kelamin Pada Tahun 2018

No	Kelompok Umur (Umur)	Jenis Kelamin		Jumlah	Persentase (%)
		Pria	Wanita		
1.	0 – 14	311	274	585	25,15
2.	15 – 59	867	769	1636	70.33
3.	≥59	56	49	105	4.51
Jumlah		1.234	1.092	2.326	100

Sumber: Monografi Kecamatan Siak Hulu 2018

Berdasarkan Tabel 7 terlihat bahwa jumlah penduduk yang berada pada usia produktif cukup tinggi yakni 70,33%, dari keseluruhan jumlah penduduk hanya 25,15% yang berusia sekolah dan sisanya sebesar 4,51% penduduk yang berusia lebih dari 59 tahun yang tergolong bukan usia produktif untuk melakukan pekerjaan

4.2.2. Tingkat Pendidikan

Pendidikan merupakan salah satu indikator kemajuan suatu daerah. Tingkat pendidikan di suatu daerah dipengaruhi antara lain oleh kesadaran akan pentingnya pendidikan dan keadaan sosial ekonomi serta ketersediaan sarana pendidikan yang ada.

Pendidikan mempunyai tugas menyiapkan sumber daya manusia untuk pembangunan. Langkah pembangunan diupayakan seirama dengan tuntutan zaman

(Basrowi, 2010). Sementara menurut Muliani (2009) perkembangan zaman selalu memunculkan persoalan-persoalan baru yang tidak pernah terpikirkan sebelumnya.

Tingginya rata-rata tingkat pendidikan masyarakat sangat penting bagi kesiapan bangsa menghadapi tantangan global di masa depan. Tingkat pendidikan yang lebih tinggi akan memudahkan seseorang atau masyarakat untuk menyerap informasi dan mengimplementasikannya dalam perilaku dan gaya hidup sehari-hari, khususnya dalam hal kesehatan. Tingkat pendidikan formal membentuk nilai bagi seseorang terutama dalam menerima hal baru (Suhardjo, 2007).

Tabel 8. Jumlah Peserta Didik Pandau Jaya Kecamatan Siak Hulu 2018

No	Pendidikan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Tidak / Belum Bersekolah	325	13,97
2.	Tamat SD/Sederajat	661	28,41
3.	Tamat SLTP/Sederajat	489	21,02
4.	Tamat SLTA/Sederajat	407	17,49
5.	Perguruan Tinggi	71	3,05
Jumlah		2.326	100

Sumber BPS Kecamatan Siak Hulu Dalam Angka 2018.

Berdasarkan Tabel 8 dapat dilihat bahwa desa Pandau Jaya memiliki tingkat pendidikan yang hampir lengkap ini dibuktikan dari adanya fasilitas pendidikan mulai dari tingkat Taman Kanak-Kanak (TK) sampai dengan tingkat Sekolah Menengah Akhir (SMA), secara formal Desa Pandau Jaya memiliki potensi tingkat pendidikan yang baik untuk penduduknya dikarenakan Pandau Jaya memiliki fasilitas pendidikan yang termasuk lengkap mulai dari tingkat pendidikan Negeri sampai Swasta.

4.2.3. Mata Pencaharian

Berusaha mencari rezeki memenuhi kebutuhan kehidupan merupakan suatu hal yang sangat penting dalam kehidupan manusia sehari-hari, sehingga tidak dapat dipisahkan dari kehidupan sosial lainnya. Oleh karena itu faktor ekonomi sangat berpengaruh pada sektor rumah tangga. Untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat Pandau Jaya melakukan berbagai macam aktivitas kerja. Mata pencaharian penduduk Desa Pandau Jaya terdiri dari berbagai macam mata pencaharian yang terdiri dari 13,62% bekerja di luar bidang pertanian 87,28% di bidang pertanian. Jenis-jenis mata pencaharian penduduk Desa Pandau Jaya dapat dilihat dari Tabel 9.

Tabel 9. Jenis-jenis mata pencaharian penduduk Desa Pandau Jaya

No	Jumlah Pekerjaan	Jumlah	Persentase (%)
1	Petani Tanaman Pangan	174	37,41
2	Buruh Tani/Kebun	229	49,42
3	Pedagang	6	1,29
4	Jasa	16	3,44
5	Angkutan	0	0
6	Perikanan	37	7,95
7	Peternakan	3	0,45
8	Industri	0	0
Jumlah		465	100

Sumber BPS Kecamatan Siak Hulu Dalam Angka 2018

4.3. Potensi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Patin

Desa Pandau Jaya merupakan salah satu wilayah penghasil produksi ikan Patin bagi Kecamatan Siak Hulu yang sebagian besar hasil produksinya didistribusikan untuk daerah Kota Pekanbaru dengan jumlah produksi ikan patin kurang lebih 40-50 ton per tahun. Hasil produksi ikan tersebut didapat dari seluruh jumlah pembudidaya ikan patin yang berjumlah 4 orang pada desa tersebut.

Berdasarkan hasil survei peneliti, bahwasanya Desa Pandau Jaya merupakan daerah yang memiliki produksi terbesar sebagai penghasil ikan patin untuk Kecamatan Siak Hulu dibandingkan dengan desa-desa lainnya yang berada di Kecamatan Siak Hulu. Tetapi demikian Desa Pandau Jaya mendapat prioritas karena desa ini memiliki potensi yang besar untuk pasar ikan patin pada kota Pekanbaru itu semua karena faktor jarak yang sangat dekat dengan kota Pekanbaru.



V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Pembesaran Ikan Patin

5.1.1. Karakteristik Pengusaha

Mengenai karakteristik pengusaha juga dapat memberikan gambaran umum mengenai kemampuan dan keberadaan pengusaha dalam melakukan suatu usaha. Keberhasilan pengusaha dalam mengelola usaha pembesaran ikan Patin ini dapat dipengaruhi oleh umur pengusaha, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga pengusaha itu sendiri. Berikut ini adalah karakteristik pengusaha pembesaran ikan patin yang disajikan pada Tabel 10

Tabel 10 Karakteristik pengusaha pembesaran ikan patin

No	Karakteristik	Pengusaha	Pekerja
		Jumlah (jiwa)	(jiwa)
1.	Umur (Tahun)		
	25 – 55	4	3
2.	Pendidikan (Tahun)		
	6		
	9		3
	12	4	
	>12		
3.	Pengalaman Usaha (Tahun)		
	1 – 10	2	3
	11 – 15	2	
4.	Tanggungan (Jiwa)		
	1 – 3	1	3
	4 – 5	3	

Berdasarkan Tabel 10, menunjukkan bahwa karakteristik pengusaha pembesaran ikan patin di Desa Pandau Jaya Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar cukup baik

dilihat dari faktor tingkat pendidikan, faktor lamanya pengalaman usaha, umur dan jumlah tanggungan keluarga, untuk lebih rincinya sebagai berikut.

5.1.1.1 Umur

Umur selalu dijadikan indikator dalam menentukan produktifitas seseorang, umur juga dapat mempengaruhi pola pikir dan kemampuan seseorang dalam bekerja. Pengusaha yang muda juga cenderung dapat dengan mudah menerima inovasi dari pada pengusaha yang sudah tua, itu semua biasanya disebabkan oleh faktor adat atau kebudayaan.

Simanjuntak, 2001. Umur merupakan faktor yang mempengaruhi produktivitas secara fisik kemampuan bekerja diukur dengan usia atau umur, dengan kata lain orang dalam usia kerja tersebut dinamakan tenaga kerja. Keberhasilan pengusaha sebagai pengelola usaha pembesaran ikan patin dapat dipengaruhi oleh umur pengusaha, pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga. Untuk lebih jelasnya umur pengusaha ikan patin Desa Pandau Jaya dapat dilihat pada Tabel 11

Tabel 11 Distribusi Karakteristik Umur Pengusaha dan Tenaga kerja, Tingkat Pendidikan, Tanggungan Keluarga dan Pengalaman Usaha

No	Responden	Status	Umur (Tahun)	Pendidikan (Tahun)	Tanggungan Keluarga (jiwa)	Pengalaman usaha (tahun)
1.	Mulyadi	Pemilik	34	12	6	12
2.	Adi	Pekerja	29	9	2	4
3.	Edi chandra	Pemilik	36	12	4	8
4.	Joni	Pekerja	28	9	2	3
5.	Yohandri	Pemilik	33	12	1	5
6.	Ujang	Pekerja	30	9	3	5
7.	Anto	Pemilik	55	12	4	6
Rata-rata			35	9	3	6,1

Berdasarkan Tabel 11 dapat dilihat bahwa pengusaha berumur 33-55 tahun dan umur para tenaga kerja 28-30 tahun dengan rata-rata umur responden 35 tahun, hal ini menunjukkan bahwa pengusaha ikan patin dan tenaga kerja yang menjadi responden dalam penelitian ini berada pada umur produktif dalam menjalankan usaha karena masih berada pada usia kerja produktif.

5.1.1.2 Tingkat Pendidikan

Tinggi rendahnya tingkat pendidikan merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi cara berfikir dalam menentukan kemampuan seseorang dalam mengambil keputusan yang tepat terhadap alternatif yang ada. Pendidikan juga mempengaruhi cara adaptasi seseorang dalam menerapkan ilmu pengetahuan dan teknologi. Tingkat pendidikan juga dapat mempengaruhi kelancaran pembangunan sektor pertanian karena pendidikan dapat meningkatkan produktivitas pengusaha dan pendapatan yang dapat mensejahterakan keluarga.

Pengusaha merupakan sumberdaya manusia yang menjadi pelaku utama pada usaha pembesaran ikan patin. Tingkat pendidikan akan mempengaruhi pengusaha dalam mengambil keputusan. Berdasarkan tabel 11 yang menunjukkan bahwa rata-rata lamanya pendidikan yang dijalani pengusaha selama 12 tahun atau secara keseluruhan para pengusaha merupakan tamatan Sekolah Menengah Atas (SMA) sederajat dan para tenaga kerja hanya menjalani pendidikan selama 9 tahun.

5.1.1.3. Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga merupakan jumlah jiwa yang ditanggung oleh pengusaha seluruh kebutuhannya yang biasanya dilakukan oleh kepala rumah tangga

sebagai pengusaha, besar kecilnya jumlah anggota keluarga akan mempengaruhi secara langsung terhadap pendapatan. Berdasarkan tabel 11 di atas dapat dilihat bahwa jumlah tanggungan keluarga pengusaha ikan patin sangat bervariasi mulai hanya tanggungan dirinya sendiri sampai pengusaha yang memiliki jumlah tanggungan sampai 6 individu atau jiwa. Jumlah rata-rata tanggungan keluarga pengusaha ikan patin Desa Pandau Jaya berjumlah 3 orang, ini semua disebabkan karena mayoritas pengusaha ikan patin merupakan kepala rumah tangga. Semakin banyak jumlah tanggungan keluarga maka semakin banyak jumlah pengeluaran yang dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan atau sebaliknya.

5.1.1.4. Pengalaman Usaha

Pengalaman usaha merupakan salah satu indikator yang mempengaruhi tingkat keberhasilan dalam mengelola usaha maka dari itu indikator ini harus diperhatikan karena dapat mempengaruhi tingkat keterampilan, kemahiran dan pertimbangan dalam mengambil keputusan. Dalam menjalankan kegiatan usahanya sangat dipengaruhi oleh pengalaman yang dimiliki pengusaha.

Berdasarkan Tabel 11 dapat dilihat bahwa lamanya pengalaman usaha pada responden pengusaha ikan patin Desa Pandau Jaya mempunyai pengalaman usaha yang cukup baik dengan minimal pengalaman berusaha selama 5 tahun dengan rata-rata 7,7 tahun. pada umumnya pengusaha melakukan kegiatan usahanya selalu bermodalkan pengalaman di masa lalu yang dapat mempengaruhi kegiatan di masa depan. Semakin lama seorang pengusaha dalam melakukan kegiatan usahanya maka semakin sedikit resiko kegagalan dalam berusaha, ini semua karena pengusaha telah memahami banyak hal dan memahami kondisi sekitar lingkungan kemudian dapat dengan mudah

mengambil keputusan dan menentukan sikap dalam mengatasi masalah yang ada di lapangan.

5.1.2.1. Sejarah Usaha

usaha pembesaran ikan patin desa Pandau Jaya memiliki perbedaan sejarah pada setiap pengusahanya, ada yang melanjutkan usaha peninggalan orang tuanya dan ada yang memulai karena adanya keterikatan persaudaraan dan pertemanan sehingga para pengusaha ikan patin di sini saling mengenal satu sama lain sejak lama. Awal mulanya pengusaha patin yang pertama yaitu Alm orang tua bapak Mulyadi yang memulai usahanya pada tahun 2004 kemudian diteruskan oleh pak mulyadi pada tahun 2008, seiring berjalannya waktu barulah para pengusaha lain mencoba untuk membudidayakan ikan

5.1.2.2. Bentuk Usaha

Pada usaha yang akan diteliti ini merupakan usaha yang bergerak dibidang perikanan yang menjual ikan untuk kebutuhan konsumsi dengan ciri-ciri usaha hanya fokus pada pembesaran ikan

5.1.2.3. Skala Usaha.

Skala usaha pembesaran ikan patin ini merupakan usaha yang termasuk berskala kecil karena hanya menggunakan tenaga kerja tetap berjumlah 3 orang dengan total produksi hanya 36 ton/produksi dan pendapatan bersih sebesar Rp.260.599.000/proses produksi.

5.2. Usaha Pembesaran Ikan Patin

5.2.1. Proses Pembesaran

1. Penyesuaian Suhu Kolam

Sebelum kolam digunakan, maka dilakukan pengaturan suhu kolam terlebih dahulu yang bertujuan untuk menyesuaikan suhu kolam yang cocok untuk ikan patin karena suhu kolam yang sesuai untuk ikan patin berkisar 25°-30°C. Pengaturan suhu ini dilakukan dengan cara mendinginkan kolam beberapa hari setelah kolam diisi dengan air.

2. Tebar Bibit

Kepadatan kolam yang ditebar untuk budidaya harus disesuaikan dengan luas kolam dengan standar atau tingkatan budidaya. Kepadatan kolam yang tinggi akan mengakibatkan penurunan pertumbuhan yang diakibatkan karena ikan stres akibat dari persaingan pakan, pada ketentuannya kepadatan kolam hanya dapat ditebar bibit ikan sebanyak 30 ekor per m². berdasarkan hasil kesepakatan antara peneliti dengan pengusaha yaitu penebaran jumlah bibit ikan disesuaikan dengan luas kolam yaitu bentuk kolam dan irigasi kolam.

3. Pemberian Pakan

Pemberian pakan terbagi menjadi 2 yaitu pakan utama dan pakan selingan. Jenis pakan utama yaitu pakan bentuk pelet yang berukuran sesuai dengan umur ikan dan pakan selingan yang diberikan pengusaha yaitu pakan usus ayam yang dibeli dari pengusaha ayam potong untuk menekan biaya produksi, untuk waktu pemberian pakan ikan terbagi menjadi dua kali dalam sehari, pemberian pakan pertama dilakukan di pagi

hari mulai dari pukul 07:00 sampai 08:00 pagi yang menggunakan pakan utama yaitu pelet dan pemberian pakan kedua berupa pakan selingan diberikan pada pukul 04:00 sore sampai dengan pukul 06:00 sore yang berbentuk usus yang telah direbus terlebih dahulu.

4. Pemanenan

Pemanenan dilakukan pada bulan ke delapan setelah penebaran bibit dengan ukuran ikan 30-35 cm untuk ukuran patin konsumsi dengan berat minimal 500-1000 gram. Pemanenan dilakukan dengan cara menguras seluruh air yang ada di kolam kemudian menyortir ikan sesuai dengan standar ukuran ikan konsumsi yang akan dijual dengan menggunakan jaring sebagai alat sortir ikan dan pemanenan dilakukan oleh pembeli ikan.

5.2.2. Sarana Produksi

Sarana produksi yang digunakan untuk usaha pembesaran ikan patin ini terdiri dari bibit ikan patin berukuran 3-5 cm, pakan yang terdiri dari pakan utama dan pakan selingan yaitu usus ayam. Pengusaha mendapatkan bibit ikan patin dari pengusaha khusus pembenihan bibit dengan harga beli bibit Rp. 350/ekor dimana pembelian bibit dilakukan dengan sekali produksi tergantung jumlah bibit yang diperlukan. Sedangkan untuk pakan pengusaha membeli pakan dari penjual pelet yang ada di sekitar wilayah Kecamatan Siak Hulu dengan harga Rp. 10.200/kg dan untuk pakan selingannya didapat dari pengusaha ayam potong yang ada di sekitar Desa Pandau Jaya dengan harga beli Rp. 2.500/kg, selain bahan baku berupa bibit dan pakan terdapat beberapa alat sebagai

sarana produksi budidaya ikan patin yang digunakan oleh pengusaha yang dirincikan sebagai berikut ini.

Tabel 12 Rincian Penggunaan Sarana Produksi Ikan Patin Pada Pengusaha Desa Pandau Jaya pada Tahun 2020.

No	Jenis peralatan	Jumlah (unit)	Harga satuan (Rp)	Nilai (Rp)	Umur Ekonomis (Rp)	Biaya Penyusutan (Rp/tahun)
1.	Pipa	8	60.000	480.000	3	128.000
2.	Mesin Air	3	3.200.000	9.600.000	8	960.000
3.	Jaring kolam	1900m	7000	13.300.000	5	2.128.000
4.	Kabel listrik	10gulung	75.000	750.000	3	300.000
5.	Bola lampu	14	95.000	1.330.000	3	354.666
6.	Angkong	4	500.000	2.000.000	10	160.000
7.	Gudang	1	5.000.000	5.000.000	15	266.666
8.	Ember	4	15.000	60.000	5	9.600
9.	Mangkok	4	5.000	20.000	5	3.200
10.	Jaring ikan	4	50.000	200.000	5	32.000
Jumlah				32.740.000		4.342.132
Rata-rata						1.085.533

Berdasarkan Tabel 12, di ketahui bahwasanya nilai dari peralatan usaha pembesaran ikan patin Desa Pandau Jaya berjumlah Rp.32.740.000/tahun. Jumlah peralatan yang dilampirkan pada tabel 14 yaitu total jumlah peralatan yang digunakan semua pengusaha ikan patin yang ada di Desa Pandau Jaya, nilai penyusutan dihitung berdasarkan metode garis lurus. Jumlah penyusutan alat sebesar Rp.4.342.132/tahun merupakan jumlah keseluruhan biaya penyusutan peralatan yang dan rata-rata biaya penggunaan penyusutan alat sebesar Rp.1.085.533/pengusaha ikan patin Desa Pandau Jaya yang dilampirkan pada lampiran.

5.2.3 Analisis Biaya

Besarnya input yang digunakan dalam suatu proses produksi ikan patin akan mempengaruhi biaya yang dikeluarkan, sekaligus penerimaan yang akan diperoleh

pengusaha. Biaya produksi pada usaha pembesaran ikan patin terdiri dari dua biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap yaitu berupa biaya penyusutan dan gaji karyawan, sedangkan biaya variabel berupa pembelian bibit, pakan ikan, obat-obatan, listrik dan tenaga kerja harian lepas. Adapun rincian biaya tetap dan biaya variabel pada usaha ika patin Desa Pandau Jaya dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13 Rincian biaya tetap dan biaya variabel pada usaha ika patin Desa Pandau Jaya

Uraian	Satuan	Jumlah	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
A. Produksi				
Produksi Ikan	Kg/proses produksi	36.000	Rp.15.000	Rp.540.000.000
B. Biaya Tetap				
Biaya Penyusutan	Rp/proses produksi			Rp4.342.132.
Gaji Karyawan	Rp/proses produksi	3	Rp.1.500.000 x 8bulan	Rp.36.000.000
Sewa Lahan	Rp/tahun			Rp.17.000.000
Total Biaya Tetap				Rp. 40.342.132
C. Biaya Variabel				
Bibit Ikan	Ekor/proses produksi	93.000	Rp.350	Rp.32.550.000
Pakan Pelet	Kg/proses produksi	19.000	Rp.10.200	Rp.193.800.000
Pakan Usus	Kg/proses produksi	10.200	Rp.2.500	Rp.25.500.000
Moksilin	Papan/proses produksi	7	Rp.8.000	Rp.56.000
Bensin	Liter/proses produksi	20	Rp.6.450	Rp.129.000
Listrik	Rp/proses produksi			Rp.120.000
Upah Tenaga Kerja	HOK/proses produksi	9 (1 hari)	Rp.100.000	Rp.900.000
Total Biaya Variabel				Rp.270.055.000
D. Total Biaya				Rp.310.397.132
E. Laba rugi				Rp.229.602.868
F. RCR				1,73

5.2.4 Produksi

Produksi merupakan hasil akhir dari setiap proses produksi yang dilaksanakan. Produksi juga merupakan salah satu indikator dari efisiensi penggunaan faktor produksi, ikan patin yang dihasilkan ditentukan oleh ketepatan penggunaan faktor produksi seperti penggunaan jenis dan jumlah pakan, perawatan ikan dan sebagainya. Dari Tabel 13 dapat dilihat bahwa produksi untuk ikan patin pada Desa Pandau Jaya berjumlah 36.000 kg/proses produksi dengan harga jual sebesar Rp.15.000/kg dan rata-rata produksi pembudidaya sebesar 9.000kg. Adapun produksi dari masing-masing pengusaha dapat dirincikan pada Tabel 14 berikut ini.

Tabel 14 Produksi Ikan Patin Per Pengusaha Ikan Pada Desa Pandau Jaya Tahun 2020.

No	Pengusaha	Produksi (Kg/produksi)	Harga jual (Rp)	Pendapatan (Rp)
1.	Mulyadi	20.000	Rp. 15.000	Rp .300.000.000
2.	Edi candra	10.000	Rp. 15.000	Rp.150.000.000
3.	Yohandri	4.500	Rp. 15.000	Rp.67.500.000
4.	Anto	1.500	Rp. 15.000	Rp.22.500.000
Total		36.000		Rp .540.000.000
Rata-rata		9.000		Rp.135.000.000

5.2.5 Pendapatan

Dalam menghitung pendapatan merupakan salah satu cara untuk melihat imbalan yang didapat pengusaha dari penggunaan faktor produksi dalam proses produks. Terdapat dua pendapatan yang dianalisis dari penelitian ini yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Berdasarkan Tabel 15 pendapatan kotor pengusaha ikan patin Desa Pandau Jaya berjumlah Rp.540.00.000 dalam sekali proses produksi sedangkan pendapatan bersihnya sebesar Rp.269.602.868 dalam sekali proses produksi, untuk pendapatan berish dalam sekali produksi rata-rata pembudidaya ikan patin

menerima pendapatan sebesar Rp.57.400.717. Adapun pendapatan kotor setiap pengusaha dapat dirincikan pada Tabel 16 dan pendapatan bersih dirincikan pada Tabel 15 berikut ini

Tabel 15 Distribusi Pendapatan Bersih Pengusaha Patin Desa Pandau Jaya tahun 2020.

Pengusaha	Pendapatan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Keuntungan (RP)
Mulyadi	300.000.000	170.578.367	129.421.633
Edi Candra	150.000.000	86.715.849	63.284.151
Yohandri	67.500.000	39.912.332	27.587.668
Anto	22.500.000	13.198.582	9.301.418
Total	540.000.000	310.397.132	229.602.868
Rata-rata	135.000.000	77.599.283	57.400.717

5.2.6 Efisiensi

Efisiensi usaha pembesaran ikan patin dilakukan dengan cara membandingkan antara pendapatan dengan total biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dalam sekali siklus produksi pembesaran ikan patin. Dengan kata lain melihat rasio pendapatan atas biaya produksi yang dikeluarkan berdasarkan Tabel 15, diketahui bahwa nilai rasio atau *Return Cost Ratio* (RCR) yang diperoleh pada usaha pembesaran ikan patin ini sebesar 1,73 yang berarti setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi dapat menghasilkan pendapatan kotor sebesar Rp.1,73. Adapun rincian pendapatan para pengusaha patin dapat dilihat pada lampiran Tabel 17 di atas.

5.3. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Patin

Analisis strategi pengembangan usaha ikan pembesaran ikan patin terbagi dari beberapa faktor yaitu internal dan eksternal. Analisis internal dan eksternal ini dilakukan untuk menyusun matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE), matriks *External Factor Evaluation* (EFE) dan matriks *Internal-external* (I-E). Penulis telah melakukan

diskusi dengan pengusaha terkait faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi keberlangsungan usaha yang di mana faktor internal dan eksternal ini akan menentukan strategi pengembangan usaha pembesarn patin Desa Pandau Jaya.

5.3.1. Perumusan Faktor Internal

Beberapa faktor internal yang menjadi penentu dalam menunjang kekuatan keberadaan usaha pembesaran ikan patin Desa Pandau Jaya. Berikut beberapa variabel kekuatan dalam usaha ikan patin di desa ini yaitu.

a. Pengalaman Pengusaha Dalam Berusaha Ikan Patin.

Berdasarkan hasil wawancara, bahwasanya para pengusaha ikan patin Desa Pandau Jaya telah melakukan kegiatan usaha pembesaran ikan patin lebih dari 5 tahun pada setiap pengusaha. Kondisi tersebut menjadikan pengalaman usaha pada posisi kekuatan karena lamanya pengalaman usaha dapat menentukan kemajuan dalam berusaha.

b. Manajemen Budidaya.

Dalam hal ini manajemen budidaya berpengaruh dalam sub kekuatan yang ada pada faktor internal, manajemen budidaya yang baik dalam pengaplikasian pada usaha dapat mempertahankan produksi bahkan meningkatkan produksi yang berujung pada peningkatan pendapatan.

c. Kepemilikan Modal.

Modal yang dimiliki pengusaha berasal dari modal sendiri sehingga pengusaha memiliki akses penuh dalam menjalankan usahanya dan keuntungan penuh terhadap usahanya.

d. Produksi.

Pengusaha ikan patin yang ada di Desa Pandau Jaya ini memiliki kontinuitas dalam memproduksi sehingga ikan selalu tersedia untuk pasar.

e. Pemasaran.

Dalam hal pemasaran ikan patin para pengusaha ikan patin sudah memiliki pengepul tetap yang mengambil hasil produksi ikan patin mereka sehingga pengusaha tidak kesulitan dalam menjual hasil produksi mereka.

Adapun variabel kelemahan dalam faktor internal sebagai berikut ini.

a. Sumber Daya Manusia.

Dalam hal ini pengusaha ikan patin belum mampu memanfaatkan luas kolam yang ada dengan melakukan penebaran benih tidak sesuai ketentuan tebar padat yang ada.

b. Kepemilikan Lahan.

Lahan yang digunakan para pengusaha ikan patin Desa Pandau Jaya merupakan bukan lahan milik pribadi melainkan lahan sewa sehingga dapat mengurangi pendapatan dari hasil produksi.

c. Luas Lahan Produksi.

Kondisi lahan yang bukan dimiliki secara pribadi bagi para pengusaha patin mengakibatkan lahan untuk produksi sangatlah terbatas sehingga akan sangat sulit untuk menambah hasil produksi, karena untuk menambah hasil produksi membutuhkan perluasan lahan kolam.

d. Pengadaan Bibit Ikan.

Pengusaha ikan patin yang ada di Desa Pandau Jaya ini belum mampu membuat bibit sendiri sehingga harus membeli bibit ke tempat khusus pembibitan. Jika saja para pengusaha dapat membuat bibit ikan sendiri dapat menekan biaya produksi sehingga mengalami peningkatan pendapatan.

e. Pembukuan.

Pengusaha ikan patin masih belum memiliki pembukuan mengenai usahanya sehingga kesulitan untuk menghitung pendapatan bersih para pengusaha ikan patin.

Tabel 16 IFAS, *Internal Strategic Factor Analysis Summary* Usaha Pembesaran Ikan Patin Desa Pandau Jaya Tahun 2020

No	Faktor-faktor Internal	Bobot	Peringkat	Skor Bobot
Kekuatan				
1.	Pengalaman usaha yang cukup lama	0,2	4	0,8
2.	Manajemen budidaya yang baik dalam pengaplikasian usaha	0,08	3	0,24
3.	Kepemilikan modal	0,1	4	0,4
4.	Produksi ikan yang stabil	0,1	4	0,4
5.	Pemasaran	0,1	4	0,4
Sub Total		0,58		1,88
Kelemahan				
1	SDM (Kurang mampu memanfaatkan luas kolam)	0,1	4	0,4
2	Kepemilikan lahan yang masih menyewa	0,08	3	0,24
3	Lahan produksi yang terbaatas	0,1	4	0,4
4	Belum mampu mengadakan bibit sendiri	0,1	4	0,4
5	Pembukuan usaha yang belum dimiliki	0,1	2	0,12
Sub total		0,44		1,56
Total (Kekuatan+Kelemahan)		1		3,44
Selisih (Kekuatan+Kelemahan)				0,32

Hasil penelitian matrik IFAS menunjukan ekor pada faktor kekuatan sebesar 1,88 dan skor pada kelemahan sebesar 1,56. Hal ini berarti bahwa usaha pembesaran ikan patin di Desa Pandau Jaya Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar memiliki kekuatan yang lebih besar dari pada kelemahan yang ada di dalam usaha dengan selisih skor sebesar 0,32

5.3.2 Perumusan Faktor Eksternal

Beberapa faktor yang bersifat eksternal yaitu, faktor-faktor yang secara umum berasal dari luar yang tidak dapat dikuasai dan dapat dikendalikan oleh pelaku yang secara langsung dalam menyelenggarakan usaha maupun keadaan yang ada di luar

internal usaha pembesaran ikan patin yang sebagiannya bersifat positif atau memberikan peluang pada usaha yaitu sebagai berikut.

a. bantuan pemerintah.

Adanya beberapa kali program bantuan bibit siap tebar dari pemerintah kepada pengusaha ikan patin sehingga para pengusaha ikan patin Desa Pandau Jaya dapat menekan biaya produksi ikan.

b. permintaan konsumen.

Dalam hal ini konsumen berpengaruh terhadap peluang yang ada pada usaha ikan patin karena mengalami peningkatan permintaan pada konsumen untuk ikan patin.

c. kemajuan teknologi.

Adanya kemajuan teknologi dapat menciptakan peluang bagi usaha ikan patin karena dengan kemajuan yang dapat dimanfaatkan dengan baik dapat meningkatkan produksi ikan patin.

d. daya beli konsumen yang baik.

Daya beli konsumen mempengaruhi usaha dari sektor eksternal, daya beli konsumen yang cenderung stabil bahkan meningkat dapat memunculkan peluang bagi pengusaha ikan patin.

e. Ketersediaan bahan baku.

Dalam hal ini, ketersediaan bahan baku produksi berada pada posisi peluang dalam usaha karena mudahnya mendapatkan pasokan jumlah bibit dan pakan dalam

jumlah besar dalam jarak yang dekat sehingga dapat menekan biaya transportasi untuk membeli bahan baku produksi.

Sementara itu ada beberapa faktor eksternal yang bersifat ancaman pada usaha yang tidak dapat dikendalikan secara langsung oleh pengusaha ikan, berikut beberapa faktor eksternal yang dapat mengancam keberlangsungan usaha.

a. Biaya operasional yang tidak stabil.

Harga bibit dan pakan ikan yang berfluktuatif dan cenderung meningkat, apa bila kondisi tersebut diikuti dengan harga jual ikan yang meningkat maka tidak akan berpengaruh terhadap pendapatan tetapi biasanya kenaikan biaya operasional tidak selalu diikuti dengan kenaikan harga hasil produksi atau ikan yang ber akibat terancamnya usaha.

b. Adanya pesaing.

Adanya pengusaha-pengusaha baru ikan patin yang berada di sekitar Desa Pandau Jaya yang dapat mempengaruhi produksi ikan patin.

c. Adanya praktik monopoli pasar.

Dalam hal ini dipengaruhi oleh pengusaha yang berskala lebih besar sehingga dapat mempengaruhi harga jual di pasar tanpa mempertimbangkan pengusaha yang memiliki skala usaha yang lebih kecil.

d. Kondisi cuaca

Kondisi cuaca yang tidak dapat diperhitungkan dapat mengancam usaha pembesaran ikan patin, biasanya setiap kali produksi minimal satu kali dalam produksi mengalami hujan dengan intensitas hujan yang tinggi sehingga kolam dapat mengalami kenaikan debit air yang membuat kolam banjir.

e. Manusia.

Dalam hal ini manusia di tempatkan pada ancaman. Biasanya manusia dapat mengancam dengan mencuri ikan langsung di kolam ikan.

Keberadaan faktor-faktor eksternal berupa peluang dan ancaman usaha pembesaran ikan patin di Desa Pandau Jaya Kecamatan Siak Hulu di atas dirangkumkan ke dalam matriks faktor strategi eksternal pada Tabel 20.(EFAS, *External Factor Analysis Summary*)

Tabel 18 EFAS, *External Factor Analysis Summary* usaha pembesaran ikan patin Desa Pandau Jaya tahun 2020.

No	Faktor-faktor Eksternal	Bobot	Skor	SxB
Peluang				
1.	Bantuan pemerintah berupa bibit	0,1	4	0,4
2.	Permintaan konsumen	0,1	4	0,4
3.	Kemajuan teknologi	0,2	2	0,6
4.	Daya beli konsumen yang baik	0,1	4	0,4
5.	Ketersediaan bahan baku	0,1	4	0,4
Sub Total		0,6		2,2
Ancaman				
1	Biaya operasional yang tidak stabil	0,06	3	0,18
2	Adanya pesaing baru	0,1	3	0,3
3	Adanya praktik monopoli pasar	0,1	4	0,4
4	Kondisi cuaca	0,06	4	0,24
5	Manusia	0,1	2	0,4
Sub total		0,42		1,52

Total (total + ancaman)	1	3,72
Selisih		0,56

Hasil penelitian EFAS pada Tabel di atas tersebut menunjukkan skor pada peluang sebesar 2,2 sedangkan pada faktor ancaman menunjukkan skor 1,52. Hal ini berarti bahwa peluang yang dimiliki pengusaha ikan patin Desa Pandau Jaya lebih besar dibandingkan dengan ancaman yang ada dengan selisih sebesar 0,56.

Pada Tabel 16, memperlihatkan bahwa nilai untuk sub kekuatan pada usaha pembesaran ikan patin Desa Pandau Jaya adalah sebesar 1,88 dan nilai sub kelemahan sebesar 1,56 dimana hal ini menunjukkan bahwa kekuatan lebih besar dari pada kelemahan. Ada terdapat beberapa kekuatan utama bagi pengusaha patin yaitu pengalaman usaha dan pemasaran ikan patin, nilai kekuatan ini yang lebih besar dari kelemahan mengindikasikan bahwasanya kekuatan dapat dijadikan sebagai langkah untuk mengembangkan usaha dalam perencanaan usaha. Selisih antara nilai kekuatan dengan kelemahan tidak terlalu besar ini menandakan bahwa harus ada evaluasi pengusaha patin pada usahanya sehingga dapat meningkatkan kekuatan di dalam usaha.

Pada Tabel 18, memperlihatkan nilai peluang pada faktor eksternal usaha sebesar 2,2 dan pada Tabel 19, menunjukkan nilai ancaman sebesar 1,52. Ini menunjukkan bahwa nilai pada peluang yang dapat dimanfaatkan pengusaha ikan patin lebih besar dengan selisih nilai 0,49. Adanya kepastian dari para pengepul sebagai pelaku pasar utama yang menjadi pembeli tetap ikan patin setiap kali ikan patin siap panen, ini menjadi keuntungan bagi para pengusaha ikan patin karena sudah memiliki tempat penampungan hasil produksi ikan mereka. Meskipun demikian, para pengusaha

juga harus tetap memperhatikan faktor eksternal yang dapat mengancam usaha dan berusaha meminimalisir ancaman yang ada.

5.3.3 Analisis Matriks IE

Berdasarkan analisis matrik IE pada Gambar 2 dengan menggabungkan nilai total skor IFE 2,54 dan EFE dengan total nilai sebesar 2,81 diketahui bahwa posisi usaha ikan patin berada pada kuadran 2. Kuadran dua merupakan kuadran yang dimana pemilik usaha bisa menerapkan strategi pertumbuhan dan pembangunan.

Pada usaha pembesaran ikan patin Desa Pandau Jaya dapat menerapkan strategi pertumbuhan dengan mengandalkan variabel kekuatan seperti mengoptimalkan pendapatan melalui kontinuitas hasil produk dan meningkatkan manajemen budidaya yang lebih baik, pengalaman berusaha yang cukup lama pada masing-masing pengusaha ikan ditambah peluang seperti daya beli konsumen yang baik dan cenderung mengalami peningkatan, ketersediaan bahan baku yang mudah diperoleh serta pemanfaatan kemajuan teknologi yang ada. Berikut merupakan rincian matrik internal-eksternal usaha pembesaran ikan patin Desa Pandau Jaya Kecamatan Siak Hulu pada Gambar 3.

TOTAL SKOR EFE (3,72)	TOTAL SKOR IFE (3,44)		
	Kuat 3.00 - 4.00	Sedang 2.00 – 2.99	Lemah 1.00 – 1.99
Kuat 3.00 – 4.00	I 3,44-3,72	II	III
Sedang 2.00 – 2.99	IV	V	VI

Lemah 1.00 – 1.99	VII	VIII	IX
----------------------	-----	------	----

Gambar 3 Matriks Internal- Eksternal (I-E) Usaha Pembesaran Ikan Patin Desa Pandau Jaya tahun 2020.

Matriks IE dapat menentukan posisi sembilan sel strategi, namun pada prinsipnya kesembilan sel itu dapat dikelompokkan menjadi 3 strategi utama yaitu.

- a) Sel I, II, atau IV disebut tumbuh dan bangun (*growth and build*). Strategi intensif atau integrasi.
- b) Sel III, V atau VII terbaik dapat dikelola dengan strategi mempertahankan dan memelihara (*hold and maintain*).
- c) Sel VI, VIII atau IX yaitu mengambil hasil atau melepaskan (*harvest and divest*).

Berdasarkan Gambar 4 menunjukkan bahwa titik koordinat usaha berada pada sel I yang berarti strategi yang tepat untuk diterapkan pada usaha pembesaran ikan patin yaitu intensif atau integrasi. Strategi intensif usaha yang bisa dilakukan yaitu membuat produk olahan dari ikan patin seperti ikan patin kalengan, abon, salai, olahan makanan frozen dari daging ikan patin dan beberapa olahan lainnya yang akan menghasilkan peningkatan pendapatan bagi para pengusaha. Beberapa penelitian sebelumnya tentang pengolahan produk ikan menjadi produk sekunder telah dilakukan, seperti penelitian yang telah dilakukan oleh (Indri, 2018), yang melakukan penelitian tentang pengolahan abon ikan dengan mendapatkan nilai RCR sebesar 3,7. Dan (Ristina, 2017) telah melakukan penelitian tentang nilai tambah yang didapat dari produk olahan ikan berupa ikan kalengan dan mendapatkan nilai RCR sebesar 1,82. Penelitian tersebut mengindikasikan bahwa pengolahan ikan menjadi produk olahan dengan menggunakan ikan segar sebagai bahan bakunya layak untuk dilakukan.

5.3.4. Analisis Matriks SWOT

Matriks SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistemis untuk merumuskan strategi. Analisis ini didasari pada logika yang dapat mengoptimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknes*) dan ancaman (*threaths*) yang dapat mempengaruhi usaha.

Analisis Matriks SWOT yang coba diterapkan pada usaha pembesaran ikan patin di Desa Pandau Jaya Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar dapat dilihat pada Tabel 20 berikut ini.

Tabel 20 Matriks SWOT Usaha Ikan Patin Desa Pandau Jaya Tahun 2020.

IFE EFE	Kekuatan (S) - Pengalaman usaha yang cukup lama. - Manajemen budidaya yang cukup baik - Kepemilikan modal sendiri - Produksi yang kontinuitas - Memiliki pasar tetap	Kelemahan (W) - SDM yang lemah dalam memanfaatkan luas lahan - Lahan yang menyewa. - Lahan yang terbatas. - Pengadaan bibit yang belum mandiri. - Pembukuan yang belum baik
	Peluang (O) - Adanya bantuan pemerintah - Peningkatan Permintaan. - Kemajuan Teknologi. - Daya beli Konsumen yang baik. - Ketersediaan bahan baku.	Strategi (S-O) Dengan pengalaman usaha yang baik dan kemajuan teknologi yang semakin berkembang dapat dimanfaatkan untuk menambah produksi untuk memenuhi permintaan yang semakin meningkat seperti penggunaan kolam bioflok atau kolam terpal untuk memanfaatkan lahan yang terbatas
		Strategi (W-O) Melakukan komunikasi dengan pemerintah agar menstabilkan harga bahan baku dan juga memanfaatkan bantuan pemerintah berupa pelatihan untuk mengadakan bahan baku, pemanfaatan luas kolam agar dapat menekan biaya produksi sehingga meningkatkan pendapatan
	Ancaman (T) - Biaya operasional yang tidak stabil - Adanya pesaing baru pengusaha ikan patin - Kondisi cuaca yang tidak dapat diprediksi - Manusia yang mencuri ikan - Praktik monopoli pasar	Strategi (S-T) Dengan pengalaman usaha yang baik pengusaha menggunakan jaring sebagai pagar kolam untuk mengatasi banjir agar ikan tidak kabur dan membuat aliran buangan kolam hanya setengah dari kedalaman kolam untuk mencegah pencurian ikan.
		Strategi (W-T) Memanfaatkan luas lahan yang ada dengan membuat kolam bioflok, dan penggunaan jaring kolam ketika musim penghujan pada area kolam yang dapat meminimalisir kehilangan ikan akibat debit air yang meningkat ketika curah hujan tinggi

1. Strategi Kekuatan-Peluang (S-O)

Strategi S-O (*Strength-Opportunities*) atau strategi kekuatan peluang merupakan strategi yang menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal.

Adapun strategi yang dapat diterapkan oleh pengusaha ikan patin Desa Pandau Jaya yaitu menambah jumlah kolam dengan menggunakan jenis kolam terpal, berbekal pengalaman yang ada para pengusaha tidak kesulitan untuk membudidayakan ikan patin di kolam terpal walaupun cara budidayanya berbeda dengan penggunaan kolam tanah sebagai kolam utama, dengan begitu pengusaha dapat menambah produksi mereka

2. Strategi Kekuatan-Ancaman (S-T)

Strategi S-T (*Strenght-Threat*) atau strategi kekuatan-ancaman adalah strategi untuk mengoptimalkan kekuatan internal yang dimiliki dalam menghindari ancaman. Strategi yang bisa diterapkan yaitu dengan menetapkan penggunaan jaring untuk menghalang ikan keluar dari kolam ketika banjir dan membuat aliran buangan kolam setengah dari dalam kolam guna menghindari oknum yang ingin mencuri ikan dari kolam, penerapan seperti ini agar air kolam tidak habis ketika aliran buangan dibuka sehingga para oknum yang ingin mencuri ikan tidak kesulitan untuk mengambil ikan.

Berdasarkan hasil diskusi dengan para pengusaha patin, bahwasanya ada beberapa ancaman yang beresiko mengurangi pendapatan petani seperti banjir dan oknum yang ingin mencuri, maka demikian penanggulangan banjir diatasi dengan menyediakan jaring ketika banjir diperkirakan akan melanda kolam dan merancang kolam dengan sedemikian rupa untuk mengatasi oknum yang ingin mencuri ikan sehingga dapat meminimalisir kerugian atas kehilangan jumlah produksi.

3. Strategi Kelemahan-Peluang (W-O)

Strategi kelemahan-peluang (W-O) yaitu, strategi yang meminimalisirkan kelemahan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang dapat dilakukan

pengusaha patin yaitu dengan mencari dan bekerjasama dengan produsen penyedia bahan baku untuk produksi pembesaran patin di sekitar Pandau Jaya karena jarak yang lebih dekat sehingga lebih efisien biaya dan waktu.

4. Strategi Kelemahan-Ancaman (W-T)

Strategi W-T (Weakness-Threat) atau strategi kelemahan-ancaman, merupakan strategi defensif atau pertahanan untuk meminimalkan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Strategi yang dapat diterapkan pengusaha ikan patin yaitu dengan memanfaatkan luas lahan yang ada untuk membuat kolam jenis bioflok dan menggunakan jaring kolam sebagai pagar kolam ikan patin yang berguna menghalau pergerakan ikan ketika debit air yang masuk tinggi pada musim penghujan, sehingga dapat meminimalisir kehilangan ikan akibat terbawa banjir ketika kolam tidak dapat menampung debit air yang tinggi di musim penghujan.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan maka dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Umur pengusaha dan tenaga kerja ikan patin Desa Pandau Jaya berkisar antara 28-55 tahun dengan tingkat rata-rata umur 35 tahun, rata-rata lama pendidikan 9 tahun, rata-rata jumlah tanggungan keluarga 3 dan rata-rata pengalaman usaha 6,1 tahun dengan usaha skala kecil dengan tenaga kerja berjumlah 3 orang dan sumber modal usaha sendiri.
2. Pengadaan bahan baku berupa bibit berjumlah 93000 ekor dengan harga Rp350/ekor dengan nilai beli berjumlah Rp 32.550.000. Pengadaan pakan pelet 19.000 kg/produksi dengan harga Rp.10.200/kg dengan nilai beli Rp.193.800.000. Pengadaan pakan usus 10.200kg dengan harga Rp 2.500/kg dengan nilai Rp.25.500.000/produksi. Pembelian moksilin 7 papan dengan harga Rp 8000/papan. Total biaya produksi Rp 310.397.132, pendapatan kotor Rp 540.000.000 dan pendapatan bersih sebesar Rp229.602.868 dengan RCR 1,73 yang berarti setiap Rp1,00 modal dikeluarkan akan menghasilkan Rp1,73.
3. Pada strategi pengembangan usaha pembesaran ikan patin dapat disimpulkan sebagai berikut:
 - a. Faktor internal dengan total skor kekuatan yaitu 1,88 dan faktor kelemahan 1,56 dengan selisih 0,32

- b. Faktor eksternal dengan total skor peluang 1,22 dan faktor ancaman 1,52 dengan selisih skor 0,56
- c. Berdasarkan penilaian menggunakan IE bahwa usaha berada pada sel I yaitu menerapkan strategi pertumbuhan dan pengembangan dengan faktor pembentukan nilai total IFE 3,44 dan EFE 3,72

6.2. Saran.

1. Berdasarkan kesimpulan bahwa umur rata-rata para pengusaha pembesaran patin Desa Pandau Jaya Kecamatan Siak Hulu yaitu 39,5. Penulis menyarankan pengusaha berumur 33-40 untuk belajar bagaimana cara mengolah ikan patin sehingga tidak hanya menjual ikan segar tetapi dapat menjual olahan ikan yang bisa menambah pendapatan dari penjualan produk sekunder dari ikan patin sehingga pendapatan bertambah, untuk pengusaha yang berumur 41-55 agar menjaga stabilitas hasil produksinya.
2. Sebaiknya para pengusaha tidak hanya mengadakan usaha pembesaran saja tetapi juga mengadakan pembibitan sehingga dapat menciptakan bibit sendiri dan juga menciptakan agroindustri olahan patin berupa patin kaleng, patin salai, makanan frozen berbahan baku patin dan produk lainnya yang mungkin dapat menambah pendapatan pengusaha patin.

Untuk mengatasi lahan produksi yang terbatas pengusaha patin bisa mengupayakan penggunaan kolam bioflok untuk menambah produksi mereka sehingga peluang pasar yang ada bisa dimaksimalkan

DAFTAR PUSTAKA

- Ariyanto .2018. <http://brainly.co.id/tugas/14682429>, diakses pada tgl 05/01/2020
- Andra, 2012. [http ://mudjiharjo. Uin-malang.ac.id/ materi-kuliah 288-Metode pengumpulan-data-penelitian-kualitatif.html](http://mudjiharjo.Uin-malang.ac.id/materi-kuliah/288-Metode%20pengumpulan-data-penelitian-kualitatif.html), 25 April 2012.
- Anggriawan dan Indrawati, 2013. Peranan komoditi gambir terhadap Perekonomian kabupaten Lima Puluh Kota Provinsi Sumatra Barat Jurnal Ekonomi, Volume 21, Nomor 2 Juni 2013.
- Badan Pusat Statistik Indonesia, 2018. Produksi Perikanan Menurut Komoditi Utama.
- Cahyono, S. Andy. 1998. *Karakteristik Sosial Ekonomi yang Mempengaruhi Pendapatan Rumah Tangga Penyadap Getah Pinus di Desa Sumagede, Kebumen, Jawa Tengah*. Jurnal UGM.
- Caragih.2013. Pengertian Karakteristik Secara Umum. [http: // www. Trendilmu.com](http://www.Trendilmu.com) (di akses tanggal 26 september 2019)
- Dahuri R. 2000. Prospek Bisnis Perikanan dan Kelautan Indonesia. Agrimedia : 6 (1): 26-29.
- David, F. R. 2004. Strategi Pengembangan Konsep. Edisi Ketujuh Bahasa Indonsia.
- David FR, 2006. Strategic Management. Edisi 10. Salemba Empat, Jakarta.
- . 2012. Manajemen Strategis Konsep Edisi 12.Terjemahan Dono Sunardi.Jakarta:Salemba Empat.Terjemahan dari *Strategic Management Concept and cases. 12th ed.*
- . 2009. Manajemen Strategis Konsep, Buku 1. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Dinas Pertanian dan Perikanan Provinsi Riau. Kabupaten Kampar Dalam Angka 2018 dan 2019. Bps Provinsi Riau.
- Garrison, 2009. Manajerial Accounting Jakarta.
- Hasan, 2002. Pokok – Pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Hernowo, 2001. Pembenihan Patin. Cetakan 1. Penerbit Penebar Swadaya, Jakarta

- Khairuman dan D. Sudenda, 2002. Budidaya Ikan Patin Secara Intensif. Penerbit Agro Media Pustaka. Depok.
- Khairuman dan K. Amri. 2009. Peluang Usaha dan Teknik Budidaya Ikan Lele Sangkuriang PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- K. M. Dewi, dan Sapta Raharja, 2018. Strategi Pengembangan Usaha Ikan Nila Salina (*Oreochromis sp*) Sebagai Varietas Baru Budiaya Perikanan. Jurnal IKM manajemen Februari 2018 (66-74) Vol. 13 No 1. ISSN 2085-8418. <http://journal.ipb.ac.id/index.php/jurnalmpi/>
- Mahyuddin. K, 2008. Panduan Lengkap Agribisnis Lele. Penebar Swadaya. Depok
- Mulyadi, 2005. Akuntansi Biaya. Edisi Kelima. Yogyakarta : UPPAMP YKPN Universitas Gajah Mada.
- Murwanto, A G, 2008. Karakteristik Peternak dan Tingkat Masukan Teknologi Peternakan Sapi Potong di Lembah Prafi Kabupaten Manokwari. Jurnal Ilmu Peternakan, Juni 2008. Staff Pengajar Jurusan Produksi Ternak FPPK UNIPA
- Puspita. RM dan Ahmad, 2014. Budidaya Patin Cepat Panen. PT. Intra Pustaka. Depok.
- Rangkuti, F. 2000. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Cetakan Keempat belas. Gramedia Pusaka Utama: Jakarta.
- Rangkuti. F. 2005. *Business Plan*: Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus. PT. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta
- Soekartawi, 1993, Agribisnis Teori dan Aplikasi, Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- . 1999. Manfaat Proses Pengolah Komoditi Pertanian. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta
- . 2002. Analisis Usahatani. Universitas Indonesia , Jakarta
- . 2003. Pengantar Agroindustri. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Suratiyah, K. 2008. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Suwita. 2011. Analisis Pendapatan Petani Karet (Studi Kasus di Desa Dusun Curup Kecamatan Air Besi Kabupaten Bengkulu Utara). (Skripsi). Fakultas Ekonomi dan Studi Pembangunan. Universitas Bengkulu, Bengkulu.
- Suharjo, 1991. Peranan Agroindustri Dalam Proses Mempercepat Laju Pembangunan Nasional. Pustaka Sinar Harapan, Jakarta.

- Suwarda, dkk 2012. Struktur Biaya dan Pendapatan Usaha Ternak Ayam Broiler di Kabupaten Sleman. Agrika 6(1) p: 66-68
- Sugiono, 2008. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung : ALFABETA
- T.Farid 2019. Analisa Usaha Dan Strategi Pengembangan Usaha Ikan Lele Dumbo Di Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru. Skripsi Universitas Islam Riau. (Tidak Dipublikasi)
- Tibrani. 2015. Analisis sistem pemasaran ikan patin segar desa koto masjid ke daerah tujuan pemasaran. Jurnal dinamika pertanian universitas islam riau. Pekanbaru. 30(3) p:273
- Wahid. A. 2004. Analisis Lingkungan Dan Strategi Bisnis Perusahaan Peternakan Ayam Broiler Di Desa Cimanggis. Kecamatan Bojong. Kabupaten Bogor. Skripsi. Fakultas Peternakan. IPB. Bogor.