

**ANALISIS DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
BUDIDAYA PEMBESARAN IKAN LELE (*clarias*) DI
KELURAHAN TEBING TINGGI OKURA KECAMATAN
RUMBAI PESISIR KOTA PEKANBARU**

Oleh:

TENGGU SAID MUHAMAD FARID
154210388

ABSTRAK

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



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2020**

**ANALISIS DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
PEMBESARAN IKAN LELE DI KELURAHAN TEBING
TINGGI OKURA KECAMATAN RUMBAI PESISIR KOTA
PEKANBARU**

SKRIPSI

NAMA : TENGKU SAID M. FARID

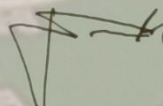
NPM : 154210388

PROGRAM STUDI : AGRIBISNIS

**KARYA ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN DALAM UJIAN
KOMPREHENSIF YANG DILAKSANAKAN PADA TANGGAL 2
JANUARI 2020 DAN TELAH DISEMPURNAKAN SESUAI SARAN
YANG TELAH DISEPAKATI SERTA KARYA ILMIAH INI
MERUPAKAN SYARAT PENYELESAIAN STUDI PADA FAKULTAS
PERTANIAN UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

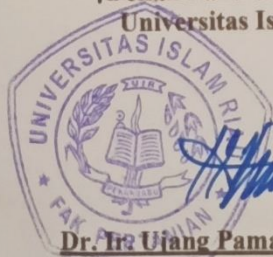
MENYETUJUI

Dosen Pembimbing



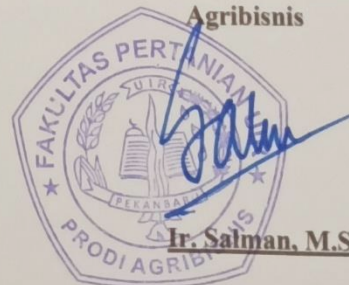
Dr. Fahrial, SP.,SE.,ME

**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Islam Riau**



Dr. H. Ujang Paman Ismail, M.Agr

**Ketua Prodi Studi
Agribisnis**



Ir. Salman, M.Si

KARYA ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN DALAM UJIAN
KOMPREHENSIF DIDEPAN PANITIA SIDANG FAKULTAS
PERTANIAN UNIVERSITAS ISLAM RIAU

TANGGAL 2 JANUARI 2020

NO	NAMA	JABATAN	TANDA TANGAN
1	Dr. Fahrial, SP.,SE.,ME	Ketua	1 
2	Dr. Ir. Ujang Paman Ismail, M.Agr	Anggota	2 
3	Ilma Satriana Dewi., SP. M.Si	Anggota	3 
4	Darus, SP., M.MA	Notulen	4 

Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

KATA PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbilalamin, puji syukur penulis sampaikan kepada Allah SWT yang masih memberikan kesempatan untuk menjadi makhlukNya yang bersyukur. Shalawat dan salam kita sampaikan pada Baginda Muhammad SAW dengan ucapan Allahumma Sholi'ala Sayyidina Muhammad Wa'ala Muhammad, Assalamualaika Ya Rasulallah.

Penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada kedua orang tua, Bapak Tengku Said Usman dan Ibu Yusmaini yang telah memberikan penulis pendidikan terbaik, mendukung penulis selama pendidikan dan mengorbankan beberapa keinginan hanya agar penulis bisa mendapatkan kualitas hidup yang lebih baik.

Penulis juga ingin mengucapkan terimakasih kepada seluruh guru, dosen dan civitas akademika UIR khususnya Bapak Dr. Azharuddin, M.Sc., Bapak Khairizal, SP.,MMA dan Dr. Fahrial, SP.,SE.,ME. yang mana ilmu yang beliau berikan sangat bermanfaat pada karir penulis. Ucapan terimakasih juga penulis sampaikan kepada seluruh teman dan sahabat yang namanya tidak bisa disebutkan satu per satu.

Akhir tapi bukan yang terakhir, penulis ingin menyampaikan bahwa kita bisa mencapai titik tertentu yang ingin kita capai dalam hidup dengan adanya dorongan perubahan. Ketika SMA, penulis merupakan siswa yang malas belajar, lebih suka untuk tidak masuk kelas dan orang yang menempati posisi akhir pada urutan ranking kelas. di perguruan tinggi, penulis berhasil mendapatkan peringkat 1 pada kompetisi bisnis untuk wilayah sumatera dan berhasil membawa nama Indonesia di peringkat 1 pada kompetisi Internasional di Malaysia.

Penulis telah merasakan sedikit pergeseran titik kehidupan karena adanya keinginan untuk berubah dan terus belajar. Sejarah telah mencatat bahwasannya era berburu tergantikan oleh era pertanian, era pertanian digantikan oleh era industri, dan era industri akan digantikan oleh era teknologi. Pada setiap transisi era tersebut

menuntut adanya perubahan pola kerja dan pola berpikir. Hanya mereka yang terus belajar yang bisa berhasil pada setiap era.

Akhir tapi bukan yang terakhir, tidak ada sesuatu yang bisa penulis persembahkan kepada pembaca selain pengalaman hidup yang telah penulis lewati. Penulis sangat berharap kepada pembaca agar memahami apa yang penulis sampaikan dan mulai melakukan perubahan untuk kehidupan yang lebih baik. adalah suatu keberuntungan apabila kita lebih baik dari hari yang lalu, adalah suatu kerugian apabila kita sama dengan hari yang lalu dan adalah suatu keburukan apabila kita tidak lebih baik dari hari yang lalu.



Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

BIOGRAFI



Tengku Said Muhamad Farid lahir di Bengkalis pada tanggal 28 April 1997. Merupakan anak ketiga dari tiga bersaudara dari pasangan Bapak Tengku Said Usman dan Ibu Yusmaini. Pada tahun 2009 Telah menyelesaikan sekolah dasar di SDN 048, selanjutnya menempuh pendidikan di SMPN 01 Bengkalis pada tahun 2012 dan menyelesaikan sekolah menengah atas di SMAN 01 Bengkalis pada tahun 2015. Pada tahun 2015, melanjutkan pendidikan ke Universitas Islam Riau dengan menempuh jurusan Agribisnis fakultas pertanian. Selama masa pendidikan, saya aktif mengikuti kegiatan di dalam dan di luar kampus. Pada tahun 2018, penulis mewakili Provinsi Riau pada kompetisi entrepreneurship award II di Universitas Islam Riau dan berhasil mendapatkan peringkat 1. Pada tahun 2019, penulis mewakili Indonesia pada Kompetisi *International Young Social Entreprenur Competition* (IYSEC) di Multimedia University dan berhasil mendapatkan peringkat 1. Penulis melakukan penelitian dengan judul “analisis dan strategi pengembangan usaha pembesaran ikan lele di Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru”. pada tanggal 2 Januari, penulis berhasil mempertahankan judul tersebut pada sidang meja hijau dan dinyatakan lulus pada tanggal 2 januari 2020.

TENGGU SAID M. FARID

ABSTRAK

TENGKU SAID MUHAMAD FARID (154210388). Analisis dan Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Lele (*Clarias sp.*) di Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru, dibawah bimbingan Bapak Dr. Fahrial, SP., SE., ME.

Usaha pembesaran ikan lele adalah suatu kegiatan lanjutan dari usaha pembibitan ikan lele dengan tujuan agar ikan lele tersebut bisa dijual dalam bentuk siap konsumsi. Usaha pembesaran ikan lele banyak dilakukan karena usaha tersebut memiliki perputaran uang yang cepat dan rentabilitas usaha yang relatif baik. Siklus produksi pembesaran ikan lele adalah 75 hari. Kelurahan Tebing Tinggi Okura merupakan satu kelurahan yang mengusahakan pembesaran ikan lele. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis (1) Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Kelompok Tani Okura Jaya, (2) Analisis Usaha Pembesaran Ikan Lele Kelompok Tani Okura Jaya , (3) Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Lele Kelompok Tani Okura Jaya. Penelitian ini dilaksanakan selama 4 bulan yang dimulai dari September 2019 – Desember 2019. Metode penelitian adalah survei kasus pada usaha pembesaran ikan lele kelompok tani okura jaya Kelurahan Tebing Tinggi Okura, Kecamatan Rumbai Pesisir, Kota Pekanbaru. Selanjutnya penelitian dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif melalui analisis usaha dan analisis strategi pengembangan usaha menggunakan metode analisis internaleksternal (IE) dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) rata-rata pengusaha berumur produktif dengan umur 38,28 tahun, lama rata-rata pendidikan yaitu 12 tahun atau setara SMA dengan lama rata-rata pengalaman 13 tahun, rata-rata jumlah tanggungan keluarga 3 orang. Usaha pembesaran ikan lele kelompok tani okura jaya termasuk dalam usaha berskala kecil dan usaha rumah tangga, pengolahan pembesaran 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 berjumlah Rp. 43,875,000/proses produksi. Jumlah produksi rata-rata berjumlah 5,000 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 berjumlah Rp. 32,842,788/ petani/ proses produksi. nilai RCR sebesar 1.74 yang berarti usaha ini layak untuk dilaksanakan. (3) Berdasarkan matriks I-E usaha pembesaran ikan lele berada di posisi kuadran I menunjukkan usaha pembesaran ikan lele berada pada situasi menguntungkan dari faktor internal maupun eksternal. Berdasarkan analisis SWOT yang dibuat strategi untuk tujuan jangka panjang yaitu mendorong pengusaha untuk menambah areal produksi dan melakukan usaha pengolahan produk turunan ikan lele seperti kerupuk ikan lele, salai ikan lele dan abon ikan lele

Kata Kunci : *Analisis Usaha, Pembesaran ikan lele, strategi pengembangan usaha*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur diucapkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa Allah SWT, yang senantiasa memberikan berkat dan karunia-Nya kepada penulis, berupa kesehatan rohani dan jasmani, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis dan Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Lele (*Clarias*) di Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru”

Penelitian ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan dan memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau. Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan terimakasih kepada :

1. Bapak Tengku Said Usman dan Ibu Yusmaini selaku orangtua
2. Bapak Dr. Fahrial, SP.,SE.,ME. selaku dosen pembimbing
3. Teman-teman yang berpartisipasi dalam proses penyelesaian studi penulis

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih terdapat kekurangan yang perlu diperbaiki, untuk itu kritik dan saran yang sifatnya membangun dari berbagai pihak sangat diharapkan untuk perbaikan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Pekanbaru, 02 Januari 2020

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR
DAFTAR ISI
DAFTAR TABEL
DAFTAR GAMBAR
DAFTAR LAMPIRAN
I. PENDAHULUAN
1.1. Latar Belakang
1.2. Rumusan Masalah
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian
1.4. Ruang Lingkup Penelitian
II. TINJAUAN PUSTAKA
2.1. Dasar Pemikiran
2.2. Karakteristik Pengusaha
2.2.1. Karakteristik Pengusaha
2.3. Ikan Lele
2.3.1. Pembesaran Ikan Lele
2.4. Analisis Usaha
2.4.1. Biaya
2.4.2. Produksi
2.4.3. Pendapatan

2.4.4. Efisiensi Usaha

2.5. Strategi Pengembangan Usaha.....

2.6. Pengembangan Usaha

2.7. Penelitian Terdahulu

2.8. Kerangka Pemikiran.....

III. METODE PENELITIAN.....

3.1. Metode, Tempat, dan Waktu Penelitian.....

3.2. Metode Pengambilan Responden.....

3.3. Teknik Pengambilan Data.....

3.4. Jenis dan Sumber Data.....

3.5. Konsep Operasional.....

3.6. Analisis Data.....

3.6.1. Karakteristik Pengusaha.....

3.6.2. Analisis Usaha Pembesaran Ikan Lele

3.6.2.1. Metode Penilaian Terhadap Biaya

3.6.2.2. Metode Penilaian Terhadap Penyusutan Barang

3.6.2.3. Metode Penilaian Terhadap Pendapatan Kotor.....

3.6.2.4. Metode Penilaian Terhadap Pendapatan Bersih.....

3.6.2.5. Metode Penilaian Terhadap Efisiensi Usaha.....

3.6.3. Analisis Strategi Pengembangan Usaha.....

3.6.3.1. Analisis Faktor Internal (IFE)

3.6.3.2. Analisis Faktor Eksternal (EFE)

3.6.3.3. Matriks Internal-Eksternal (IE).....

3.6.3.4. Analisis SWOT

IV. KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN.....

4.1. Keadaan Geografis

4.2. Lahan

4.3. Kependudukan

4.4. Tingkat Pendidikan.....

4.5. Mata Pencarian

4.6. Potensi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Lele

V. HASIL DAN PEMBAHASAN.....

5.1. Karakteristik Pengusaha Pembesaran Ikan Lele.....

5.1.1. Karakteristik Pengusaha dan pekerja

5.1.1.1. Umur.....

5.1.1.2. Tingkat Pendidikan.....

5.1.1.3. Tanggungan Keluarga

5.1.1.1. Pengalaman Usaha.....

5.1.2. Analisis Usaha Pembesaran Ikan Lele

5.2.1. Proses Produksi

5.2.2. Penggunaan Faktor Produksi

5.2.2.1. Sarana Produksi

5.2.2.2. Tenaga Kerja

5.2.2.3. Penggunaan Sarana Produksi

5.2.3. Analisis Biaya, Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Usaha	
5.2.3.1. Biaya.....	
5.2.3.2. Produksi.....	
5.2.3.3. Pendapatan.....	
5.2.3.4. Efisiensi	
5.2. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Lele.....	
5.2.1. Perumusan Faktor Internal	
5.2.2. Perumusan Faktor Eksternal	
5.2.3. Analisis Matriks Internal-Eksternal (IE).....	
5.2.4. Analisis Matriks SWOT	
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	
6.1. Kesimpulan.....	
6.2. Saran	
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN.....	

DAFTAR TABEL

Tabel

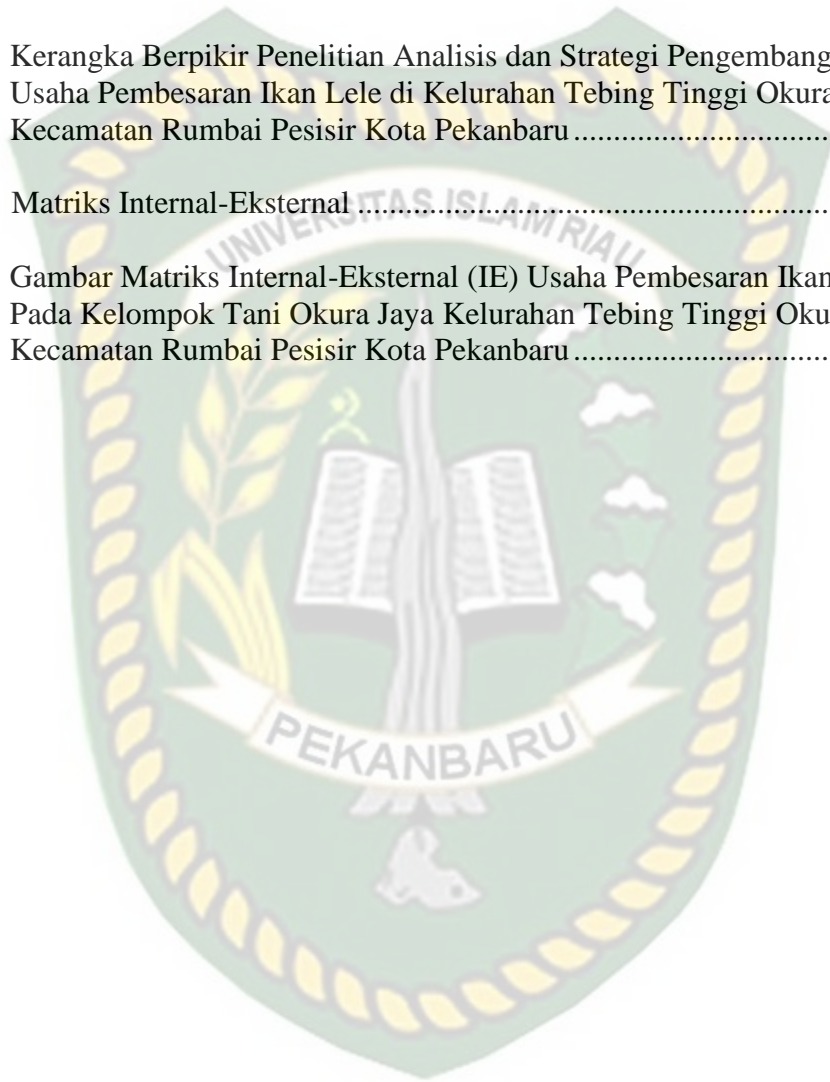
1. Kontribusi sektor perikanan terhadap nilai PDB Indonesia berdasarkan lapangan usaha tahun 2014-2018
2. Produksi ikan lele per kecamatan di Kota Pekanbaru tahun 2016-2018
3. Jumlah pembudidaya ikan lele di kota pekanbaru tahun 2015-2017 .
4. Matriks *internal factor evaluation* (IFE) sub kekuatan (*Strenght*)
5. Matriks *internal factor evaluation* (IFE) sub kelemahan (*Weakness*)
6. Matriks *eksternal factor evaluation* (EFE) sub peluang (*opportunity*)
7. Matriks *eksternal factor evaluation* (EFE) sub ancaman (*Threat*)
8. Matriks SWOT
9. Jumlah Penduduk Kelurahan Tebing Tinggi Okura Berdasarkan Kelompok Umur dan Jenis Kelamin Pada Tahun 2018
10. Jumlah Peserta Didik Penduduk Kelurahan Tebing Tinggi Okura Dirinci Menurut Tingkat Pendidikan Tahun 2018
11. Jumlah Umur Produktif Penduduk Menurut Sektor Pekerjaan di Kelurahan Tebing Tinggi Okura Tahun 2018
12. Distribusi Umur, Pendidikan, Pengalaman Usaha dan Jumlah Tanggungan Keluarga Pengusaha dan Pekerja Kelompok Tani Okura Jaya, Tahun 2018.

13. Distribusi Karakteristik Umur Pengusaha dan Pekerja, Tingkat Pendidikan, Tanggungan Keluarga, dan Pengalaman Usaha Pada Usaha Pembesaran Ikan Lele Kelompok Tani Okura Jaya di Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru Tahun 2018.
14. Jenis Peralatan Yang Digunakan dan Biaya Penyusutan Peralatan Usaha Pembesaran Ikan Lele Pada Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019
15. Analisis Biaya Produksi Per Proses Produksi Usaha Pembesaran Ikan lele Pada Kelompok Tani Okura Jaya di Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Kota Pekanbaru Tahun 2019
16. Produksi Ikan Lele Per Petani Pada Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019
17. Distribusi Pendapatan Bersih Petani Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019
18. IFAS, *Internal Strategic Factor Analysis Summary* Usaha Pembesaran Ikan Lele Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019
19. IFAS, *Internal Strategic Factor Analysis Summary* usaha pembesaran ikan lele Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019
20. EFAS, *Eksternal Strategic Factor Analysis Summary* usaha pembesaran ikan lele Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019
21. EFAS, *Eksternal Strategic Factor Analysis Summary* usaha pembesaran ikan lele Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019
22. Matriks SWOT Usaha Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019

DAFTAR GAMBAR

Gambar

1. Konsumsi Masyarakat Terhadap Ikan Tahun 2015-2018
2. Kerangka Berpikir Penelitian Analisis dan Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Lele di Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru
3. Matriks Internal-Eksternal
4. Gambar Matriks Internal-Eksternal (IE) Usaha Pembesaran Ikan lele Pada Kelompok Tani Okura Jaya Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

1. Karakteristik Responden Usaha Pembesaran Ikan Lele Pada Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019
2. Profil Usaha Pembesaran Ikan Lele Pada Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019
3. Pengadaan Bahan Baku Bibit Ikan Lele Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019
4. Pengadaan Bahan Baku Pellet Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019
5. Alat dan Biaya Penyusutan Alat Usaha Pembesaran Ikan lele Pada Kelompok Tani Okura Jaya
6. Biaya Penyusutan Penggunaan Pipa
7. Biaya Penyusutan Penggunaan Mesin Air
8. Biaya Penyusutan Penggunaan Drum Plastik
9. Biaya Penyusutan Penggunaan Ember
10. Biaya Penyusutan Penggunaan Jaring Ikan
11. Biaya Penyusutan Penggunaan Tabung Oksigen
12. Biaya Penyusutan Penggunaan Timbangan
13. Laba rugi usaha pembesaran ikan lele kelompok tani okura jaya Tahun 2019
14. Laba rugi per petani Kelompok tani okura jaya (Bapak sugeng)
15. Laba rugi per petani kelompok tani okura jaya (Bapak Ahmad)
16. Laba rugi per petani kelompok tani okura jaya (Bapak Joni)

17. Laba rugi per petani kelompok tani okura jaya (Bapak Erfan)
18. Laba rugi per petani kelompok tani okura jaya (Bapak Nawi)
19. Laba rugi per petani kelompok tani okura jaya (Bapak Danil)
20. Laba rugi per petani kelompok tani okura jaya (Bapak Aan)



I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perikanan merupakan salah satu sektor ekonomi yang mempunyai potensi dan peranan penting bagi perekonomian Indonesia. Pembangunan perikanan merupakan bagian integral dari pembangunan nasional. 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 daerah, serta peningkatan kelestarian sumberdaya perikanan dan lingkungan hidup. 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).

Keberadaan subsektor perikanan telah menunjang sektor lainnya, seperti penyediaan sarana produksi dan pemasaran hasil perikanan yang secara langsung akan mempengaruhi perolehan dan pendapatan nelayan, pendapatan masyarakat maupun untuk meningkatkan pendapatan daerah serta meningkatkan pendapatan nasional, sehingga kesejahteraan nelayan meningkat dan menciptakan masyarakat yang sejahtera dan makmur.

Sektor perikanan juga menjadi salah satu sub sektor pertanian yang berkontribusi terhadap PDB Indonesia. Herlambang (2001), Produk Domestik Bruto (PDB) adalah total pendapatan yang dihasilkan didalam suatu negara, termasuk pendapatan orang

asing yang bekerja di dalam suatu negara. PDB mengukur nilai barang dan jasa yang di produksi di suatu wilayah negara (domestik) tanpa membedakan kewarganegaraan pada suatu periode tertentu. Berikut kontribusi PDB masing-masing sub sektor pertanian berdasarkan lapangan usaha.

Tabel 1. Kontribusi sektor perikanan terhadap Nilai PDB Indonesia 2019

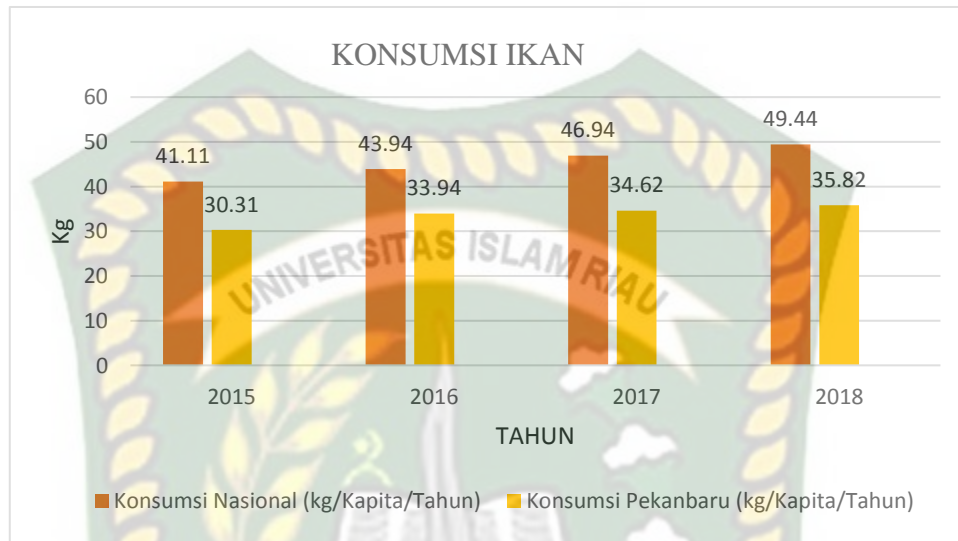
Lapangan Usaha	PDB Harga Berlaku (Milyar Rupiah)				
	2014	2015	2016	2017	2018
Perikanan	245.488	288.916	317.09	348.853	385.936
Peternakan	167.008	184.151	201.123	213.306	231.710
Tanaman Hortikultura	160.568	174.453	187.402	197.320	218.712
Tanaman Pangan	343.252	397.408	425.185	438.889	449.822
Tanaman Perkebunan	398.260	405.291	428.782	471.307	489.248
Jasa Pertanian dan Perburuan	20.460	22.263	24.371	26.043	27.850
Kehutanan dan Penebangan Kayu	74.618	82.231	87.542	91.564	97.337

Sumber: BPS Indonesia 2019

Berdasarkan tabel 1, diketahui bahwasannya sektor lapangan usaha perikanan menjadi penyumbang PDB terbesar ke tiga untuk Indonesia. Meskipun kontribusi sektor perikanan bukan yang terbesar, namun sektor perikanan merupakan sektor yang nilai PDB nya tidak mengalami penurunan selama periode lima tahun (2014-2018) serta memiliki persentase pertumbuhan tertinggi yaitu 12% per tahun, mengungguli persentase pertumbuhan sektor tanaman pangan sebesar 7% dan sektor tanaman perkebunan sebesar 5% per tahun

Peningkatan produksi sektor perikanan disebabkan oleh jumlah permintaan terhadap ikan yang terus meningkat. Berdasarkan data yang diperoleh dari Kementerian Perikanan dan Kelautan Indonesia dan Badan Pusat Statistik Pekanbaru,

bahwasannya jumlah konsumsi ikan/kapita setiap tahunnya terus meningkat sebagaimana dijelaskan pada Gambar 1.



Gambar 1. Konsumsi Masyarakat Terhadap Ikan 2015-2018(Kg/Kapita/Tahun)
Sumber: KKP Indonesia dan BPS Kota Pekanbaru 2019

Berdasarkan Gambar 1, diketahui bahwasannya jumlah konsumsi masyarakat terhadap ikan (termasuk ikan budidaya) setiap tahunnya mengalami peningkatan baik skala nasional maupun Kota Pekanbaru. Kota Pekanbaru yang bertumbuh pesat menuju kota metropolitan juga berkembang pesat di bidang wisata kuliner, dimana diperkirakan hingga tahun 2017 terdapat kurang lebih 200 gerai pecal lele dengan kebutuhan ikan lele rata-rata 10 Kg/hari/gerai maka dibutuhkan minimal ikan lele 2 ton/hari atau 730 ton/tahun di Kota Pekanbaru (Dinas Pertanian Kota Pekanbaru 2017)

Berdasarkan Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJM 2016-2020) ditargetkan bahwasannya pertumbuhan produksi ikan lele mampu mencapai 7% tahun dengan jumlah produksi sebanyak 4.434,86 ton pada tahun 2020, untuk mencapai

target tersebut, perlu dilakukan kerjasama antar instansi terkait dan petani ikan lele agar produksi yang ditargetkan bisa tercapai.

Produksi terbesar ikan lele di Kota Pekanbaru berada di Kecamatan Rumbai Pesisir dengan jumlah produksi 68% dari total produksi ikan lele di Kota Pekanbaru. Kondisi geografis daerah Kecamatan Rumbai Pesisir yang mendukung untuk budidaya ikan kolam air tawar khususnya ikan lele menjadi faktor yang menyebabkan jumlah produksi ikan lele di Kecamatan Rumbai Pesisir unggul dibandingkan produksi Kecamatan lainnya di Kota Pekanbaru sebagaimana ditampilkan pada Tabel 2 berikut.

Tabel 2. Produksi ikan lele di per Kecamatan di Kota Pekanbaru (Ton/Tahun) 2019

Kecamatan	Produksi Ikan Lele di Kota Pekanbaru (Ton)		
	2016	2017	2018
Tampan	199.09	816	315.82
Payung Sekaki	5.50	0.51	8.72
Bukit Raya	-	122.27	73.87
Rumbai	744.30	131.85	1.180.69
Rumbai Pesisir	2.103.84	1.542.73	3.337.89
Tenayan Raya	558.78	331.20	886.39
Marpoyan Damai	8.43	3.33	6.97
Sail	-	1.47	-

Sumber: Badan Pusat Statistik Kota Pekanbaru 2019

Pada Tabel 2, diketahui bahwasannya dari tahun 2016,2017 dan 2018, produksi ikan lele di Kota Pekanbaru didominasi oleh Kecamatan Rumbai Pesisir dimana pada tahun 2018 Kecamatan Rumbai Pesisir memiliki jumlah produksi 68% dari total produksi ikan lele Kota Pekanbaru. Pada tahun 2017 produksi ikan lele di Kecamatan Rumbai mengalami penurunan sebesar 27%, hal ini disebabkan oleh penurunan jumlah pembudidaya ikan lele yang dimana pada tahun 2016 berjumlah 32 Rumah Tangga

Perikanan (RTP) menjadi 25 RTP pada tahun 2017 (Dinas Pertanian Kota Pekanbaru 2017)

Kecamatan Rumbai Pesisir bukan merupakan wilayah pertanian. dimana hasil pertanian yang dihasilkanpun belum mencukupi untuk kebutuhan di Kecamatan Rumbai Pesisir (BPS Kota Pekanbaru). Namun Kec. Rumbai Pesisir berspesialisasi dalam memproduksi ikan lele dimana hasil produksi sudah dipasarkan hingga luar kota dan Kecamatan Rumbai Pesisir juga memiliki jumlah pembudidaya ikan lele terbanyak di Kota Pekanbaru sebagaimana yang ditampilkan pada Tabel 3 berikut.

Tabel 3. Jumlah Pembudidaya Ikan Lele di Kota Pekanbaru Tahun 2017

No	Kecamatan	Tahun		
		2015	2016	2017
1	Tenayan Raya	17	21	21
2	Rumbai Pesisir	25	32	25
3	Rumbai	1	2	-
4	Bukit Raya	12	8	8
5	Marpoyan Damai	1	1	1
6	Tampan	10	4	3
7	Lima Puluh	1	2	2
8	Sail	4	1	1
	Total	71	72	61

Sumber: Dinas Pertanian Kota Pekanbaru 2017

Beberapa peluang yang dimiliki Kecamatan Rumbai Pesisir dalam menjalankan usaha pembesaran ikan lele adalah distribusi air dari danau buatan yang mengalir setiap hari, kepemilikan lahan lahan pribadi dengan menggunakan lahan pribadi sehingga mengurangi sewa lahan atau biaya tetap serta memiliki akses ke beberapa pasar yang ada di Kota Pekanbaru.

Namun terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi petani, yaitu tidak stabilnya harga pasar, adanya praktik monopoli harga oleh beberapa pelaku ekonomi dan juga terjadi peningkatan biaya produksi yang dikeluarkan petani akibat terjadinya inflasi harga input produksi seperti: harga pakan, obat-obatan, yang akan berdampak pada penerimaan dan keuntungan petani dan pada akhirnya akan menentukan pendapatan usaha pembesaran ikan lele di Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru.

Permasalahan lain yang dihadapi oleh petani usaha pembesaran ikan lele adalah masalah harga jual. Harga jual yang berfluktuatif dan cenderung berada pada posisi dibawah harga produksi menyebabkan petani khawatir untuk meningkatkan jumlah produksi. Apabila harga jual terlalu rendah maka petani tidak akan mampu menutupi biaya produksi yang diperlukan seperti biaya pembelian bibit dan pakan ikan sehingga akan merugikan petani.

1.2. Rumusan Masalah

Usaha pembesaran ikan lele telah banyak dilakukan oleh petani ikan lele di Kota Pekanbaru, hal ini dikarenakan usaha pembesaran ikan lele memiliki perputaran uang yang lebih cepat dengan rentabilitas relatif tinggi, risiko budidaya relatif kecil, serta kecenderungan pola makan masyarakat yang bergeser pada bahan pangan yang sehat, aman dan tidak berdampak negatif terhadap kesehatan menjadi stimulan bagi peningkatan permintaan ikan termasuk ikan lele. meskipun usaha budidaya pembesaran ikan lele memiliki perputaran uang yang lebih cepat dan rentabilitas yang relatif tinggi, tetap saja ada permasalahan lain berupa tidak stabilnya harga input

produksi dan adanya praktik monopoli harga oleh beberapa pelaku ekonomi di pasar Kota Pekanbaru. oleh karena itu diperlukan analisis strategi usaha untuk melihat strategi apa yang bisa diterapkan agar usaha yang dijalankan mampu *exist* di pasar perikanan Kota Pekanbaru.

Berdasarkan uraian di atas, terdapat beberapa rumusan masalah dalam penelitian ini antara lain: rumusan masalah yang telah diuraikan, maka rumusan

1. Bagaimanakah karakteristik pengusaha pembesaran ikan lele kelompok tani okura jaya di Kelurahan Tebing Tinggi Okura, Kecamatan Rumbai Pesisir, Kota Pekanbaru ?
2. Bagaimanakah analisis usaha pembesaran ikan lele kelompok tani okura jaya di Kelurahan Tebing Tinggi Okura, Kecamatan Rumbai Pesisir, Kota Pekanbaru?
3. Bagaimanakah strategi pengembangan usaha pembesaran ikan lele kelompok tani okura jaya di Kelurahan Tebing Tinggi Okura, Kecamatan Rumbai Pesisir, Kota Pekanbaru ?

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

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

1. Karakteristik kelompok tani okura jaya di Kelurahan Tebing Tinggi Okura, Kecamatan Rumbai Pesisir, Kota Pekanbaru
2. Usaha pembesaran ikan lele di Kelurahan Tebing Tinggi Okura, Kecamatan Rumbai Pesisir, Kota Pekanbaru

3. Strategi pengembangan usaha pembesaran ikan lele kelompok tani okura jaya di Kelurahan Tebing Tinggi Okura, Kecamatan Rumbai Pesisir, Kota Pekanbaru

Manfaat dalam penelitian ini adalah :

1. Bagi penulis, penelitian ini diharapkan menambah pengetahuan penulis.
2. Bagi petani, penelitian ini sebagai pedoman dan masukan bagi manajemen dalam mengambil keputusan dalam pengembangan dan perencanaan usaha tersebut.
3. Bagi investor dan lembaga keuangan, penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan atau dasar pertimbangan dalam penanaman modal
4. Bagi pemerintah, penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu acuan dalam mengambil kebijakan yang mendukung kemajuan petani.

1.4. Ruang Lingkup Penelitian

Untuk memfokuskan pembahasan serta untuk menjaga agar tidak menyimpang dari segi tujuan penelitian yang telah ditetapkan maka dilakukan beberapa batasan. Analisis karakteristik pembudidaya pembesaran ikan lele meliputi umur, tingkat Pendidikan, pengalaman berusaha, Analisis usaha pembesaran ikan lele meliputi : total biaya produksi (biaya tetap dan biaya variabel), penyusutan alat produksi, pendapatan kotor dan bersih usaha, efisiensi usaha. sedangkan strategi pengembangan usaha dianalisis menggunakan teknik analisis SWOT yang dimana pada tahap pertama dilakukan analisis internal untuk menilai kekuatan dan kelemahan usaha, dilanjutkan dengan tahap kedua yaitu analisis eksternal dengan menganalisis peluang dan ancaman untuk usaha. Tahap akhir dari analisis ini adalah rumusan strategi yang bisa pengusaha terapkan pada usahanya.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Dasar Penelitian

Penelitian ini didasarkan pada Al-Quran Surah Al-Fathir Ayat 12 yang berbunyi :

وَمَا يَسْتَوِي الْبَحْرَانِ هَذَا عَذْبٌ فُرَاتٌ سَائِغٌ شَرَابُهُ وَهَذَا مِلْحٌ أُجَاجٌ وَمِنْ كُلِّ تَأْكُلُونَ لَحْمًا طَرِيًّا
وَتَسْتَخْرِجُونَ جَلِيَّةً تَلْبَسُونَهَا وَتَرَى الْفُلْكَ فِيهِ مَوَاجِرَ لِيَبْتَغُوا مِنْ فَضْلِهِ وَلِعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ

Artinya:

Dan tiada sama (antara) dua laut; yang ini tawar, segar, sedap diminum dan yang lain asin lagi pahit. Dan dari masing-masing laut itu kamu dapat memakan daging yang segar dan kamu dapat mengeluarkan perhiasan yang dapat kamu memakainya, dan pada masing-masingnya kamu lihat kapal-kapal berlayar membelah laut supaya kamu dapat mencari karunia-Nya dan supaya kamu bersyukur. (QS. 35.12)

Pada ayat tersebut, terdapat kalimat yang menyatakan dan diantara dua laut yang ini tawar, segar (danau dan sungai), dan yang lain asin lagi pahit (laut). Penggalan arti tersebut memiliki makna bahwasannya pada laut yang tawar (danau dan sungai) dan air asin (laut) terdapat makhluk-makhluk Allah yang dijadikan untuk manusia agar bisa memanfaatkannya sebagai bahan pangan maupun produk lainnya. Ikan lele pada dasarnya adalah hewan yang hidup di danau dan sungai yang berarus deras, namun karena permintaan konsumen yang meningkat, maka ikan lele harus dibudidayakan agar permintaan bisa terpenuhi. Ayat tersebut sekaligus menjadi dasar pemikiran dari penulis untuk melakukan penelitian.

2.2. Karakteristik Pengusaha

Karakteristik pengusaha terdiri dari beberapa komponen yaitu: umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga.

a. Umur

Umur adalah salah satu faktor yang berkaitan erat dengan kemampuan kerja dalam melaksanakan kegiatan usaha, umur dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam melihat aktivitas seseorang dalam bekerja bilamana dalam kondisi umur yang masih produktif maka kemungkinan besar seseorang dapat bekerja dengan baik dan maksimal (Hasyim, 2006).

Umur seseorang menentukan prestasi kerja atau kinerja orang tersebut. Semakin berat pekerjaan secara fisik maka semakin tua tenaga kerja akan semakin turun pula prestasinya. Namun dalam hal tanggung jawab semakin tua umur tenaga kerja tidak akan berpengaruh karena justru semakin berpengalaman (Suratiyah, 2008).

Bagi pengusaha yang lebih tua bisa jadi mempunyai kemampuan berusaha yang konservatif dan lebih mudah salah. Sedangkan pengusaha muda mungkin lebih miskin dalam pengalaman dan keterampilan tetapi biasanya sifatnya lebih progresif terhadap inovasi baru dan relatif lebih kuat. Dalam hubungan dengan perilaku pengusaha terhadap risiko, maka faktor sikap yang lebih progresif terhadap inovasi baru inilah yang lebih cenderung membentuk nilai perilaku pengusaha usia muda untuk lebih berani menanggung risiko (Soekartawi, 1993).

b. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan manusia pada umumnya menunjukkan daya kreativitas manusia dalam berpikir dan bertindak. Pendidikan rendah mengakibatkan kurangnya pengetahuan dalam memanaatkan sumber daya alam yang tersedia (Kartasapoetra, 1994).

c. Pengalaman Berusaha

Menurut Soekartawi (1993), pengusaha yang sudah lama berusaha akan lebih mudah menerapkan inovasi dari pada pengusaha pemula atau pengusaha baru. Pengusaha yang lama berusaha akan lebih mudah menerapkan anjuran penerapan teknologi.

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).

d. Jumlah Tanggungan Keluarga

Menurut Hasyim (2006), jumlah tanggungan keluarga adalah salah satu faktor yang perlu diperhatikan dalam menentukan pendapatan dalam memenuhi kebutuhannya. Banyaknya jumlah tanggungan keluarga akan mendorong pengusaha untuk melakukan banyak aktivitas terutama dalam mencari dan menambah 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. Ikan Lele

Ikan lele merupakan salah satu jenis ikan yang hidup di air tawar. Ikan lele juga dikenal dengan nama *catfish* dan mempunyai predikat tambahan *walking catfish*. Ikan lele memiliki kepalanya keras menulang dibagian atas, memiliki mata yang kecil, dan memiliki mulut yang lebar, dilengkapi dengan empat pasang sungut peraba yang berguna untuk bergerak di air yang gelap bahkan lumpur, Ikan lele juga memiliki alat pernafasan tambahan berupa modifikasi dari busur insangnya, dan memiliki 2 kumis panjang yang disebut patil yakni duri tulang yang tajam yang memiliki racun yang mengakibatkan panas tinggi apabila seseorang tidak sengaja terkena patil tersebut, Ikan lele bersifat nolturnal yaitu aktif pada malam hari atau lebih menyukai tempat yang gelap.

Menurut Mahyuddin (2008), berdasarkan tubuh dan sifat-sifatnya, ikan lele diklasifikasikan ke dalam famili *clariidae* yaitu jenis ikan yang mempunyai bentuk kepala pipih dan alat pernapasan tambahan. Adanya sistematika dan klasifikasinya adalah sebagai berikut:

Filum : *Chordata*
Kelas : *Pisces*
Sub kelas : *Telestoi*
Ordo : *Ostariophysi*

Famili : *Chariidae*

Genus : *Clarias*

Species : *Clarias sp*

Menurut Mahyuddin (2008), ikan lele banyak ditemukan di perairan tawar, daratan rendah sampai sedikit payau. Di alam lele hidup di sungai-sungai yang arusnya mengalir secara perlahan atau lambat seperti danau, waduk, telaga, rawa, serta genangan air tawar lainnya misalnya kolam. Ikan lele cenderung toleran atau tahan terhadap kondisi lingkungan yang kualitasnya airnya jelek. Dalam kolam pemeliharaan dengan kepadatan tinggi dan kandungan oksigen yang minim pun ikan lele masih dapat bertahan hidup.

Pakan alami ikan lele diantaranya adalah binatang renik, seperti kutukutu air, cacing, larva (jentik-jentik serangga), sisa-sisa benda yang membusuk di dalam air, siput kecil dan sebagainya. Ikan lele termasuk ikan *piscivor* atau pemakan segalanya yang rakus dan memiliki sifat kanibal. Yang mau memakan sesama jenis ikan lele yang berukuran lebih kecil. Sementara itu ikan lele kurang menyenangi makanan jenis tumbuh-tumbuhan.

Setiap 100 gram ikan lele mengandung energy sebesar 229 kilokalori dan memiliki kandungan protein 18 gram, karbohidrat 8 gram, serat 0.7 gram dan lemak sebesar 13 gram vitamin A, vitamin B, kompleks vitamin C, vitamin D kalsium, magnesium, fosfor, kalium, natrium, zinc, sehingga memberi banyak manfaat apabila dikonsumsi manusia seperti menyehatkan jantung, obat anti stress, mencegah

pengeroposan tulang. dan sebagainya. Selain itu ikan lele banyak disukai konsumen karena berdaging lunak. sedikit tulang. tidak berduri. dan harganya yang murah.

Menurut Ghufran (2010), ikan lele sebagai salah satu komoditas budidaya air tawar memiliki keunggulan diantaranya :

1. Dapat dipelihara diberbagai wadah dan lingkungan perairan.
2. Dapat dipelihara di air tergenang dan minim air.
3. Dapat menerima berbagai pakan sehingga dapat menekan biaya produksi khususnya biaya pakan.
4. Tahan penyakit
5. Teknologi budidaya ikan lele dikuasai masyarakat.
6. Dari sisi distribusi dan pemasaran.

2.3.1. Pembesaran Ikan lele

Secara umum usaha budidaya pembesaran ikan lele dibedakan atas dua jenis, yaitu: 1) usaha pembesaran saja; dan 2) usaha pembenihan dan pembesaran dalam satu unit usaha. Apabila usaha pembenihan dan pembesaran dilakukan dalam satu unit usaha maka proses budidaya dimulai sejak dari proses pembenihan, selanjutnya benih ikan lele yang mereka produksi dimasukkan dalam proses pembesaran. Sedangkan apabila usahanya pembesaran saja maka pembudidaya dapat membeli benih ikan lele dari pembudidaya lain atau pasar benih ikan atau dari Balai Benih Ikan (BBI) dan selanjutnya dilakukan proses pembesaran.

Ada kebaikan atau kelebihan dari usaha pembesaran dan pembenihan dalam satu unit usaha. Diantara kelebihan tersebut adalah dapat diketahui benar-benar

kualitas benih yang akan dibudidayakan, termasuk asal usul dari induknya. Selain itu dengan lingkungan yang sama, maka benih tidak mengalami stres. Benih yang diambil dari tempat lain yang berbeda, apalagi jauh jaraknya serta penanganan yang tidak benar akan mempengaruhi kondisi benih.

Pembesaran merupakan tahap akhir dalam usaha budidaya ikan lele. Benih yang akan dibesarkan dapat berasal dari pendederan I ataupun pendederan II. Kalau benih yang berasal dari pendederan II, berarti ukuran benih sudah cukup besar, sehingga waktu yang dibutuhkan sampai panen tidak terlalu lama. Usaha semacam ini mengandung risiko yang lebih kecil, karena tingkat mortalitasnya rendah. Hasil panen yang seragam atau serempak pertumbuhannya dengan ukuran super adalah salah satu target yang harus dicapai.

Ada 3 (tiga) faktor penting yang harus diperhatikan dalam usaha pembesaran, yaitu: kualitas benih, kualitas pakan yang diberikan dan kualitas airnya itu sendiri.

a. Kualitas benih

Benih yang baik berasal dari induk yang baik pula, karena itu sebaiknya benih dibeli dari tempat pembenihan yang dapat dipercaya atau yang telah mendapat rekomendasi dari pemerintah, seperti BBI. Benih baik bisa berasal dari hasil rekayasa genetika seperti lele sangkuriang, proses seleksi, proses persilangan dan sebagainya. Ciri-ciri benih yang berkualitas yaitu tubuhnya tidak cacat/luka, posisinya tidak menggantung (posisi mulut di atas), aktif bergerak dan pertumbuhannya seragam. Benih yang ditebar pembudidaya di Kabupaten Sleman umumnya berasal dari Sukabumi dan lokal. Ada juga yang mencoba benih dari Thailand.

b. Kualitas pakan

Pakan yang diberikan harus tepat dan dalam jumlah yang mencukupi. yang dimaksud tepat dalam hal ini adalah tepat ukuran, nilai nutrisi, keseragaman ukuran dan kualitas. Pada umumnya pakan yang digunakan berasal dari produksi pabrik. Pakan yang diberikan berupa pelet, dengan dosis 3–5 persen dari bobot tubuhnya perhari. Pemberian pakan dua kali sehari, yaitu pagi dan sore hari. Pakan diberikan dengan cara ditebarkan secara merata dengan harapan setiap individu akan mendapatkannya. Selain pelet, sebagai makanan tambahan diberikan limbah burung puyuh yang terlebih dahulu dicabuti bulu-bulunya. Pemberian makanan tambahan ini memang bisa menghemat biaya, tapi sebagai konsekuensinya adalah dapat membawa bibit penyakit.

c. Kualitas air

Air yang digunakan untuk usaha pembesaran harus memenuhi syarat, dalam arti kandungan kimia dan fisika harus layak. Bebas dari pencemaran dan tersedia sepanjang waktu. Sumber air yang digunakan oleh pembudidaya setempat berasal dari sungai dan sumur. Sistem pembagian air secara paralel, artinya masing-masing kolam tidak saling berhubungan. Dengan sistem ini, maka kemungkinan untuk tertulari penyakit antara satu kolam dengan lainnya dapat dihindari.

2.4. Analisis Usaha

2.4.1 Biaya

Menurut Supardi (2000), biaya adalah sejumlah nilai uang yang dikeluarkan oleh produsen atau pengusaha untuk membiayai kegiatan produksi. Klasifikasi biaya

dalam perusahaan dibedakan menjadi dua yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*) yang dapat dijelaskan sebagai berikut :

a. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang secara tetap dibayar atau dikeluarkan oleh produsen atau pengusaha dan besarnya tidak dipengaruhi oleh tingkat *output*, yang termasuk kategori biaya tetap adalah sewa tanah bagi produsen yang tidak memiliki tanah sendiri, sewa gudang, sewa gedung, biaya penyusutan alat, sewa kantor, gaji pegawai atau karyawan (Supardi, 2000).

b. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha sebagai akibat penggunaan faktor produksi yang bersifat variabel, sehingga biaya ini besarnya berubah-ubah dengan berubahnya jumlah barang yang dihasilkan dalam jangka pendek, yang termasuk biaya variabel adalah biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan baku (Gasperz, 1999).

c. Biaya Penyusutan

Penyusutan peralatan adalah berkurangnya nilai suatu alat setelah digunakan dalam proses produksi. Untuk menghitung penyusutan peralatan digunakan metode garis lurus/*Stright Line Method* (Soekartawi, 2002).

Produksi merupakan kegiatan untuk meningkatkan manfaat suatu barang. Untuk meningkatkan manfaat tersebut, diperlukan bahan-bahan yang disebut faktor produksi. Sesuai dengan asumsi bahwa sumber-sumber ekonomi (faktor produksi) bersifat jarang maka faktor-faktor produksi harus dikombinasikan secara baik atau secara efisien

sehingga dicapai kombinasi faktor dengan biaya yang paling rendah (*least cost combination*) (Soehamo, 2007)

2.4.2. Produksi

Fungsi produksi jangka pendek adalah analisis terhadap kegiatan produksi perusahaan dikatakan berada dalam jangka pendek apabila sebagian dari faktor produksi dianggap tetap jumlahnya (*Fixed Input*). Dalam jangka pendek tersebut perusahaan tidak dapat menambah jumlah faktor produksi yang dianggap tetap.

Fungsi produksi jangka panjang, apabila dua input yang digunakan dalam proses produksi menjadi input variabel semua, maka pendekatan yang sering digunakan adalah pendekatan *isoquant* dan tingkat substitusi teknis.

a. Isoquant

Isoquant adalah sebuah kurva yang menunjukkan berbagai kombinasi input yang akan menghasilkan output dalam jumlah yang sama.

b. Tingkat substitusi teknis (RTS)

RTS didefinisikan sebagai sejumlah input modal yang dapat dikurangi dengan mengangap kuantitas produksi tetap konstan ketika ditambahkan lagi satu unit tenaga kerja.

Fungsi produksi *coob-douglas* adalah suatu fungsi atau persamaan yang melibatkan dua atau lebih variabel, dimana variabel yang satu disebut dengan variabel dependen, yang dijelaskan (Y), dan yang lain disebut variabel independen yang dijelaskan (X) (Soekartawi, 2003).

2.4.3 Pendapatan

Menurut Zaki (1997), pendapatan adalah aliran masuk atau kenaikan lain aktiva suatu badan usaha atau pelunasan utang (kombinasi dari keduanya) selama satu periode yang berasal dari penyerahan atau pembuatan barang. Penyerahan jasa, atau dari kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama badan usaha.

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

A. Pendapatan Kotor

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

B. Pendapatan Bersih

Pendapatan bersih suatu usaha adalah selisih antara penerimaan dan pengeluaran kotor usaha. Penerimaan usaha adalah nilai produk total usaha dalam jangka waktu tertentu, baik yang dijual maupun yang tidak dijual. Penerimaan dihitung dengan mengalikan produk total dengan harga yang berlaku dipasar. Sedangkan pengeluaran total usaha adalah nilai semua masukan yang habis dipakai atau dikeluarkan dalam

proses produksi. Pendapatan bersih berguna untuk mengukur imbalan yang diperoleh dari penggunaan faktor-faktor produksi (Soekartawi, 1993).

2.4.4. Efisiensi Usaha

Efisiensi adalah suatu ukuran keberhasilan yang dinilai dari segi besarnya sumber/biaya untuk mencapai hasil dari kegiatan yang dijalankan. Efisiensi usaha dapat dihitung dari perbandingan antara besarnya penerimaan dan biaya yang digunakan untuk memproduksi yaitu dengan menggunakan R/C Ratio. R/C Ratio adalah singkatan *Return Cost Ratio* atau dikenal dengan perbandingan (nisbah) antara

2.5. Strategi Pengembangan Usaha

2.5.1 Pengertian Strategi

Menurut Cahyono (1995), strategi berasal dari bahasa Yunani Kuno yaitu *Strategos*, yang mempunyai konotasi militer, yaitu penerapan seni dari ilmu berperang dengan mengarahkan kekuatan militer untuk mengalahkan musuh atau memperkecil efek dari kekalahan. Strategi juga merupakan cara untuk mencapai sasaran jangka panjang.

Istilah Strategi (*Strategy*), oleh manajer diartikan sebagai rencana skala besar yang berorientasi jangka panjang untuk berinteraksi dengan lingkungan yang kompetitif untuk mencapai tujuan perusahaan. Sebuah strategi merupakan rencana permainan yang akan dilakukan oleh perusahaan. Suatu strategi mencerminkan kesadaran perusahaan tentang bagaimana, kapan, dan dimana perusahaan tersebut berkompetisi. akan melawan siapa dalam kompetisi tersebut, dan untuk tujuan apa suatu perusahaan berkompetisi.

2.5.2. Alternatif Strategi

Manajemen strategi merupakan proses manajemen yang komprehensif dan berkelanjutan yang ditujukan untuk memformulasikan dan mengimplementasikan strategi yang efektif. Hal ini merupakan sebuah cara untuk menggapai peluang dan tantangan bisnis. Strategi yang efektif adalah strategi yang mendorong terciptanya suatu keselarasan yang sempurna antara organisasi dengan lingkungannya dan antara organisasi dengan pencapaiannya dari tujuan strategisnya.

Dengan mengimplementasikan strategi yang efektif maka alternatif strategi dapat dicapai sebuah lembaga tersebut dalam mencapai tujuannya. Sebagian besar bisnis dalam mengembangkan strategi memiliki dua tingkat yang berbeda. Kedua tingkat tersebut memberikan kombinasi yang kaya dari berbagai pilihan strategi bagi organisasi.

2.5.3. Manajemen Strategi

Menurut David (2012), manajemen strategi merupakan seni dan ilmu untuk informasi, mengimplementasi dan mengevaluasi keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi dapat mencapai tujuannya. Pada dunia bisnis, manajemen strategi umumnya dikenal dengan istilah perencanaan strategi. Manajemen strategi adalah suatu pendekatan holistik (tingkat korporasi, bisnis, dan operasional) dalam pengambilan keputusan manajerial yang dapat membantu pengidentifikasian isu pokok dan masalah kompleks, pemberian alternatif tindakan yang mungkin diambil, penyusunan rekomendasi aksi kedepan (misal koordinasi, pengembangan, fleksibilitas, dan respons) dalam menjawab keputusan strategi (Hubels, 2008).

Dalam praktiknya, proses tersebut melibatkan hal-hal kreatif, fleksibel, optimis, dan penuh imajinasi atas fase-fase refinisi, revisi, reformasi, kerja ulang, dan daur ulang yang berbasis pada data dan informasi kualitatif ataupun kuantitatif pada kondisi tidak pasti untuk beradaptasi dengan cepat dalam lingkungan yang kompleks dan berubah-ubah (*turbulen*). Terdapat dua elemen utama yang merupakan jantung manajemen strategi. Pertama, manajemen strategi memerlukan tiga proses berkelanjutan yaitu analisis, keputusan dan aksi. Kedua, inti dari manajemen strategi adalah mempelajari mengapa perusahaan mampu mempunyai kinerja yang mengungguli perusahaan lain. Dengan kata lain, bagaimana perusahaan mampu menciptakan keunggulan kompetitif di pasar yang tidak hanya unik dan bernilai, tetapi juga sulit ditiru para pesaing.

2.5.4. *Internal Factor Evaluation Matrix* (Matriks IFE)

Matriks IFE merupakan alat formulasi untuk meringkas dan mengevaluasi kekuatan serta kelemahan utama dalam area fungsional bisnis, dan juga memberikan dasar untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi hubungan antara area-area tersebut (David, 2012). Data dan informasi aspek internal perusahaan dapat digali dari beberapa fungsional perusahaan, misalnya dari aspek manajemen, keuangan, SDM, dan pemasaran.

2.5.5. *Eksternal Factor Evaluation Matrix* (Matriks EFE)

Matriks EFE berguna untuk merangkum dan mengevaluasi informasi kebijakan pemerintah, serta industri Kompetitif (persaingan perusahaan sejenis, ancaman pendatang baru dan produk substitusi) (David, 2012). Hal ini penting karena faktor eksternal berpengaruh secara langsung maupun tidak langsung terhadap perusahaan.

2.5.6. *Internal-Eksternal Matrix* (Matriks Internal-Eksternal)

Matriks Internal Eksternal (IE) dikembangkan dari Model General Elektrik (GE-Model). Matriks IE didasari pada dua dimensi kunci yaitu total rata-rata tertimbang IFE pada sumbu x dan total rata-rata tertimbang EFE pada sumbu y. Pada sumbu x dari 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 hingga 4,0 adalah tinggi (David, 2012). Tujuan penggunaan model ini adalah untuk memperoleh strategi bisnis di tingkat korporat yang lebih detail.

2.5.7. Matriks SWOT

Menurut Ranguti (2006), Matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.

Berikut ini adalah keterangan dari matriks SWOT:

Strategi SO (*Strength and Opportunity*)

Strategi SO (*Strength and Opportunity*) merupakan strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar – besarnya.

Strategi ST (*Strength and Threats*)

Strategi ST (*Strength and Threats*) merupakan strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

Strategi WO (*Weakness and Opportunity*)

Strategi WO (*Weakness and Opportunity*) adalah strategi yang diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

Strategi WT (*Weakness and Threats*)

Strategi WT (*Weakness and Threats*) merupakan strategi berdasarkan kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

2.6. Pengembangan Usaha

2.6.1. Pengertian Pengembangan

Pengembangan merupakan usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pegawai. Pengembangan lebih di tekankan pada peningkatan pengetahuan untuk melakukan pekerjaan pada masa yang akan datang, yang dilakukan melalui pendekatan yang terintergrasi dengan kegiatan lain untuk mengubah perilaku kerja.

2.6.2 Tahapan Pengembangan Usaha

Dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, seseorang wirausaha pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahap- tahap pengembangan usaha sebagai berikut:

a. Memiliki Ide Usaha

Awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul

setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya *sense of business* yang kuat dari seorang wirausaha.

b. Penyaringan Ide/Konsep Usaha

Pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktifitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.

c. Pengembangan Rencana Usaha (*Business Plan*)

Wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha (*business plan*), para wirausahawan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.

d. Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha

Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan bagi dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, seorang wirausaha akan mengerahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.

Mengidentifikasi tahapan sangat penting dalam pengembangan usaha dan kapan hal tersebut terjadi. Kadang kita perlu membahas tahapan tahapan yang sudah dilakukan, sehingga pengkaji memahami seberapa cepat usaha telah berkembang sampai pada titik persiapan rencana usaha. Untuk keperluan perencanaan, menyiapkan jadwal yang jauh lebih rinci sebagai kalender waktu dan tindakan atau kalender implementasi adalah lebih baik. Jadwal ini biasanya tidak dimasukkan ke dalam rencana usaha yang disajikan. Rincian ini akan membantu wirausahawan menetapkan rencana kemajuan usaha yang realistis.

2.6.3 Teknik Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha merupakan sejumlah tugas atau proses yang bertujuan untuk menumbuhkan usaha yang dilakukan. Pengembangan usaha dapat dilakukan dengan beberapa cara diantaranya:

a. Perluasan Skala Usaha

Beberapa cara umum yang digunakan untuk memperluas skala usaha antara lain:

1. Menambah kapasitas mesin dan tenaga kerja serta tambahan jumlah modal untuk investasi.
2. Menambah jenis barang atau jasa yang dihasilkan. Pengembangan jenis ini baik dilakukan untuk menurunkan biaya jangka panjang sekaligus menaikkan skala ekonomi.
3. Menambah lokasi usaha ditempat lain.

Perluasan skala usaha juga harus memperhatikan beberapa aspek, yaitu:

- a. Produktivitas modal dan tenaga kerja.
- b. Biaya tetap dan biaya variabel.
- c. Biaya rata-rata.
- d. Skala produksi yang paling menguntungkan.

Ketika skala usaha sudah berkembang dititik tertinggi, pengembangan skala usaha harus dihentikan. Sebagai gantinya usaha dapat dikembangkan dengan menambah cakupan usaha.

b. Perluasan Cakupan Usaha

Perluasan cakupan usaha atau diversifikasi usaha dilakukan dengan mengembangkan jenis usaha baru diwilayah usaha yang baru, serta dengan jenis produk yang baru dan bervariasi.

c. Perluasan Dengan Kerja Sama, Penggabungan dan Ekspansi Baru

Ada beberapa jenis perusahaan dengan cara ini, yaitu:

1. *Joint Venture*

Joint venture adalah bentuk kerja sama beberapa perusahaan dari negara yang berbeda menjadi satu perusahaan untuk mewujudkan konsentrasi kekuatan-kekuatan yang lebih padat.

2. *Merger Merger*

Adalah proses penggabungan dua perseroan menjadi satu perusahaan. Salah satu perusahaan tersebut akan tetap berdiri dengan nama yang sama, sementara perusahaan yang lain akan hilang, dan kekayaan menjadi milik perusahaan yang baru.

Merger terbagi menjadi tiga, yaitu:

- a. *Merger horizontal*, yaitu merger yang dilakukan oleh usaha sejenis.
- b. *Merger vertikal*, yaitu merger yang terjadi antara perusahaan- perusahaan yang saling berhubungan.
- c. Konglomerat, yaitu merger antara berbagai perusahaan dengan produk-produk yang berbeda dan tidak saling berkaitan.
- d. *Holding Company*, adalah penggabungan beberapa perusahaan dengan salah satu perusahaan yang bertujuan untuk memiliki saham dari perusahaan yang lain dan bisa mengatur perusahaan tersebut.
- e. Sindikat, sindikat adalah kerja sama antara beberapa orang bermodal untuk mendirikan perusahaan besar.
- f. Kartel, kartel merupakan kesepakatan tertulis antara beberapa perusahaan yang sejenis untuk mengatur dan mengendalikan berbagai hal dengan tujuan menekan persaingan dan meraih keuntungan.

2.6.4. Identifikasi Lingkungan Internal dan Eksternal

a. Lingkungan Internal

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-faktor yang termasuk kedalam lingkungan internal antara lain manajemen, produksi, sumber daya manusia, keuangan serta pemasaran.

b. Lingkungan Eksternal

Wahid (2004), lingkungan eksternal merupakan variable-variabel diluar 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. Menurut Wahid (2004), 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.

2.7. Penelitian Terdahulu

Sinaga (2019), telah melakukan penelitian tentang Analisis Strategi Pengembangan Usahatani Ika Lele Dumbo Dengan Pemanfaatan Lahan Sawit (Studi Kasus: Desa Paya Pasir, Kecamatan Tebing Syahbandar, Kabupaten Serdang Bedagai). Penelitian ini bertujuan untuk : (1) untuk 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 budidaya 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 dalam penelitian ini sebanyak 30 pembudidaya, yang dilakukan dengan metode

purposive yaitu 20% dari jumlah populasi. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode kuisisioner dan metode *interview*. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis pendapatan dan 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 mudah di dapat dan ancaman mengingkatnya persaingan antar pembudidaya ikan lele dumbo. Adanya dukungan dari pemerintah sangat dibutuhkan dalam membantu para pembudidaya ikan lele dalam hal permodalan.

Refi (2018) telah melakukan penelitian yang berjudul Analisis Kelayakan Usaha Pembibitan Ikan Lele Dumbo (*Clarias Gariepinus*) Pada Kolam Terpal di Kelurahan Simpang Tiga Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis (1) Karakteristik pengusaha dan profil usaha,(2) Kelayakan non finansial usaha pembibitan ikan lele dumbo, (3) Kelayakan finansial usaha bibit ikan lele dumbo dan (4) Kepekaan/Sensitivitas usaha pembibitan ikan lele Dumbo. Penelitian ini dilaksanakan selama 6 bulan yang dimulai dari Desember 2018 – Mei 2019. Metode penelitian adalah survei kasus pada usaha pembibitan ikan lele dumbo di Kelurahan Simpang Tiga Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru. Selanjutnya penelitian dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif melalui analisis kriteria investasi dan uji sensitivitas.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengusaha berumur produktif dengan umur 52 tahun, lama pendidikan yaitu 12 tahun atau setara SMA dengan lama pengalaman 10 tahun, jumlah tanggungan keluarga 5 orang. Usaha pembibitan ikan lele dumbo termasuk dalam usaha berskala kecil dan usaha rumah tangga, pengolahan pembibitan ikan lele dumbo menggunakan teknologi tradisional. Hasil analisis kelayakan non finansial menunjukkan bahwa usaha pembibitan ikan lele dumbo layak berdasarkan aspek pasar dan aspek teknis, namun belum layak di aspek manajemen, selanjutnya hasil analisis kelayakan finansial menunjukkan bahwa usaha pembibitan ikan lele dumbo layak karena telah memenuhi 4 kriteria investasi dengan nilai NPV 56.360.555 > 0, Net B/C 1,12 > 1, IRR 90% > tingkat suku bunga yang berlaku dengan *payback period* selama 2 tahun 16 hari < proyeksi usaha. Berdasarkan analisis *Switching Value* usaha pembibitan ikan lele dumbo lebih sensitif pada penurunan produksi bibit ikan lele dumbo sebesar 2,5% dibandingkan dengan peningkatan biaya operasional dan penurunan harga jual 2,5%

Supriyanto (2017) telah melakukan penelitian tentang Studi Kelayakan Usaha Dan Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele Di Kecamatan Maospati Kabupaten Magetan. Penelitian ini bertujuan untuk : (1) untuk mengetahui aspek kelayakan usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Masopati Kabupaten Magetan, (2) untuk mengetahui strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Masopati Kabupaten Magetan. Jumlah sampel pada penelitian ini berjumlah 99 pembudidaya ikan lele. metode pengumpulan data dilakukan dengan metode wawancara, metode dokumentasi dan metode kuisioner.

Berdasarkan hasil penelitian, usaha budidaya ikan lele layak untuk dijalankan berdasarkan indikator kelayakan usaha NPV, BCR, dan IRR. nilai NPV dari usaha budidaya ikan air tawar di Kecamatan Maospati Kabupaten Magetan sebesar Rp 31.006.560.25 nilai Benefit-Cost Ratio (BCR) sebesar 1,74 dan nilai Internal Rate of Return (IRR) sebesar 42,15%. Hal tersebut menunjukkan bahwa usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Maospati Kabupaten Magetan layak dilakukan. hasil analisis SWOT diketahui bahwa usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga mempunyai keunggulan dalam produktivitas dan sumber daya, dan memiliki kelemahan dalam hal kurangnya modal dan pengetahuan serta kurangnya promosi hasil produksi ikan sehingga pemasaran kurang maksimal. Usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Maospati Kabupaten Magetan memiliki peluang pasar yang cukup tinggi dan perhatian yang baik pemerintah dan memiliki ancaman dalam hal persaingan dengan petani ikan wilayah lain. Maka perlu disusun strategi untuk mengembangkan usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Maospati Kabupaten Magetan.

Riska (2015) telah melakukan penelitian tentang Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (*Clarias sp.*) Pada Usaha Perseorangan “Toni Makmur” Dikawasan Agropolitan Desa Kauman Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang, Jawa Timur. Tujuan penelitian ini adalah (1) mengetahui profil usaha budidaya, (2) menganalisis penerapan manajemen usaha (3) mengetahui dan menganalisis faktor internal dan eksternal usaha, (4) menganalisis strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele Toni Makmur. Jenis penelitian adalah deskriptif. Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa Profil usaha budidaya ikan lele “Toni Makmur” terdiri dari sejarah dan perkembangan

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

Asep (2015) telah melakukan penelitian tentang Prospek Pengembangan Pembenihan Ikan Lele (*Clarias sp.*) di Desa Babakan Kecamatan Ciseeng Kabupaten Bogor. Penelitian ini bertujuan untuk : (1) Mendapatkan informasi kelayakan usaha pembenihan ikan lele di Desa Babakan, (2) Mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap pengembangan pembenihan ikan lele di Desa Babakan dan (3) Merumuskan strategi alternatif pengembangan pembenihan ikan lele di Desa Babakan. Kriteria analisis kelayakan yang digunakan adalah *Net Present Value* (NPV), *Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Break Even Point (BEP)* dan *Payback Period (PBP)*. Selanjutnya metode untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang berpengaruh terhadap pengembangan usaha menggunakan matriks *Internal Factor Evaluation (IFE)*, matriks *External Factor Evaluation (EFE)*, matriks *Internal External (IE)* dan matriks *Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*

(SWOT), sehingga pada tahap terakhir menghasilkan strategi alternatif pengembangan menggunakan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM).

Kajian ini menunjukkan usaha pembenihan ikan lele di Desa Babakan masih lemah pada seluruh aspek non finansial. Analisis kelayakan finansial terhadap pembenih di Desa Babakan, menghasilkan layak 100%. Seluruh nilai NPV yang diperoleh lebih besar dari nol, yaitu diantara Rp. 3.395.841-Rp53.262.759. Seluruh nilai IRR yang diperoleh lebih besar dari suku bunga (14%), yaitu 28,31% dan 45,25%. Seluruh nilai *Net B/C* yang diperoleh lebih besar dari 1, yaitu 1,30 dan 1,62. Seluruh nilai PBP yang diperoleh lebih kecil dari tiga tahun, yaitu diantara 1,8 tahun dan 2,3 tahun. Berdasarkan hasil analisis IE maupun SWOT, usaha pembenihan ikan lele ini perlu melakukan strategi progresif. Alternatif strategi pengembangan usaha terbaik dari analisis QSPM adalah penerapan Cara Pembenihan Ikan yang Baik (CPIB) meningkatkan produktivitas dan mutu benih, sehingga program minapolitan tercapai.

Lathoif (2011) telah melakukan penelitian yang berjudul Analisis Kelayakan Usaha Dan Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele Di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga. Tujuan penelitian ini adalah (1) Untuk mengetahui profil budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga, (2) Untuk mengetahui strategi pengembangan budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga, (3) Untuk mengetahui Kelayakan usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga. Populasi dalam penelitian ini adalah unit-unit usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga yang berjumlah 20 unit usaha. Variabel penelitian adalah modal, tenaga kerja, produksi, dan pemasaran. Metode pengumpulan data yang digunakan

adalah metode angket, metode interview, dan metode dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif, analisis kelayakan finansial dan analisis SWOT.

Berdasarkan hasil perhitungan analisis kelayakan usaha didapatkan hasil *Net Present Value* (NPV) dari usaha budidaya ikan air tawar di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga sebesar Rp 31.006.560.25 nilai *Benefit-Cost Ratio* (BCR) sebesar 1,74 dan nilai *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 42,15 %. Berdasarkan hasil analisis SWOT diketahui bahwa usaha budidaya ikan lele Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga mempunyai keunggulan dalam produktivitas dan sumber daya, dan memiliki kelemahan dalam hal kurangnya modal dan pengetahuan serta kurangnya promosi produk sehingga pemasaran kurang maksimal. Usaha budidaya ika lele di Kecamatan Sidorejo memiliki peluang pasar yang cukup tinggi dan perhatian yang baik pemerintah dan memiliki ancaman dalam hal persaingan dengan petani ikan wilayah lain.

Wijaya (2009) telah melakukan penelitian tentang Analisis Pendapatan Dan Strategi Pengembangan Usaha Kecil Warung Tenda *Seafood* Di Kota Bogor. Penelitian ini bertujuan untuk (1) menganalisis pendapatan usaha warung tenda *seafood* di kota Bogor dan (2) memformulasikan strategi pemasaran untuk warung tenda *seafood* di kota Bogor. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) pada lima warung tenda *seafood* di kota Bogor sebagai sampel yang tersebar di Kota Bogor yang diantaranya yaitu warung tenda *seafood* yang berada di Jalan Ring Road, Jalan Sindang Barang, Jalan Pangkalan Raya (Warung Jambu), Jalan Surya Kencana dan di Jalan Pajajaran. Hasil analisis pendapatan usaha warung tenda

seafood di kota Bogor menunjukkan bahwa usaha ini sangat layak untuk diJalankan bahkan ditingkatkan. Kelayakan dapat dilihat dari nilai *R/C* rata-rata sebesar 1,79 yang berarti bahwa setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan mendatangkan pendapatan sebesar Rp 79,- atau sebesar 79 % dari nilai penerimaan. Nilai pendapatan rata-rata usaha ini mencapai Rp 41.328.769,- per bulan dari total penerimaan rata-rata per bulan sebesar Rp 93.351.000,- dan total biaya rata-rata per bulan sebesar Rp 52.022.231,-.

Penentuan posisi strategi bersaing pada matriks IE (*Internal-External*) didasarkan pada hasil total skor pada matriks IFE dan EFE yang masing-masing memiliki nilai 2,6182 dan 2,7197. Titik koordinat ini menunjukkan bahwa posisi internal usaha warung tenda *seafood* di Kota Bogor masih lebih lemah jika dibandingkan dengan posisi eksternalnya yang lebih kuat. Sel ini menandakan bahwa usaha warung tenda *seafood* di kota Bogor berada dalam tahap atau posisi pertahankan dan pelihara (*hold and maintain*). Strategi yang dapat dilakukan sesuai dengan posisi perusahaan pada sel V dalam matriks IE adalah strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk.

Analisis terhadap matriks SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*) telah memformulasikan sembilan alternatif strategi pemasaran untuk usaha warung tenda *seafood* di kota Bogor. Strategi S-O adalah memperbesar skala usaha dengan meningkatkan jumlah penawaran, serta sedikit meningkatkan harga jual produk untuk meningkatkan pendapatan. Sedangkan strategi S-T yaitu meningkatkan kualitas produk dan pelayanan, meluncurkan produk baru dengan paket hemat, dan menyediakan

fasilitas pesan antar. Sebagai alternatif strategi untuk W-O adalah meningkatkan kegiatan promosi untuk menarik konsumen baru dan melakukan *rolling* tugas harian bagi pekerja. Penyediaan kotak saran dan keluhan serta meningkatkan peran pemilik dalam kegiatan usaha merupakan bentuk strategi W-T.

2.8. Kerangka Pemikiran

Prospek pengembangan budidaya perikanan sangat terkait dengan peningkatan konsumsi ikan per kapita yang meningkat tajam seiring dengan peningkatan laju pertumbuhan penduduk. Untuk kota pekanbaru pada tahun 2017 konsumsi ikan mencapai 34.62 Kg/kapita/tahun dimana telah mencapai 130.39% dari standar kecukupan pangan terhadap ikan yang besarnya 26.55 kg/kapita/tahun atau baru mencapai 98.91% dari konsumsi ikan nasional sebesar 35 kg/kapita/tahun.

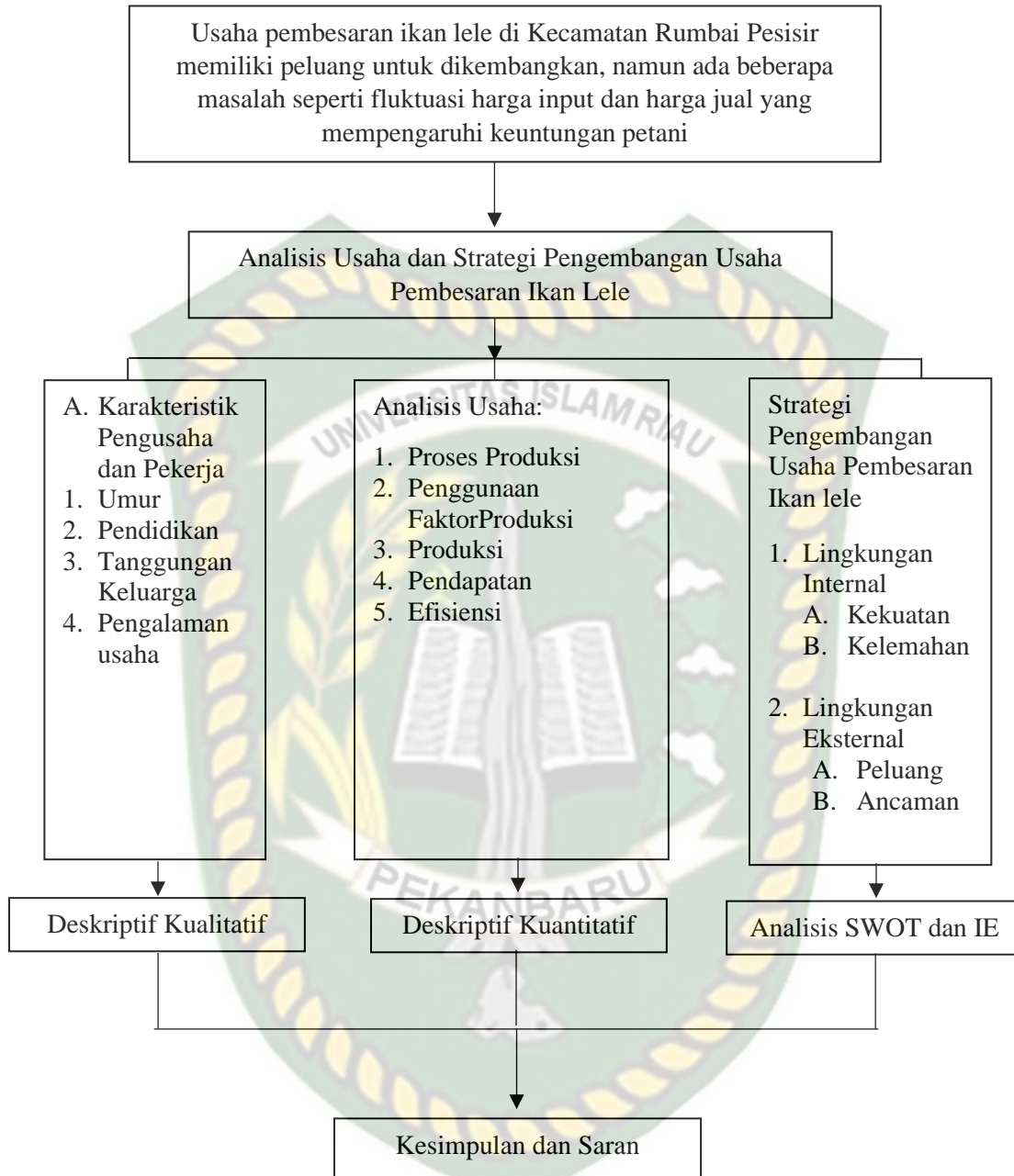
Kota Pekanbaru yang bertumbuh pesat menuju kota metropolitan juga berkembang pesat di bidang wisata kuliner. dimana diperkirakan hingga tahun 2017 terdapat kurang lebih 200 gerai pecal lele. dengan kebutuhan ikan lele rata-rata 10 Kg/hari/gerai maka dibutuhkan minimal ikan lele 2 ton/hari atau 730 ton/tahun di Kota Pekanbaru. Meskipun potensi pasar ikan lele memiliki prospek yang bagus, namun ada beberapa permasalahan yang dihadapi oleh pembudidaya ikan lele, yaitu tidak stabilnya harga input produksi, harga jual dan beberapa kebijakan pasar seperti penerapan harga yang dibawah harga produksi yang relatif merugikan petani.

Penulis juga telah melakukan diskusi dengan kelompok tani pembudidaya pembesaran ikan lele di Kecamatan Rumbai Pesisir tentang pemasaran ikan lele di pasar Kota Pekanbaru. Pembudidaya mengatakan bahwasannya sempat terjadi

persaingan harga yang tidak sehat antara pembudidaya ikan lele dengan pedagang besar, untuk mengatasi hal tersebut, kelompok tani menjual ikan lele dibawah harga produksi. Dalam kondisi tersebut, pembudidaya mengalami kerugian untuk sementara waktu. namun strategi tersebut menyebabkan harga ikan lele bisa kembali stabil.

Penelitian ini bertujuan sebagai bahan pertimbangan bagi pemilik dalam menjalankan usaha dan juga untuk melihat apakah rencana dan strategi yang dilakukan untuk usaha ini telah tersusun secara baik sekaligus sebagai bahan pertimbangan bagi petani swadaya untuk mengikuti strategi-strategi yang membuat kelompok tani okura jaya bisa unggul dibidang produksi maupun penjualan.

Analisis usaha dilakukan untuk menganalisis aspek finansial, untuk mengetahui aspek finansial akan dilakukan penilaian terhadap aspek keuangan kelompok tani okura jaya menggunakan metode kuantitatif. Setelah dilakukan analisis usaha, maka dilanjutkan dengan menganalisis strategi pengembangan usaha dengan metode analisis SWOT, dimana variabel kekuatan-kelemahan usaha dilihat dari hasil analisis usaha, variabel-variabel seperti biaya produksi, jumlah produksi, harga jual, pengalaman pengusaha, akses pasar yang diasumsikan menjadi kekuatan dan kelemahan atau peluang dan ancaman untuk pengusaha akan diinputkan dalam matriks SWOT. hasil akhir penelitian akan penulis coba untuk merekomendasikan ke pengusaha pembesaran ikan lele di Kecamatan Rumbai Pesisir, Kota Pekanbaru. Kerangka pemikiran dalam analisis kelayakan usaha budidaya pembesaran ikan lele di Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru disajikan pada Gambar 2 sebagai berikut :



Gambar 2. Kerangka Berpikir Analisis dan Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan lele di Kecamatan Rumbai Pesisir, Kota Pekanbaru

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan metode survei. Penelitian dilaksanakan di Desa Tebing Tinggi Okura, Kecamatan Rumbai Pesisir, Kota Pekanbaru. Lokasi penelitian dipilih secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan karena Desa Tebing Tinggi Okura merupakan desa yang memiliki jumlah produksi ikan lele terbanyak di Kota Pekanbaru dan hasil produksi sudah dijual ke beberapa pasar di luar Kota Pekanbaru. oleh sebab itu Desa Tebing Tinggi Okura dipilih sebagai tempat penelitian.

Penelitian ini akan dilaksanakan selama 4 (empat) bulan yaitu bulan Sempتمبر 2019 sampai Desember 2019, meliputi: pembuatan proposal, seminar proposal, pelaksanaan penelitian, pengumpulan data, tabulasi data, analisis data, penyusunan laporan, seminar hasil, perbaikan dan ujian komprehensif.

3.2. Metode Pengambilan Responden

Pengambilan responden dilakukan dengan metode pengambilan sampel secara sengaja (*purposive sampling*) dimana objek yang dijadikan responden dalam penelitian ini adalah kelompok tani okura jaya yang berjumlah tujuh (7) orang anggota. Pemilihan responden dilakukan dengan pertimbangan kelompok tani okura jaya merupakan kelompok tani yang masih aktif melakukan kegiatan pembesaran ikan lele, memiliki pengalaman usaha lebih dari 10 tahun, memiliki jumlah produksi terbesar di lokasi penelitian, dan mampu mengadakan kontinuitas produk untuk permintaan pasar.

3.3. Teknik Pengambilan Data

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

1. Observasi. yaitu mengumpulkan data melalui pengamatan terhadap kegiatan dan keadaan di daerah penelitian secara langsung.
2. Studi pustaka. sebagai keperluan untuk menunjang penelitian dengan mempelajari literatur, laporan, skripsi penelitian, data instansi pemerintah yang berhubungan dengan penelitian.
3. Teknik wawancara kepada anggota kelompok tani okura jaya di Desa Okura, Kecamatan Rumbai Pesisir, Kota Pekanbaru.

3.4. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang dipakai dalam penelitian adalah merupakan data primer dan sekunder. Menurut Hasan (2004), data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang melakukannya. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan menggunakan kuesioner dengan pengusaha ikan lele. Dalam penelitian ini meliputi: karakteristik pengusaha dan tenaga kerja (Umur, pendidikan, jumlah tanggungan keluarga). Data primer yang didapatkan mencakup biaya-biaya yang dikeluarkan selama umur usaha pembesaran ikan lele terdiri dari biaya tetap,

Data sekunder adalah sumber data tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiono, 2008). Data sekunder diperoleh dari instansi terkait yang ada hubungannya dengan penelitian ini. Data sekunder meliputi produksi ikan

lele di Kota Pekanbaru dan Kec. Rumbai Pesisir serta informasi lain yang dianggap perlu guna menunjang dan melengkapi penelitian ini.

3.5. Konsep Operasional

Untuk mengurangi kesalahpahaman dalam penelitian ini, maka perlu dibuat konsep operasional yaitu sebagai berikut:

1. Pembesaran ikan lele adalah tahap akhir dalam usaha budidaya ikan lele
2. Usaha pembesaran ikan lele adalah suatu kegiatan usaha lanjutan dari usaha pembibitan ikan lele dimana hasil akhir dari produksi usaha pembesaran adalah ikan lele yang berukuran 15-20 cm atau memiliki berat 150-200 gr/ekor.
3. Pakan adalah jenis dan jumlah / banyaknya makanan yang diberikan untuk ikan lele pada waktu yang telah ditentukan (kg/proses produksi).
4. Tenaga kerja adalah banyaknya curahan kerja yang digunakan dalam proses produksi ikan lele dalam satuan hari kerja pria (HKP), dimana upah tenaga kerja adalah upah berlaku didaerah penelitian (HKP/proses produksi).
5. Sarana produksi adalah bahan-bahan yang digunakan untuk menjamin keberlangsungan usaha pembesaran ikan lele. adapun sarana produksi yang dimaksud berupa benih ikan lele ukuran 3-4 cm (ekor) dan pakan/pellet (kg)
6. Biaya operasional untuk budidaya pembesaran ikan lele meliputi biaya tenaga kerja (gaji pengelola dan upah pekerja), pembelian benih ikan lele, bahan-bahan (pakan, pupuk, kapur, obat-obatan), biaya listrik serta biaya pemeliharaan (Rp/proses produksi).
7. Biaya tetap adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan selama usaha berjalan maupun tidak berjalan. Adapun yang dikategorikan sebagai biaya tetap pada

usaha pembesaran ikan lele ini adalah biaya penyusutan alat dan gaji karyawan (Rp/proses produksi).

8. Biaya variabel adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan dikarenakan adanya aktivitas produksi, adapun biaya yang dikategorikan dalam biaya variabel adalah biaya pembelian bibit, penggunaan mesin air dan upah tenaga kerja (Rp/proses produksi produksi)
9. Penyusutan alat adalah nilai susut alat-alat yang digunakan oleh petani pembesaran ikan lele untuk memproduksi ikan lele (Rp/proses produksi)
10. Produksi adalah jumlah ikan lele yang diperoleh dalam satu siklus produksi (Kg/proses produksi).
11. Proses produksi adalah satuan waktu yang digunakan untuk menyatakan lama waktu produksi, satu kali proses produksi usaha pembesaran ikan lele adalah 75 hari.
12. Harga adalah nilai ikan per kg pada waktu petani menjual hasil produksi kepada pedagang dalam satuan rupiah (Rp/kg).
13. Penerimaan adalah nilai yang di terima pengusaha dari penjualan ikan lele dalam satu kali proses produksi yang diukur dalam satuan kilogram dikalikan dengan harga jual ikan lele per kilogram diukur dalam satuan rupiah (Rp/proses produksi).
14. Pendapatan bersih adalah selisih antara penerimaan usaha dengan biaya produksi (Rp/proses produksi).
15. Kekuatan adalah sebuah kekuatan dari sebuah perusahaan yang memberikan perusahaan keunggulan komparatif

16. Kelemahan adalah sebuah kelemahan perusahaan terjadi ketika pesaing memiliki keunggulan berpotensi dieksploitasi lebih dari perusahaan.
17. Lingkungan eksternal merupakan variabel-variabel diluar perusahaan yang tidak dapat dikontrol secara langsung oleh pihak manajemen perusahaan.
18. Peluang adalah faktor lingkungan yang mendukung perusahaan dapat mencakup meningkatnya jumlah kekuatan eksternal yang mempengaruhi operasi perusahaan.
19. Ancaman adalah faktor lingkungan yang dapat menghambat perusahaan dalam mencapai tujuannya.
20. Analisis SWOT merupakan matriks yang memberikan gambaran secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

3.6. Analisis Data

3.6.1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Pembesaran Ikan Lele

Untuk menganalisis karakteristik pengusaha dan profil usaha pembibitan ikan lele menggunakan analisis deskriptif kualitatif yang meliputi: (1) umur, (2) pendidikan, (3) pengalaman berusaha, (4) jumlah tanggungan keluarga.

3.6.2. Analisis Usaha Pembesaran Ikan Lele

Analisis usaha pembesaran ikan lele dianalisis menggunakan metode deskriptif dan sistematis. Metode deskriptif yang meliputi proses produksi, penggunaan faktor produksi dan produksi. metode sistematis yaitu penilaian terhadap biaya, pendapatan dan efisiensi usaha pembesaran ikan lele.

3.6.2.1. Metode Penilaian Terhadap Biaya

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

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. Metode Penilaian Terhadap Penyusutan Barang

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

Keterangan :

D = Penyusutan barang per tahun (Rp/Tahun)

NB = Harga awal (Rp)

NS = Harga Sisa (Rp)

UE = Umur Ekonomis (Tahun)

3.6.2.3. Metode penilaian terhadap pendapatan kotor

$$TR = Y_1 \cdot Py_1 \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan:

TR = Total Penerimaan (Rp/Proses Produksi)

Y₁ = Jumlah Produksi (Kg/Proses Produksi)

Py₁ = Harga Jual (Rp/Kg)

3.6.2.4. Metode penilaian terhadap pendapatan bersih

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan:

Π = Pendapatan Bersih Usaha (Rp/Proses Produksi)

TR = Total Penerimaan (Rp/Proses Produksi)

TC = Total Biaya (Rp/Proses Produksi)

3.6.2.5. Metode penilaian terhadap efisiensi usaha

$RCR = TR/TC$

Dimana :

RCR = Efisiensi usaha / *Return Cost Rasio*

TR = Total Penerimaan/*Total Revenue* (Rp/Proses Produksi)

TC = Total Biaya/*Total Cost* (Rp/Proses Produksi)

Kriteria keputusan:

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

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

$R/C = 1$, usahatani impas (tambahan penerimaan sama dengan tambahan biaya).

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 Factor Evaluation*). Alat perumusan strategi ini meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam area-area fungsional bisnis. dan juga menjadi landasan untuk mengidentifikasi serta mengevaluasi hubungan di antara area tersebut. Matriks IFE dapat dikembangkan dalam lima langkah:

- a. Buat daftar faktor-faktor internal utama 5-10 faktor internal. termasuk kekuatan maupun kelemahan organisasi. Daftar terlebih dahulu kekuatannya. kemudian kelemahannya.
- b. Berilah pada setiap faktor bobot tersebut yang berkisar dari 0.0 (tidak penting) sampai 1.0 (semua penting). Faktor-faktor yang dianggap memiliki pengaruh

paling besar terhadap kinerja organisasional harus diberi bobot tertinggi. Jumlah seluruh bobot harus sama dengan 1.0.

- c. Berilah peringkat 1 sampai 4 pada setiap faktor untuk mengindikasikan apakah faktor tersebut sangat lemah (peringkat=1). lemah (peringkat=2). kuat (peringkat=3). atau sangat kuat (peringkat=4). Perhatikan bahwa kekuatan harus mendapat peringkat 3 atau 4 dan kelemahan harus mendapat peringkat 1 atau 2.
- d. Jumlahkan skor bobot masing-masing variable 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 bobot total dibawah 2.5 mengindikasikan organisasi yang lemah secara internal. sedangkan skor yang secara signifikan berada diatas 2.5 mengindikasikan posisi internal yang kuat.
- Bentuk penilaian faktor internal dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Matriks *internal factor evaluation* (IFE) sub kekuatan (*Strenght*)

No	Faktor-faktor Internal	Bobot	Peringkat	Skor Bobot
	Kekuatan			
	SDM - Pengalaman berusaha yang sudah lama			
2	Keuangan - Sumber modal usaha berasal dari pribadi			
3	Bahan baku - Adanya ketersediaan bahan baku seperti bibit ikan lele dan pakan			
4	Biaya Operasional - Pengusaha mendapatkan harga beli pakan yang dibawah harga pasar karena bekerjasama dengan agen penjual			
5	Produksi - Hasil produksi mampu memenuhi permintaan dan bersifat kontinuitas			
6	Pemasaran - Memiliki pelanggan tetap dan akses ke pasar di Kota Pekanbaru.			
	Sub Total			

Tabel 5. Matriks *internal factor evaluation* (IFE) sub kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan				
1	SDM - Kurangnya daya inovasi dari petani untuk mengadakan produk turunan ikan lele			
2	Lahan Produksi - Lahan produksi yang dimiliki terbatas, sehingga sulit untuk meningkatkan produksi			
3	Pengolahan Limbah - Belum bisa mengolah limbah agar tidak mencemari lingkungan			
4	Pengadaan Bibit - Belum mengadakan aktivitas pembenihan sehingga benih masih bergantung pada petani lainnya			
5	Kepemilikan Lahan - Kepemilikan lahan produksi masih bersifat kontrak			
6	Informasi - Kurangnya informasi untuk melakukan inovasi			
Sub Total				
Total (Sub total kekuatan + Sub total kelemahan)				
Selisih (kekuatan-kelemahan)				

3.6.3.2 Analisis Faktor Eksternal (EFE)

Matriks EFE dapat dikembangkan dalam 5 langkah:

- a. Buat daftar Faktor-faktor eksternal utama 5-10 faktor.
- b. Berilah pada setiap faktor tersebut bobot yang berkisar dari 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 itu harus sama dengan 1.0.
- c. Berilah peringkat antara 1 sampai 4 pada setiap faktor eksternal utama untuk menunjukkan seberapa efektif strategi perusahaan saat ini dalam merespon faktor

tersebut. di mana 4 = responnya sangat bagus. 3 = responnya di atas rata-rata. 2 = responnya rata-rata. dan 1 = responnya di bawah rata-rata. Peringkat didasarkan pada keefektifan strategi.

- d. Jumlahkan skor rata-rata untuk setiap variabel guna menentukan skor bobot total untuk organisasi. Skor bobot total tertinggi yang mungkin di capai sebuah organisasi 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 organisasi merespon secara sangat baik peluang dan ancaman yang ada. Bentuk matriks EFE dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Matriks *eksternal factor evaluation* (EFE) sub peluang (*opportunity*)

No	Faktor-faktor Eksternal	Bobot	Skor	SxB
Peluang				
1.	Kebijakan Pemerintah Adanya Rencana Jangka Menengah Daerah (RPJMD 2016-2020) yang menargetkan pertumbuhan produksi ikan lele 7%/tahun			
2.	Bantuan Pemerintah Adanya bantuan dari pemerintah berupa saprodi, obat-obatan dan pakan			
3.	Tingkat Konsumsi Tingkat konsumsi masyarakat kota pekanbaru terhadap ikan lele yang setiap tahunnya terus meningkat karena adanya penambahan jumlah penduduk			
4	Permintaan Konsumen Permintaan dari 200 gerai seperti pecel lele yang membutuhkan ikan lele sebanyak 2 ton/hari			
5	Industri Pengolahan Berkembangnya industri pengolahan ikan lele yang sulit mengadakan substitusi ikan lele sebagai bahan baku utama			
6	Kondisi Geografis Lokasi usaha yang berdekatan dengan sumber bendungan sebagai irigasi			
	Sub Total			

Tabel 7. Matriks *eksternal factor evaluation* (EFE) sub ancaman (*Threat*)

	Faktor-faktor eksternal	Bobot	Skor	SxB
	Ancaman			
1.	Biaya Operasional Biaya pembelian benih cenderung meningkat			
2.	Pesaing Adanya praktik monopoli harga oleh beberapa pelaku ekonomi di pasar Kota Pekanbaru			
3.	Kebijakan Pemerintah Penerapan kebijakan pemerintah berupa pembatasan produksi ikan lele karena limbah (amoniak) yang mencemari parit dan sungai			
4.	Limbah pabrik dan rumah tangga Mencemari sumber air untuk budidaya			
5.	Pesaing Munculnya pesaing baru dalam usaha yang sedang dijalankan			
	Sub Total			
	Total (total peluang + total ancaman)			
	Selisih (peluang-ancaman)			

3.6.3.3 Matriks Internal-Eksternal (IE)

Matriks IE berguna untuk memetakan posisi perusahaan 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 3 :

	Kuat 4.0 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 1.0-1.9	(VII)	(VIII)	(IX)

Gambar 3. Matriks Internal-Eksternal.

Matriks IE dapat mengidentifikasi sembilan strategi perusahaan. 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 paling tepat untuk divisi ini.
2. Sel III. V. atau 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 koperasi.

3.6.2.4 Analisis SWOT

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

Faktor kekuatan dan kelemahan terdapat dalam suatu perusahaan. sedang peluang dan ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan yang dihadapi oleh perusahaan yang bersangkutan. Jika dapat dikatakan bahwa analisis SWOT

merupakan instrumen yang ampuh dalam melakukan analisis strategi. kemampuan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi perusahaan untuk memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sehingga berperan sebagai alat untuk meminimalisasi kelemahan yang terdapat dalam tubuh perusahaan dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi (Robinson. 1997).

A. Matriks SWOT

Matriks yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategi perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimilikinya.

Dalam matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis perusahaan (Rangkuti. 2005). Berikut matriks SWOT dapat dilihat pada

Tabel 8:

Tabel 8. Matriks SWOT

Faktor Internal \ Faktor Eksternal	Kekuatan/Strengths (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/Treaths (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 dalam kolom 1.
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 perusahaan. Jumlah dari pembobotan ini tidak boleh melebihi skor total yaitu 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 perusahaan 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 untuk faktor yang menjadi kelemahan pemberian nilai rating dilakukan kebalikannya. Sedangkan matriks EFE untuk faktor yang menjadi peluang, skala nilai yang digunakan yaitu : 1 = rendah (kurang respon), 2 = sedang (respon sama dengan rata-rata), 3 = tinggi (respon di atas rata-rata), dan 4 = sangat tinggi (respon superior). Sedangkan untuk faktor yang menjadi ancaman pemberian nilai rating dilakukan sebaliknya. Hasilnya dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), dan Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap

faktor-faktor strategis internal dan eksternalnya. Total skor pembobotan antara 1 sampai dengan 4.

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

IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1. Keadaan Geografis

Kecamatan Rumbai Pesisir merupakan salah satu kecamatan di wilayah Kota Pekanbaru, terdiri atas 76 RW dan 310 RT. Luas wilayah Kecamatan Rumbai Pesisir adalah 157,33 km² dengan luas masing-masing kelurahan sebagai berikut:

A. Kelurahan Meranti Pandak	: 3,88 km ²
B. Kelurahan Limbungan	: 27 km ²
C. Kelurahan Lembah Sari	: 9,85 km ²
D. Kelurahan Lembah Damai	: 33 km ²
E. Kelurahan Limbungan Baru	: 2,09 km ²
F. Kelurahan Tebing Tinggi Okura	: 9,4 km ²
G. Kelurahan Sungai Ambang	: 42,33 km ²
H. Kelurahan Sungai Ukai	: 29,78 km ²

Batas-batas wilayah Kecamatan Rumbai Pesisir adalah:

Sebelah timur : berbatasan dengan Kecamatan Perawang Kabupaten Siak

Sebelah barat : berbatasan dengan Kecamatan Rumbai

Sebelah utara : berbatasan dengan Kecamatan Rumbai

Sebelah selatan : berbatasan dengan Kecamatan Senapelan dan Kecamatan Lima puluh

Kelurahan Tebing Tinggi Okura merupakan salah satu Kelurahan yang terdapat di Kecamatan Rumbai Pesisir, Kota Pekanbaru. Terdiri dari 6 RW dan 19 RT dengan Luas wilayah Kelurahan Tebing Tinggi Okura adalah 9,4 km². Keadaan penduduk Kelurahan Tebing Tinggi Okura merupakan masyarakat yang heterogen,

dimana penduduknya terdiri dari banyak suku, adat istiadat, budaya dan pola kehidupannya.

4.2. Lahan

Keadaan lahan pada daerah Kelurahan Tebing Tinggi Okura relatif berbukit dengan struktur tanah yang terdiri dari jenis tanah aluvial dengan pasir, hal ini berarti cocok untuk melakukan kegiatan pertanian karena memiliki kandungan unsur hara yang relatif tinggi. Kelurahan Tebing Tinggi Okura juga memiliki akses irigasi langsung ke danau buatan yang dimana aliran irigasi ini berguna untuk menjaga tingkat kestabilan volume air budidaya pembesaran ikan lele.

4.3. Kependudukan

Keadaan umum, jumlah penduduk, Umur dan Jenis Kelamin Penduduk merupakan potensi sumber daya manusia yang sangat besar peranannya dalam pembangunan pertanian. Potensi sumber daya tersebut terlihat dari peranannya sebagai penggerak atau tenaga kerja, pemikir, dan pemimpin yang diperlukan untuk menciptakan kegiatan ekonomi. Oleh karena itu ketersediaan sumber daya manusia baik secara kuantitas maupun kualitas akan menentukan keberhasilan di daerah tersebut.

Jumlah penduduk Kecamatan Rumbai Pesisir mencapai 73.784 jiwa pada tahun 2018. Kepadatan penduduknya mencapai 468 jiwa/km², dengan kelurahan terpadat yaitu Kelurahan Limbungan Baru yang penduduk nya sebesar 22.641 jiwa, dengan kepadatan penduduk mencapai 10.833 jiwa/km². Rincian jumlah penduduk Kelurahan Tebing Tinggi Okura Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru menurut kelompok umur disajikan pada Tabel 9.

Tabel 9. Jumlah Penduduk Kelurahan Tebing Tinggi Okura Berdasarkan Kelompok Umur dan Jenis Kelamin Pada Tahun 2018

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jenis Kelamin		Jumlah	Presentase(%)
		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		2,673	1,092	2,326	100

Sumber: Monografi Kelurahan Tebing Tinggi Okura, 2019

Berdasarkan Tabel 9 terlihat bahwa jumlah penduduk yang berada pada usia produktif cukup tinggi yakni 70.33% kemudian diikuti penduduk yang berusia sekolah atau wajib belajar 25,15%, sedangkan persentase penduduk berjumlah 4,51%, dengan *Dependency ratio* sebesar 42.17% yang artinya 100 orang penduduk yang produktif terdapat 42 orang penduduk non produktif. Berarti di Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru memiliki potensi tenaga kerja untuk menggerakkan pembangunan cukup besar.

4.3. 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.

Mosher (1987), mengatakan pendidikan merupakan suatu syarat untuk mempelancar proses pembangunan pertanian, karena dengan pendidikan akan dapat meningkatkan produktivitas penduduk. Keadaan pendidikan sangat berperan dalam

usaha peningkatan produksi serta pendapatan seseorang sebagai dampak positif dari adopsi inovasi di sektor pertanian. Makin tinggi tingkat pendidikan petani, maka ia akan makin mampu melihat kemungkinan resiko yang dihadapi, makin efisien dalam pengelolaan usaha dan bekerja, makin menginterpretasikan peran yang diproduksi. Rincian jumlah penduduk Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru menurut pendidikan disajikan dalam Tabel 10.

Tabel 10. Jumlah Peserta Didik Penduduk Kelurahan Tebing Tinggi Okura Dirinci Menurut Tingkat Pendidikan Tahun 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 Akademi	71	3.05
Jumlah		2,326	100

Sumber: Monografi Kelurahan Tebing Tinggi Okura 2019

Berdasarkan Tabel 10 dapat dilihat bahwa penduduk dengan pendidikan tamat Sekolah Dasar (SD) adalah 661 jiwa merupakan golongan yang terbesar. Sedangkan pada perguruan tinggi sebesar 71 jiwa. Secara formal dapat dikatakan tingkat pendidikan penduduk Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir masih tergolong rendah. Hal ini sangat berpengaruh dalam pembangunan terutama pada aspek penyerapan inovasi dan teknologi. Oleh karena itu masih perlu pembinaan lebih intensif dari intansi terkait dalam rangka peningkatan Pendidikan dan mutu pendidikan agar pembangunan yang diadakan tidak hanya berpusat pada hal yang bersifat material namun juga pada hal yang bersifat wawasan.

4.4. Mata Pencaharian

Mata pencaharian penduduk Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru Bervariasi, mulai dari petani tanaman pangan,

buruh tani/kebun, pedagang, jasa, angkutan, perikanan, peternakan, dan industri pengolahan. Sebagian penduduk Kelurahan Tebing Tinggi Okura ada bermata pencarian sebagai Rumah Tangga Perikanan (RTP), petani tanaman pangan, jasa, industry pengolahan dan sebagainya. Untuk melihat lebih rinci mata pencarian penduduk Kelurahan Tebing Tinggi Okura dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Jumlah Umur Produktif Penduduk Menurut Sektor Pekerjaan di Kelurahan Tebing Tinggi Okura Tahun 2018

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)
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 Pengolahan	0	0
Jumlah		465	100

Sumber: Monografi Kelurahan Tebing Tinggi Okura 2019

Berdasarkan Tabel 11 dapat dilihat bahwa jumlah penduduk terbanyak bekerja disektor Pertanian dengan jumlah 403 jiwa, sedangkan pekerjaan penduduk terkecil pada sektor industry pengolahan dan angkutan sebanyak 0 jiwa. Perikanan disini adalah petani yang mengusahakan pembibitan dan pembesaran ikan lele, patin, nila dan gurami.

4.5. Potensi Pengembangan Usaha Pembibitan Ikan Lele

Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru merupakan wilayah yang memproduksi ikan lele terbanyak di Kota Pekanbaru. Pada tahun 2018, Kecamatan Rumbai Pesisir memiliki jumlah produksi 68% dari total produksi ikan lele Kota Pekanbaru. Dominasi produksi pada Kecamatan Rumbai Pesisir dikarenakan jumlah petani pembesaran ikan lele yang lebih banyak dibandingkan kecamatan

lainnya, adanya kesesuaian geografis untuk budidaya ikan lele dan juga adanya irigasi air bersih dari danau buatan di Kecamatan Rumbai Pesisir yang dialiri air setiap waktu sehingga petani mendapatkan suplai air bersih hanya dengan memanfaatkan aliran air dari danau buatan.

Berdasarkan hasil survei penulis, bahwasannya Kelurahan Tebing Tinggi Okura merupakan kelurahan yang memiliki jumlah produksi ikan lele terbanyak dibandingkan kelurahan lainnya. Usaha pembesaran ikan lele banyak dilakukan oleh petani karena usaha pembesaran ikan lele memiliki perputaran uang yang lebih cepat dengan rentabilitas relatif tinggi, risiko budidaya relatif kecil, serta kecenderungan pola makan masyarakat yang bergeser pada bahan pangan yang sehat, aman dan tidak berdampak negatif terhadap kesehatan menjadi stimulan bagi peningkatan permintaan ikan termasuk ikan lele.

Berdasarkan laporan tahunan seksi produksi (2017), bahwasannya pada tahun 2017 terdapat kurang lebih 200 gerai pecal lele dengan kebutuhan ikan lele rata-rata 10 Kg/hari/gerai maka dibutuhkan minimal ikan lele 2 ton/hari atau 730 ton/tahun di Kota Pekanbaru (Dinas Pertanian Kota Pekanbaru 2017)

Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru merupakan wilayah yang berpotensi untuk menjadi pusat usaha pembesaran ikan lele di Kota Pekanbaru dengan alasan lokasi memiliki keunggulan alam dan sumber daya manusia yang terampil pada usaha pembesaran ikan lele.

BAB V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Pembibitan Ikan Lele

5.1.1. Karakteristik Pengusaha dan Pekerja

Mengenai karakteristik pengusaha juga dapat memberikan gambaran umum mengenai kemampuan dan keberadaan pengusaha dalam melakukan suatu usaha. Keberhasilan pengusaha sebagai pengelola utama usaha pembesaran ikan lele ini dipengaruhi oleh umur pengusaha, tingkat pendidikan, tanggungan keluarga dan pengalaman usaha dalam berusaha pembesaran ikan lele dumbo. Karakteristik pengusaha pembibitan ikan lele dumbo disajikan pada Tabel 10.

Tabel 12. Distribusi Umur, Pendidikan, Pengalaman Usaha dan Jumlah Tanggungan Keluarga Pengusaha dan Pekerja Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2018

No	Karakteristik	Pengusaha	Pekerja
		Jumlah (jiwa)	Jumlah (jiwa)
1	Umur (tahun):		
	26 -54	7	7
	>54		
2	Pendidikan (tahun)		
	6		
	9	1	3
	12	6	4
	> 12		
3	Pengalaman Usaha (tahun)		
	0 – 15	5	5
	16-30	2	
4	Tanggungan Keluarga (jiwa)		
	1 – 3	5	
	4 – 6	2	

Berdasarkan Tabel 12, menunjukkan bahwa karakteristik pengusaha dan pekerja pada usaha pembesaran ikan lele di Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru berada pada karakteristik yang cukup baik dilihat dari umur, tingkat pendidikan, lama pengalaman usaha dan jumlah

tanggung keluarga. Untuk lebih jelasnya rincian karakteristik pengusaha dan pekerja usaha pembesaran ikan lele dirinci sebagai berikut:

5.1.1.1. Umur

Umur selalu dijadikan indikator dalam menentukan produktif atau tidaknya seseorang, umur juga akan mempengaruhi pola pikir dan kemampuan seseorang untuk bekerja. Biasanya pengusaha yang masih muda memiliki fisik yang lebih kuat dibandingkan dengan pengusaha yang sudah tua, disamping itu pengusaha yang masih muda juga akan lebih cepat menerima inovasi serta dinamis dan tanggap terhadap perubahan lingkungan, terutama yang berhubungan dengan usahanya.

Simanjuntak (1996), mengatakan bahwa penduduk umur 15-55 adalah termasuk kedalam usia produktif, dimana pada golongan usia ini akan lebih mudah menerima inovasi yang didukung oleh kemampuan fisik dan kemampuan berfikir yang baik. Pengusaha yang lebih muda juga sangat mendukung dalam hal mendapatkan pengalaman baru yang lebih berguna untuk perkembangan hidupnya dimasa yang akan datang, demikian juga dengan kemampuan fisiknya lebih kuat sehingga mampu lebih banyak menggunakan jam kerjanya dalam berusaha. Keberhasilan pengusaha sebagai pengelola usaha pembesaran ikan lele dapat dipengaruhi oleh umur pengusaha, tingkat pendidikan, tanggungan keluarga dan pengalaman berusaha dalam usaha pembesaran ikan lele. Untuk lebih jelasnya, umur responden pada usaha pembesaran ikan lele di Kelurahan Tebing Tinggi Okura di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13. Distribusi Karakteristik Umur Pengusaha dan Pekerja, Tingkat Pendidikan, Tanggungan Keluarga, dan Pengalaman Usaha

No	Responden	Status	Umur (Tahun)	Pendidikan (Tahun)	Jumlah Tanggungan Keluarga(Jiwa)	Pengalaman Usaha (Tahun)
1	Sugeng	Pengusaha	54	12	4	20
2	Adi	Pekerja	29	9	2	4
3	Ahmad	Pengusaha	50	9	3	18
4	Suiyatno	Pekerja	27	12	3	3
5	Joni	Pengusaha	46	12	3	16
6	Ujang	Pekerja	26	9	3	3
7	Erfan	Pengusaha	36	12	2	16
8	Maspardi	Pekerja	30	9	3	2
9	Nawi	Pengusaha	48	12	4	15
10	Yurnalis	Pekerja	28	12	2	3
11	Danil	Pengusaha	30	12	2	2
12	Riki	Pekerja	30	9	3	3
13	Aan	Pengusaha	34	12	3	3
14	Yadi	Pekerja	28	9	2	2
Rata-rata pengusaha			43	12	3	13
Rata-rata Pekerja			28	9	2	3

Berdasarkan Tabel 13 dapat dilihat bahwa pengusaha berumur 36-54 tahun dengan rata-rata umur 46,8 tahun, hal ini menunjukkan bahwa pengusaha pembesaran ikan lele termasuk kedalam kelompok umur produktif dalam menjalankan usaha pembesaran ikan lele tersebut, setiap pengusaha menggunakan 1 orang tenaga kerja tetap yang berumur 25-35 tahun dimana juga tergolong tenaga kerja yang masih berumur muda dan produktif.

5.1.1.2. Tingkat Pendidikan

Tinggi rendahnya pendidikan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi cara berfikir dan menentukan kemampuan seseorang dalam pengambilan keputusan yang tepat terhadap alternatif yang ada. Pendidikan juga mempengaruhi daya nalar terhadap penerapan ilmu pengetahuan dan teknologi. Pendidikan merupakan salah satu faktor dalam melancarkan pembangunan

pertanian, karena pendidikan dapat meningkatkan produktifitas pengusaha, tingkat produksi dan pendapatan yang akan mempengaruhi kesejahteraan keluarga.

Pengusaha adalah sumberdaya manusia yang merupakan pelaku utama yang terlibat di dalam kegiatan proses pembesaran ikan lele. Tingkat pendidikan akan mempengaruhi pengusaha dalam mengambil keputusan. Berdasarkan tabel 13 terlihat bahwa tingkat pendidikan pengusaha memiliki rentang masa Pendidikan 9-12 tahun dimana mayoritas pengusaha pada kelompok tani okura jaya adalah 12 tahun dengan rata-rata pendidikan pengusaha adalah 11,5 tahun.

5.1.1.3. Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga adalah jumlah individu yang ditanggung kehidupannya oleh pengusaha, besar kecilnya jumlah anggota keluarga akan mempengaruhi secara langsung terhadap pendapatan. Berdasarkan Tabel 13 dapat dilihat bahwa jumlah tanggungan keluarga dari pengusaha pembesaran ikan lele bervariasi yang dimana mayoritas tanggungan keluarga pada pengusaha pembesaran ikan lele di kelompok tani okura jaya berjumlah 2-3 orang dengan rata-rata tanggungan sebanyak 3 orang. Dalam hal ini jumlah tanggungan keluarga secara langsung akan mempengaruhi pengeluaran keluarga. Semakin besar jumlah tanggungan keluarga, maka semakin besar pengeluaran untuk memenuhi kebutuhan mereka atau sebaliknya.

5.1.1.4. Pengalaman Usaha

Pengalaman berusaha merupakan salah satu hal yang harus diperhatikan karena pengalaman berusaha dapat mempengaruhi pengusaha dalam mengelola usahanya. Tingkat keterampilan, kemahiran dan pertimbangan dalam mengambil

keputusan, dalam menjalankan kegiatan usahanya sangat dipengaruhi oleh pengalaman yang dimiliki oleh pengusaha.

Berdasarkan pada Tabel 13, pengalaman yang dimiliki oleh pengusaha pembesaran ikan lele sudah cukup lama, yaitu 15-20 tahun dengan rata-rata pengalaman usaha selama 17 tahun. Pada umumnya pengusaha melakukan kegiatan usahanya selalu bermodalkan pada pengalaman terdahulu, karena dengan adanya pengalaman dimasa lalu akan mempengaruhi kegiatan yang dilakukan saat ini dan masa yang akan datang. Semakin lama pengalaman seseorang dalam berusaha maka semakin kecil risiko kegagalan yang akan dialami. Hal ini disebabkan karena pengusaha tersebut telah mengetahui situasi dan kondisi lingkungan, disamping itu ia akan cepat mengambil keputusan dan menentukan sikap dalam mengatasi masalah-masalah yang dijumpai di lapangan.

5.2. Analisis Usaha Pembesaran Ikan Lele

5.2.1. Proses Produksi

1. Pengkapuran

Sebelum kolam digunakan, maka dilakukan pengkapuran terlebih dahulu. Pengkapuran bertujuan untuk menumbuhkan plankton hewani dan nabati yang menjadi makanan alami bagi benih lele. Adapun kapur yang digunakan adalah jenis kapur kaptan dengan dosis 100-150 gram/m². Selanjutnya kolam dibiarkan selama 14 hari, selanjutnya kolam diisi kembali dengan air dan dibiarkan selama satu minggu sampai warna air kolam berubah menjadi coklat atau kehijauan yang menunjukkan mulai banyak jasad-jasad renik yang tumbuh sebagai makanan alami lele. Secara bertahap ketinggian air ditambah, sebelum benih lele ditebar.

2. Tebar Bibit Lele

Kepadatan atau kerapatan ikan yang dibudidayakan harus disesuaikan dengan standar atau tingkatan budidaya. Peningkatan kepadatan akan menyebabkan daya dukung kehidupan ikan per individu menurun. Kepadatan yang terlalu tinggi (overstocking) akan meningkatkan kompetisi pakan, ikan mudah stres dan akhirnya akan menurunkan kecepatan pertumbuhan. Berdasarkan hasil diskusi penulis dengan responden, bahwasannya jumlah bibit yang ditebar pada tiap kolam berbeda. Jumlah tebar bibit bergantung pada kondisi kolam, aliran irigasi dan luas kolam.

3. Pemberian Pakan

Pakan yang diberikan terbagi menjadi dua, yaitu pakan alami dan pakan buatan. Beberapa pakan alami memang sudah terdapat dalam kolam pembesaran dan sebagiannya lagi diberikan oleh pembudidaya. adapapun pakan alami yang dimaksud adalah :

- a. Zooplankton, larva, cacing-cacing, dan serangga air
- b. Makanan berupa fitoplankton adalah Gomphonema spp (gol. Diatome), Anabaena spp (gol. Cyanophyta), Navicula spp (gol. Diatome), ankistrodesmus spp (gol. Chlorophyta).

Sedangkan pakan buatan yang dimaksud adalah pellet ukuran 2 mm dengan durasi pemberian pakan untuk ikan lele dilakukan sebanyak 2 kali dalam sehari. yaitu pada pagi dan sore hari.

4. Pemanenan

Pemanenan dilakukan 2-3 bulan atau 75 hari setelah tebar bibit atau juga bisa berdasarkan ukuran ikan yang sudah mencapai ukuran konsumsi (6-7 ekor/kg).

Pada saat panen, ikan diseleksi berdasarkan ukurannya. Panen dilakukan pada pagi atau sore hari. pemanenan dilakukan dengan cara menyerok ikan dan kemudian dimasukkan ke dalam drum plastik untuk kemudian diangkut ke tempat penyortiran. Proses penyortiran ini dilakukan agar petani bisa memisahkan ikan lele berdasarkan ukuran dan beratnya. Penyortiran ini juga berdampak pada keuntungan yang didapatkan oleh petani. Setelah ikan dipisah berdasarkan ukurannya, maka pengusaha melakukan pengemasan lalu ikan dikirim menggunakan mobil ke lokasi tujuan.

5.2.2. Penggunaan Faktor Produksi

5.2.2.1. Sarana Produksi

Sarana produksi yang dibutuhkan pada usaha pembesaran ikan lele ini terdiri dari bibit ikan lele ukuran 2-3 cm, pakan/pellet, keramba jaring apung, ember sortir, dan gerobak dorong. Pengusaha mendapatkan bibit ikan dari pengusaha yang melakukan pembibitan ikan lele di kelurahan yang sama dengan pengusaha melakukan pembesaran ikan lele. Menurut pengusaha, dengan membeli bibit di lokasi yang tidak jauh dari lokasi pengusaha, maka sudah mengurangi biaya operasional berupa biaya transportasi. harga pembelian bibit/ekor adalah Rp.75/ekor dimana pembelian bibit dilakukan per proses produksi dengan volume pembelian 250.000 ekor/proses produksi. sedangkan untuk pakan/pellet, pengusaha membeli pellet dari distributor pellet ikan lele. Dengan kondisi tersebut, pengusaha bisa mendapatkan pellet seharga Rp. 10.200 dimana harga pellet di pasar seharga Rp. 12.000.

5.2.2.2. Tenaga Kerja

Tenaga kerja pada usaha pembesaran ikan lele kelompok tani okura jaya diperlukan untuk melakukan aktivitas usaha berupa pemeliharaan kolam, penebaran bibit, pemberian pakan panen dan pasca panen. Tenaga kerja pada usaha pembesaran ikan lele terbagi menjadi dua, yaitu tenaga kerja tetap dan tenaga kerja harian lepas. Pada usaha pembesaran ikan lele kelompok tani okura jaya, setiap pengusaha memiliki 1 tenaga kerja tetap yang bertugas sebagai pengawas dan memberikan pakan untuk ikan lele. biaya tenaga kerja tetap pada usaha pembesaran ikan lele kelompok tani okura jaya berjumlah Rp 1000.000/Bulan. sedangkan tenaga kerja harian lepas digunakan ketika proses panen dan penyortiran ikan lele. biaya tenaga kerja harian lepas ini berjumlah Rp.75.000/hari/orang. Pada saat proses panen atau penyortiran, jumlah tenaga kerja harian lepas yang digunakan oleh pengusaha berjumlah 3 orang.

5.2.2.3. Penggunaan Sarana Produksi

Dalam menjalankan usaha pembesaran ikan lele baik skala besar maupun skala kecil, dibutuhkan sejumlah peralatan untuk melakukan beberapa aktivitas pembudidayaan. Adapun jenis peralatan yang digunakan pada usaha pembesaran ikan lele kelompok tani okura jaya dirincikan pada Tabel 14 berikut.

Tabel 14. Jenis Peralatan Yang Digunakan dan Biaya Penyusutan Peralatan Usaha Pembesaran Ikan Lele Pada Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019

No	Jenis Peralatan	Jumlah (Unit)	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)	Biaya Penyusutan (Rp/Proses Produksi)
1	Pipa	253	26,000	6,578,000	137,042
2	Mesin Air	7	450,000	3,150,000	65,625
3	Jaring Ikan	395	8,000	3,160,000	131,667
4	Ember	46	30,000	1,380,000	57,500
5	Timbangan	3	250,000	750,000	31,250
7	Tabung Oksigen	2	1,400,000	2,800,000	116,667
8	Drum Plastik	20	200,000	4,000,000	166,667
Jumlah				23,440,000	706,417

Berdasarkan Tabel 14, diketahui bahwasannya nilai penyusutan peralatan usaha pembesaran ikan lele kelompok tani okura jaya berjumlah Rp. 475.484/proses produksi. Jumlah peralatan yang dilampirkan pada Tabel 14 adalah total jumlah peralatan yang digunakan oleh semua pengusaha pada kelompok tani okura jaya. nilai penyusutan dihitung berdasarkan metode garis lurus. Jumlah penyusutan alat sebesar Rp. 706,417 adalah total jumlah penyusutan semua pengusaha di kelompok tani okura jaya. Adapun biaya penyusutan alat untuk setiap pengusaha dilampirkan pada lampiran.

5.2.3. Analisis Biaya, Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Usaha Pembesaran Ikan lele Kelompok Tani Okura Jaya

5.2.3.1. Biaya

Besarnya input yang digunakan dalam suatu proses usaha pembesaran ikan lele akan mempengaruhi biaya yang di keluarkan, sekaligus penerimaan yang akan diperoleh pengusaha. Biaya produksi pada usaha pembesaran ikan lele terdiri dari dua biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap berupa biaya penyusutan dan biaya gaji karyawan, Sedangkan biaya variabel berupa biaya pembelian bibit

ikan sebanyak 350.000 ekor/proses produksi dengan harga Rp. 75/ekor, biaya pembelian pakan ikan berupa pellet ukuran 2 mm sebanyak 25.000 kg/proses produksi dengan harga Rp. 10.200 dan upah tenaga kerja harian lepas dengan harga Rp. 75.000/hari. Pembelian kapur sebanyak 200 kg/proses produksi dengan harga Rp. 4,500. Adapun rincian biaya tetap dan biaya variabel usaha pembesaran ikan lele kelompok tani okura jaya Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru bisa dilihat pada Tabel 15.

Tabel 15. Analisis Biaya Produksi Per Proses Produksi Usaha Pembesaran Ikan lele Pada Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019

Uraian	Satuan	Jumlah	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
A. Produksi				
Produksi Ikan lele	Kg/proses produksi	35,000	15,500	542,500,000
B. Biaya Tetap				
Biaya Penyusutan	Rp/Proses produksi			706,417
Gaji Karyawan	Orang/proses produksi	7	2,500,000	17,500,000
C. Biaya Variabel				
Bibit Ikan	Ekor/proses produksi	350,000	75	26,250,000
Pakan Ikan	Kg/proses produksi	25,000	10,200	255,000,000
Kapur	Kg/Proses Produksi	2,000	4,500	9,000,000
Upah Tenaga Kerja	Orang/proses produksi	3	75,000	16,875,000
D. Total Biaya	Rp/proses produksi			312,000,484
E.Laba Rugi	Rp/proses produksi			230,499,516
F. RCR				1,73

5.2.3.2. Produksi

Produksi merupakan hasil akhir dalam setiap proses produksi yang dilaksanakan. Produksi juga merupakan suatu indikator dari efisiensi penggunaan faktor produksi. Ikan lele yang dihasilkan ditentukan oleh ketepatan penggunaan faktor produksi seperti pengalokasian jumlah pakan, perawatan kolam dan sebagainya. Pada Tabel 15, diketahui bahwasannya total jumlah produksi yang dihasilkan oleh kelompok tani okura jaya berjumlah 35.000 kg/proses produksi atau dengan harga jual Rp. 15.500/kg. Adapun produksi dari masing-masing dirincikan pada Tabel 16.

Tabel 16. Produksi Ikan Lele Per Petani Pada Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019

Pengusaha	Produksi (kg/proses produksi)	Harga Jual (Rp)	Pendapatan (Rp)
Sugeng	12,500	15,500	193,750,000
Ahmad	2,500	15,500	38,750,000
Joni	2,500	15,500	38,750,000
Erfan	10,000	15,500	155,000,000
Nawi	5,000	15,500	77,500,000
Danil	3,250	15,500	50,375,000
Aan	3,250	15,500	50,375,000
Total	35,000		387,500,000

5.2.3.3. Pendapatan

Dalam menghitung pendapatan merupakan salah satu cara untuk melihat imbalan yang diperoleh pengusaha dari penggunaan faktor produksi dalam proses produksi. Ada dua bentuk pendapatan yang dianalisis dalam penelitian ini yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Berdasarkan Tabel 15, pendapatan kotor kelompok tani okura jaya sebesar Rp 542.500.000/ proses produksi. sedangkan pendapatan bersih sebesar Rp 230,499,516/proses produksi. Adapun pendapatan kotor setiap petani dirincikan pada tabel 16 dan pendapatan bersih pada tabel 17

Tabel 17. Distribusi Pendapatan Bersih Petani Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019

Pengusaha	Pendapatan (Rp/Proses Produksi)	Total Biaya (Rp/Proses Produksi)	Keuntungan (Rp/Proses Produksi)
Sugeng	193,750,000	83,897,375	109,852,625
Ahmad	38,750,000	25,264,000	13,486,000
Joni	38,750,000	25,264,000	13,486,000
Erfan	155,000,000	79,192,667	75,807,333
Nawi	77,500,000	50,505,625	26,994,375
Danil	50,375,000	33,837,792	16,537,208
Aan	50,375,000	33,837,792	16,537,208
Total	387,500,000	331,799,251	272,700,749

5.2.3.4. Efisiensi

Efisiensi usaha pembesaran ikan lele dilakukan dengan cara membandingkan antara pendapatan yang diperoleh dengan total biaya yang dikeluarkan selama siklus produksi pembesaran ikan lele. Dengan kata lain melihat rasio pendapatan atas biaya produksi yang dikeluarkan. Berdasarkan Tabel 15, diketahui bahwa nilai *Return Cost Ratio* (RCR) yang diperoleh pada usaha pembesaran ikan lele sebesar 1,78. Ini bermakna bahwa setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan memperoleh pendapatan kotor sebesar Rp 1,78. Adapun rincian RCR untuk setiap petani terdapat pada lampiran.

5.3. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Lele

Analisis strategi pengembangan usaha pembesaran ikan lele terdiri faktor internal dan eksternal. Analisis internal dan eksternal ini dilakukan untuk menyusun matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE), matriks *Eksternal Factor Evaluastonal* (EFE) dan matriks *Internal-Eksternal* (I-E). Penulis telah melakukan diskusi dengan pengusaha pembesaran ikan lele pada kelompok tani okura jaya terkait faktor-faktor internal perusahaan yang diasumsikan berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha, selain membahas faktor internal, penulis juga mengamati

faktor-faktor eksternal yang diasumsikan berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha yang dimana faktor internal dan eksternal akan menentukan strategi pengembangan usaha kelompok tani okura jaya.

5.3.1. Perumusan Faktor Internal

Beberapa faktor internal yang menjadi penentu dalam menunjang kekuatan keberadaan usaha pembesaran ikan lele kelompok tani okura jaya yaitu

a. Pengalaman anggota kelompok tani okura jaya

Berdasarkan hasil wawancara, bahwasannya anggota kelompok tani okura jaya telah melakukan usaha pembesaran ikan lele lebih dari 15 tahun, kondisi tersebut merupakan kekuatan bagi kelompok tani okura jaya, karena pada dasarnya kemajuan suatu usaha juga ditentukan oleh pengalaman dalam berusaha.

b. Modal

Modal yang dimiliki berasal dari pengusaha sendiri, dalam kondisi tersebut, pengusaha memiliki akses penuh terhadap usaha dan keuntungan usaha

c. Ketersediaan Sarana Produksi

Dalam hal ini, pengusaha mendapatkan bibit dari pengusaha bibit ikan lele yang juga berada di Kelurahan Tebing Tinggi Okura dan mendapatkan pakan ikan lele langsung dari distributor

d. biaya operasional

Pengusaha mendapatkan harga beli pakan yang relatif lebih murah karena pengusaha mendapatkan akses langsung ke pihak agen pakan ikan,

e. Produksi

Kelompok Tani Okura Jaya mampu mengadakan kontinuitas produksi dan memenuhi permintaan konsumen

f. Pemasaran

Kelompok tani okura jaya sudah memiliki konsumen tetap dan akses ke pasar Kota Pekanbaru

Adapun variabel kelemahan pada faktor internal yaitu :

a. Sumber Daya Manusia

Kurangnya daya keinginan untuk mengadakan inovasi dalam usaha seperti mengadakan produk turunan ikan lele

b. Lahan Produksi

Lahan produksi yang terbatas menyebabkan petani tidak mampu meningkatkan jumlah produksinya

c. Limbah Perikanan

Kolam lele menyisakan limbah berupa kotoran dan lumpur yang mengandung gas amoniak. Keberadaan gas ini merupakan limbah untuk selokan dan sungai. Pada daerah danau maninjau Sumatera Barat, pemerintah sudah membatasi produksi ikan lele dikarenakan limbah tersebut mencemari lingkungan. hingga saat ini petani belum melakukan tindakan pencegahan agar limbah tidak mencemari lingkungan

d. Pengadaan bibit

Petani belum melakukan produksi bibit secara mandiri, sehingga masih bergantung pada petani pembibitan. Pada saat wawancara dengan petani, penulis sempat mengusulkan agar petani juga melakukan aktivitas pembibita, namun petani mengatakan bahwasannya aktivitas pembibitan memiliki resiko yang lebih tinggi dibandingkan aktivitas pembesaran, sehingga membuat petani memilih untuk tetap melakukan aktivitas pembesaran.

e. Status lahan

Status lahan produksi masih bersifat kontrak, kondisi demikian merupakan suatu kelauman dan sekaligus ancaman bagi petani jika sewaktu-waktu izin untuk menggunakan lahan produksi tidak lagi diperpanjang.

f. Inromasi,

Kurangnya informasi untuk melakukan inovasi, adapun inovasi yang dimaksud seperti mengadakan produk turunan ikan lele.

Tabel 18. IFAS, *Internal Strategic Factor Analysis Summary* Usaha Pembesaran Ikan Lele Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019

No	Faktor-faktor Internal	Bobot	Peringkat	Skor Bobot
Kekuatan				
1	SDM Pengalaman berusaha yang sudah lama	0.1	4	0.4
2	Keuangan Sumber modal usaha berasal dari pribadi	0.07	2	0.14
3	Bahan baku Adanya ketersediaan bahan baku seperti bibit ikan lele dan pakan	0.08	3	0.24
4	Biaya Operasional Pengusaha mendapatkan harga beli pakan yang dibawah harga pasar karena bekerjasama dengan distributor	0.1	4	0.4
5	Produksi Hasil produksi mampu memenuhi permintaan dan bersifat kontinuitas	0.08	3	0.24
6	Pemasaran Memiliki pelanggan tetap dan akses ke pasar di Kota Pekanbaru.	0.1	4	0.4
Sub Total		0.53		1.82

Tabel 19. IFAS, *Internal Strategic Factor Analysis Summary* usaha pembesaran ikan lele Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019

Kelemahan				
1	SDM Kurangnya daya inovasi dari petani untuk mengadakan produk turunan ikan lele	0.08	3	0.24
2	Lahan Produksi Lahan produksi yang dimiliki terbatas, sehingga sulit untuk meningkatkan produksi	0.08	3	0.24
3	Limbah Produksi Limbah produksi ikan lele dari kolam	0.1	4	0.4
4	Belum mengadakan produksi bibit Belum mampu menetapkan harga jual berdasarkan kesepakatan kelompok tani	0.1	4	0.4
5	Lahan masih kontrak Belum memiliki hak penuh terhadap lahan	0.06	2	0.12
6	Informasi Kurangnya informasi untuk melakukan inovasi	0.06	2	0.12
Sub Total		0.48		1.52
Total (Sub total kekuatan + Sub total kelemahan)		1		3.34
Selisih (kekuatan-kelemahan)				0.30

Hasil penelitian matrik IFAS menunjukkan skor pada faktor kekuatan sebesar 1,82 dan skor pada kelemahan sebesar 1,52. Hal ini berarti bahwa usaha pembesaran ikan lele di Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru memiliki kekuatan yang lebih besar di bandingkan dengan kelemahannya dengan selisih sebesar 0,30.

5.3.2. Perumusan Faktor Eksternal

Beberapa faktor yang bersifat *eksternal*, yaitu faktor – faktor yang secara umum berasal dari luar yang tidak di kuasai dan tidak dapat dikendalikan oleh pelaku yang secara internal terlibat langsung dalam penyelenggaraan usaha maupun keadaan dan performa eksternal yang dimiliki oleh usaha pembesaran ikan lele sebagiannya bersifat positif dengan memberikan peluang, yaitu:

A. Kebijakan pemerintah

Adanya Rencana Jangka Menengah Daerah (RPJMD 2016-2020) yang menargetkan pertumbuhan produksi ikan lele Kota Pekanbaru mencapai 7% per tahun

B. Bantuan Pemerintah

Adanya bantuan pemerintah secara berkala berupa pengadaan sarana produksi dan bibit ikan lele yang berkualitas

C. Tingkat konsumsi

Meningkatnya tingkat konsumsi masyarakat Kota Pekanbaru terhadap ikan budidaya khususnya ikan lele

D. Permintaan konsumen

Berdasarkan data dari Dinas Pertanian Kota Pekanbaru, bahwasannya pada tahun 2017 permintaan gerai pecal lele terhadap ikan lele mencapai 2 ton/hari

E. Industri Pengolahan

Dengan dibukanya beberapa industri pengolahan berbahan dasar ikan lele, juga menyebabkan permintaan terhadap ikan lele meningkat.

Sementara itu, sebagian lainnya merupakan faktor – faktor yang bersifat ancaman yang dapat memberikan ancaman atas keberadaan usaha pembesaran ikan lele yaitu:

A. Biaya Operasional

Harga beli bibit yang berfluktuatif dan cenderung meningkat, apabila peningkatan harga input tidak diikuti dengan peningkatan harga jual, maka kondisi tersebut bisa menyebabkan petani mengalami kerugian. Harga input murni dipengaruhi oleh adanya penawaran dan permintaan pasar, namun apabila harga

jual ikan lele juga meningkat ketika harga input meningkat, maka kondisi tersebut tidak mengancam aktivitas usaha.

B. Pesaing

Adanya praktik monopoli oleh beberapa pelaku ekonomi yang menyebabkan harga jual relatif dibawah harga produksi. Praktik monopoli yang dilakukan berupa penetapan harga jual berdasarkan harga jual agen bukan berdasarkan harga jual petani. Kondisi monopoli harga tidak setiap waktu terjadi. Meskipun demikian, tetap saja diperlukannya suatu regulasi dari pemangku kebijakan dalam penetapan harga dasar dan harga atas ikan lele agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan pada system pemasaran ikan lele.

C. Kebijakan Pemerintah

Kurangnya kebijakan pemerintah dalam mengatur regulasi harga ikan lele di pasar yang bisa menyebabkan persaingan harga tidak sehat. Ketika regulasi harga diserahkan sepenuhnya pada pihak swasta, maka bisa menyebabkan monopoli harga.

D. Limbah pabrik dan rumah tangga

Limbah pabrik dan rumah tangga mencemari danau buatan yang merupakan sumber irigasi budidaya ikan lele. berdasarkan hasil wawancara dengan petani, bahwasannya air di danau buatan yang menjadi sumber air untuk aktivitas budidaya telah mengalami pencemaran akibat limbah rumah tangga dan limbah pabrik ban yang dimana limbahnya mengalir menuju danau buatan.

E. Pesaing

Adanya kelompok tani baru pada kecamatan lain yang juga memproduksi ikan lele

Keberadaan faktor – faktor eksternal yang menggambarkan peluang dan ancaman usaha pembesaran ikan lele di Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru di atas dirangkumkan ke dalam matriks faktor strategi eksternal pada Tabel 20. (EFAS, *eksternal factor analysis summary*)

Tabel 20. EFAS, *Eksternal Strategic Factor Analysis Summary* usaha pembesaran ikan lele Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019

No	Faktor-faktor Eksternal	Bobot	Skor	SxB
Peluang				
1.	Kebijakan Pemerintah Adanya Rencana Jangka Menengah Daerah (RPJMD 2016-2020) yang menargetkan produksi ikan lele Kota Pekanbaru swasembada	0.1	4	0.4
2.	Bantuan Pemerintah Adanya bantuan dari pemerintah berupa saprodi, obat-obatan dan pakan	0.1	4	0.4
3.	Tingkat Konsumsi Tingkat konsumsi masyarakat kota pekanbaru terhadap ikan lele yang setiap tahunnya terus meningkat karena adanya pertambahan jumlah penduduk	0.1	4	0.4
4	Permintaan Konsumen Permintaan dari 200 gerai seperti pecel lele yang membutuhkan ikan lele sebanyak 2 ton/hari	0.1	4	0.4
5	Industri Pengolahan Berkembangnya industri pengolahan ikan lele sebagai bahan baku utamanya	0.08	3	0.24
6	Kondisi Geografis Lokasi usaha yang berdekatan dengan sumber bendungan sebagai irigasi	0.08	3	0.24
	Sub Total	0.48		2,08

Tabel 21. EFAS, *Eksternal Strategic Factor Analysis Summary* usaha pembesaran ikan lele Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019

	Faktor-faktor eksternal	Bobot	Skor	SxB
	Ancaman			
1.	Biaya Operasional Biaya pembelian benih cenderung meningkat	0.08	3	0.24
2.	Pesaing Adanya praktik monopoli harga oleh beberapa pelaku ekonomi di pasar Kota Pekanbaru	0.1	4	0.4
3.	Kebijakan Pemerintah Penerapan kebijakan pemerintah berupa pembatasan produksi ikan lele karena limbah (amoniak) yang mencemari parit dan sungai	0.08	3	0.24
4.	Limbah pabrik dan rumah tangga Mencemari sumber air untuk budidaya	0.1	4	0.4
5.	Pesaing Munculnya pesaing baru dalam usaha yang sedang dijalankan	0.08	3	0.24
	Sub Total	0.44		1.52
	Total (total peluang + total ancaman)	1		3.6
	Selisih (peluang-ancaman)			0.56

Hasil penilaian matrik EFAS pada tabel diatas menunjukkan skor pada peluang sebesar 2,08 dan skor pada ancaman sebesar 1,52. Hal ini berarti bahwa peluang yang dimiliki pengusaha pembesaran ikan lele lebih besar dibandingkan dengan ancaman dengan selisih 0,56.

Pada Tabel 18, memperlihatkan bahwa nilai untuk sub kekuatan (*strenghts*) pada usaha pembesaran ikan lele kelompok tani okura jaya adalah 1,82 dan nilai untuk sub kelemahan sebesar 1,52 ini menunjukkan bahwa kekuatan lebih besar dibandingkan dengan kelemahan yang dimiliki oleh kelompok tani okura jaya. Beberapa kekuatan utama pada kelompok tani okura jaya adalah mampu memproduksi ikan lele dalam jumlah yang banyak dan mampu untuk mengadakan

kontinuitas produk untuk konsumen, nilai kekuatan yang lebih besar dari kelemahan memiliki makna bahwasannya kelompok tani okura jaya bisa menjadikan faktor kekuatan sebagai langkah strategi dalam perencanaan usaha. Nilai untuk variabel sub kelemahan sebesar 1,52, skor tersebut hampir mendekati skor kekuatan, semakin besar skor kelemahan berarti semakin diperlunya evaluasi internal pada kelompok tani okura jaya seperti melakukan pengolahan produk berbasis ikan lele dan mengadakan aktivitas pembibitan.

Pada Tabel 20, memperlihatkan nilai untuk peluang pada usaha pembesaran ikan lele kelompok tani okura jaya sebesar 2,08 dan ancaman sebesar 1,52 yang berarti peluang untuk kelompok tani okura jaya dalam memasarkan produksinya lebih besar dibandingkan ancaman dalam menjalankan usahanya. Adapun faktor utama pada variabel peluang adalah, adanya kepastian dari pasar dan konsumen seperti gerai pecal lele di Kota Pekanbaru yang membutuhkan ikan lele sebanyak 2 ton/hari, adanya kebijakan pemerintah berupa bantuan sarana produksi dan harapan pertumbuhan produksi ikan lele yang mencapai 7% per tahun.

Nilai untuk variabel ancaman pada Tabel 21 adalah sebesar 1,52. Nilai ini lebih kecil dari nilai variabel peluang sebesar 2,08 yang berarti peluang pada usaha pembesaran ikan lele kelompok tani okura jaya masih lebih besar dibandingkan ancamannya dalam menjalankan usaha. Meskipun demikian, masih diperlukannya suatu langkah untuk meminimalisir ancaman pada usaha, adapun faktor utama dalam variabel ancaman adalah, kurangnya intervensi dari pemerintah dalam melakukan pengawasan harga dan penetapan harga atas dan harga dasar untuk komoditi ikan lele. Dampak dari kurangnya kebijakan pemerintah dalam melakukan pengawasan terhadap pasar dan penetapan harga atas dan harga dasar

menyebabkan adanya praktik monopoli dari beberapa pelaku ekonomi yang menyebabkan harga jual cenderung berada di posisi yang tidak menguntungkan petani. Oleh sebab itu, diperlukan kerjasama dari semua pihak yang terlibat agar harga yang ditetapkan berada pada posisi yang wajar bagi petani dan juga konsumen.

5.3.3 Analisis Matriks IE

Berdasarkan analisis matrik IE pada Gambar 4 dengan menggabungkan nilai total skor IFE sebesar 3,30 dan total skor EFE sebesar 3,60 diketahui bahwa posisi usaha pembesaran ikan lele di Kelurahan Tebing Tinggi Okura berada pada kuadran I. Kuadran satu merupakan kuadran yang dimana pemilik perusahaan bisa menerapkan strategi pertumbuhan dan pembangunan.

Pada usaha pembesaran ikan lele kelompok tani okura jaya, pengusaha bisa menerapkan strategi pertumbuhan dengan mengandalkan variabel kekuatan seperti kemampuan untuk mengadakan kontinuitas produk, mendapatkan harga bahan baku yang lebih murah dari distributor pakan ikan lele, pengalaman berusaha masing-masing anggota yang sudah lama ditambah dengan variabel peluang seperti meningkatnya konsumsi masyarakat terhadap ikan lele, bertambahnya jumlah permintaan terhadap ikan lele dan adanya dukungan dari pemerintah berupa proyeksi pertumbuhan produksi ikan lele yang mencapai 7% per tahun. Berikut rincian matriks internal-eksternal usaha pembesaran ikan lele kelompok tani okura jaya Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru pada Gambar 4.

TOTAL SKOR EFE (3.60)	TOTAL SKOR IFE (3.30)		
	Kuat 3.00 – 4.00	Sedang 2.00 – 2.99	Lemah 1.00 – 1.99
Kuat 3.0 – 4.0	3,6-3,33 I	II	III
Sedang 2.0 – 2.99	IV	V	V1
Lemah 1.00 – 1.99	VII	VIII	IX

Gambar 4. Matriks Internal-Eksternal (I-E) Usaha Pembesaran Ikan Lele Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019

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

1. Sel I, II, atau IV disebut tumbuh dan bangun (*growth and build*). Strategi intensif atau integrasi.
2. Sel III, V, atau VII terbaik dapat dikelola dengan strategi mempertahankan dan memelihara (*hold and maintain*).
3. 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 lele kelompok tani okura jaya Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru adalah strategi intensif atau integrasi.

Strategi intensif usaha yang bisa dilakukan adalah membuat produk olahan berbahan dasar ikan lele seperti abon, keripik kulit, keripik daging, dan bakso agar pendapatan petani bisa meningkat. Beberapa penelitian tentang pengolahan produk ikan lele telah dilakukan, seperti penelitian yang dilakukan oleh Indri (2018), yang meneliti tentang pengolahan abon ikan lele, mendapatkan nilai RCR usaha sebesar 3.7. Ristina (2017), juga meneliti tentang nilai tambah produk olahan ikan lele berupa abon ikan lele mendapatkan nilai RCR usaha sebesar 1.82. Ridwan (2016),

meneliti tentang analisis rencana pengembangan usaha abon ikan lele, mendapatkan nilai RCR usaha sebesar 1.77. penelitian tersebut mengindikasikan bahwasannya pengolahan ikan lele menjadi produk olahan layak untuk dilaksanakan.

5.3.4. Analisis Matriks SWOT

Matriks SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi. Analisis ini di dasakan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strenght*) dan peluang (*opportunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknes*) dan ancaman (*threaths*).

Analisis Matriks SWOT yang coba diterapkan pada usaha pembesaran ikan lele Kelompok Tani Okura Jaya Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru dapat dilihat pada Tabel 22

Tabel 22 Matriks SWOT Usaha Kelompok Tani Okura Jaya Tahun 2019

IFE	<p>Kekuatan (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> . Pengalaman usaha yang sudah lama . Menggunakan modal sendiri dalam usaha . Mudah mengakses bahan baku . Biaya operasional pembelian pakan lebih murah dibanding pasar . Produksi kontinu . Memiliki pelanggan tetap 	<p>Kelemahan (W)</p> <p>Kurangnya keinginan untuk inovasi produk</p> <p>Lahan produksi terbatas dan status kontrak</p> <p>Belum mengadakan pengolahan limbah</p> <p>Belum mengadakan aktivitas pembibitan</p> <p>Kurangnya informasi berkaitan inovasi produk ikan lele</p>
EFE		
Peluang/ (O)	Strategi(S-O)	Strategi (W-O)
<p>Adanya dukungan dari pemerintah kota</p> <p>Adanya bantuan berupa pengadaan saprodi dan benih</p> <p>Tingkat konsumsi masyarakat yang terus meningkat</p> <p>Permintaan konsumen yang juga meningkat</p> <p>Berkembangnya industri pengolahan ikan lele</p> <p>Akses sumber daya air</p>	<p>Meningkatkan jumlah produksi ikan lele dengan cara membuat kolam tambahan seperti kolam beton dan memanfaatkan bantuan pemerintah untuk sarana dan prasarana serta mengadakan kerjasama dengan industri pengolahan ikan lele (S1,S2,S3,S4,S5,S6,O1 O2,O3,O4,O5,O6)</p>	<p>Melakukan komunikasi dengan pihak pemerintah agar menstabilkan harga bahan baku dan juga Memanfaatkan bantuan pemerintah berupa pelatihan untuk mengadakan produk turunan ikan lele sehingga keuntungan bisa meningkat (W1,W2,W3,W4,W5, W6,O1,O2,O3,O4,O5, O6)</p>
Ancaman (T)	Strategi(S-T)	Strategi (W-T)
<p>Biaya operasional pembelian bibit meningkat</p> <p>Adanya praktik monopoli harga</p> <p>Kurangnya intervensi pemerintah</p> <p>Kurangnya penerapan pasar persaingan sempurna</p> <p>Adanya pesaing baru dalam usaha</p>	<p>Menetapkan harga jual ikan lele antara petani dan pelanggan tetap, sehingga petani bisa meminimalisir praktik monopoli harga dan adanya pesaing baru (S1,S2,S3,S4,S5,S6,T1, T2,T3,T4,T5)</p>	<p>Mengadakan inovasi berupa pengolahan produk turunan ikan lele agar sumber pendapatan petani bukan hanya berasal dari penjualan ikan segar tapi juga dari produk turunan (W1,W2,W3,W4,W5, W6, T1,T2,T3,T4,T5)</p>

A. Strategi kekuatan-peluang (S-O)

Strategi S-O (*Strenght-Opportunities*) atau strategi kekuatan peluang adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal. Adapun strategi yang bisa diterapkan oleh kelompok tani okura jaya adalah meningkatkan jumlah produksi ikan lele dengan cara membuat kolam tambahan seperti kolam beton dan memanfaatkan bantuan pemerintah untuk sarana dan prasarana.

Berdasarkan rencana jangka menengah daerah 2016-2020 (RJMD 2020) Kota Pekanbaru, bahwasannya pemerintah kota menargetkan jumlah produksi ikan lele bisa terus meningkat setiap tahunnya dengan harapan pertumbuhan produksi mencapai 7%/tahun. Alasan utama dibuatnya target tersebut adalah karena Kota Pekanbaru termasuk kota yang jumlah konsumsi ikan lelenya meningkat setiap tahun dan adanya tingkat permintaan ikan lele dari konsumen seperti gerai pecal lele di Kota Pekanbaru yang membutuhkan ikan lele sebanyak 2 ton/hari (Dinas Pertanian Kota Pekanbaru 2017). Selain potensi permintaan ikan lele segar, juga ada potensi untuk memasarkan ikan lele ke industri pengolahan ikan lele

B. 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 adalah menetapkan harga jual ikan lele antara petani dan pelanggan tetap, sehingga petani bisa meminimalisir praktik monopoli harga dan adanya pesaing baru.

Berdasarkan hasil diskusi dengan pembudidaya ikan lele, bahwasannya ada praktik monopoli harga di pasar Kota Pekanbaru yang dilakukan oleh beberapa

pelaku ekonomi. oleh sebab itu, strategi yang bisa diterapkan adalah terus melakukan negosiasi dan komunikasi dengan pelanggan tetap secara langsung tanpa perantara, sehingga bisa meminimalisir resiko monopoli harga.

C. Strategi Kelemahan-Peluang (W-O)

Strategi Kelemahan-Peluang (W-O) adalah strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang bisa diterapkan adalah Melakukan komunikasi dengan pihak pemerintah agar menstabilkan harga bahan baku dan juga Memanfaatkan bantuan pemerintah berupa pelatihan untuk mengadakan produk turunan ikan lele sehingga keuntungan bisa meningkat.

Pemerintah Kota Pekanbaru merencanakan produksi ikan lele bisa mencukupi untuk kebutuhan lokal, maka dalam hal ini petani bisa melakukan diskusi ke Pemerintah Kota Pekanbaru untuk mendiskusikan bantuan sarana dan prasarana, dan meminta bantuan untuk menetapkan kebijakan harga bahan baku serta harga jual ikan lele

D. Strategi Kelemahan-Ancaman (W-T)

Strategi W-T (*Weakness-Threat*) atau strategi kelemah-ancaman adalah strategi defensif untuk meminimalkan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Strategi yang bisa diterapkan adalah mengadakan inovasi berupa pengolahan produk turunan ikan lele agar sumber pendapatan petani bukan hanya berasal dari penjualan ikan segar tapi juga dari produk turunan. Dikarenakan adanya ketidakpastian harga jual ikan lele segar dan terbatasnya lahan produksi, maka petani diharapkan mau melakukan inovasi berupa perusahaan produk turunan ikan lele seperti salai ikan lele, kerupuk ikan lele dan abon ikan lele.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

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

1. Umur pengusaha dan pekerja berkisaran antara 36 - 54 tahun dengan tingkat rata-rata umur 38.28 tahun. Usia ini masih digolongkan produktif dengan rata-rata tamatan tingkat pendidikan 12 tahun. Rata-rata jumlah tanggungan keluarga sebanyak 3 jiwa, rata-rata pengalaman berusaha 13 tahun. Pembesaran ikan lele merupakan usaha berskala kecil dengan jumlah pekerja 5 orang.
2. Usaha pembesaran ikan lele merupakan usaha skala kecil, teknologi semi mekanis. Bahan baku yang digunakan dalam satu kali proses produksi (per 75 hari) untuk usaha pembesaran ikan lele adalah bibit ikan lele ukuran 2-3 cm sebanyak 350.000 ekor benih ikan lele/proses produksi. Biaya terbesar adalah untuk bahan baku pellet yaitu Rp 255.000.000/proses produksi atau dengan rata-rata sebesar Rp.51.000.000/petani/proses produksi dengan jumlah produksi per proses produksinya adalah 25.000 kg atau dengan rata-rata sebesar 4.400 kg/petani/proses produksi, dengan harga 15.500/kg. maka pendapatan kotor kelompok tani okura jaya sebesar Rp. 341.000.000/proses produksi dan pendapatan bersih Rp 63.524.516/proses produksi atau dengan rata-rata Rp. 12.704.903/petani/proses produksi, RCR sebesar 1,73 yang artinya apabila setiap Rp 1,00 biaya produksi yang dialokasikan pada usaha akan mendapatkan pendapatan sebesar Rp. 1,73
3. Pada strategi pengembangan usaha pembesaran ikan lele dapat disimpulkan sebagai berikut :

- a. Faktor internal yang mempengaruhi usaha pembesaran ikan lele di Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru menjadi dua yaitu kekuatan dan kelemahan. Kekuatan dominan pada usaha pembesaran ikan lele kelompok tani okura jaya adalah kemampuan untuk mengadakan kontinuitas produk. Sedangkan faktor kelemahan yang dominan adalah belum mengadakan pengolahan limbah budidaya. Total skor untuk faktor internal adalah 3.3 dengan skor bobot kekuatan sebesar 1,82 dan skor bobot kelemahan sebesar 1,52 dengan selisih 0.30
- b. Faktor eksternal yang mempengaruhi perkembangan usaha pembesaran ikan lele di Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru terbagi menjadi dua yaitu peluang dan ancaman. Faktor peluang yang dominan mempengaruhi usaha pembesaran ikan lele adalah adanya peningkatan permintaan pasar terhadap ikan lele, adanya kebijakan pemerintah berupa harapan agar produksi ikan lele bisa meningkat setiap tahunnya dan adanya industri pengolahan produk ikan lele yang membutuhkan ikan lele sebagai bahan baku utama. Sedangkan faktor ancaman yang dominan mempengaruhi usaha pembesaran ikan lele adalah adanya praktik monopoli harga di pasar Kota Pekanbaru oleh beberapa pelaku ekonomi. Total skor untuk faktor eksternal adalah 3.6 dengan skor bobot peluang sebesar 2,08 dan skor bobot ancaman sebesar 1,52 dengan selisih 0.56
- c. Berdasarkan penilaian menggunakan IE diperoleh informasi bahwa usaha pembesaran ikan lele di Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru berada pada sel I yang berarti berada pada posisi pertumbuhan dan perkembangan dengan faktor pembentuk nilai total

pembobotan pada IFE (3.3) dan EFE (3.6). Rekomendasi strategi yang dapat digunakan adalah strategi pertumbuhan dan perkembangan.

6.2. Saran

1. Berdasarkan kesimpulan bahwa rata-rata umur pengusaha pembesaran ikan lele adalah 38.28 tahun. Penulis menyarankan pengusaha yang berumur 36-45 agar melakukan pengolahan produk turunan ikan lele agar meningkatkan pendapatan dan bisa jadi pemandu bagi pengusaha-pengusaha yang berumur 46-55
2. Sebaiknya petani tidak hanya mengusahakan pembesaran ikan lele, tetapi juga mengembangkan usaha angroindustri lele seperti abon lele, keripik lele dan nugget berbahan dasar ikan lele.
3. Untuk mengatasi keterbatasan lahan atau kolam produksi, petani diharapkan melakukan Teknik budidaya ikan lele menggunakan system moderen seperti bioflok yang dalam hal ini, diperlukannya dari petani yang berumur 36-45 untuk melakukan inovasi tersebut sehingga peluang pasar yang ada bisa dimaksimalkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abrams. R. 2008. *Business Plan in A Day*. Yogyakarta: Penerbit Kanusius.
- Anoraga. P. 2007. *Pengelolaan Bisnis dalam Era Globalisasi*. PT. Rineka Cipta. Jakarta
- Asep, K.D. 2015. *Prospek Pengembangan Pembenuhan Ikan Lele (Clarias sp.) di Desa Babakan Kecamatan Ciseeng Kabupaten Bogor*. *Jurnal Manajemen IKM*. 10 (1): 22-33
- Atmaja, L.S. 2003, *Manajemen Keuangan Edisi Revisi*. Penerbit Andi. Yogyakarta
- Baridwan, Z. 1997. *Intermediate Accounting*. BPFE, Jakarta
- Cahyono. B. 1995. *Cara Meningkatkan Budidaya Ayam Ras Pedaging (Broiler)*. Yayasan Pustaka Nusantara. Yogyakarta.
- Dahuri R. 2000. *Prospek Bisnis Perikanan dan Kelautan Indonesia*. Agrimedia, 6 (1): 26-29.
- David, F. R. 2004. *Strategi pengembangan Konsep*. Edisi Ketujuh Bahasa Indonesia
- . 2012. *Manajemen Strategis Konsep Edisi 12*. Terjemahan Dono Sunardi. Jakarta: Salemba Empat. Terjemahan dari *Strategic Management Concept and cases*. 12th ed.
- Dinas Pertanian Kota Pekanbaru. 2017. *Laporan Tahunan Seksi Produksi Tahun 2017*. Pemerintah Kota Pekanbaru. Riau.
- Fiya, F.R. 2015. *Strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele (clarias sp.) Pada usaha perseorangan “toni makmur” dikawasan agropolitan desa kauman kecamatan ngoro kabupaten jombang jawa timur*. *Jurnal ESCOFiM*. (3) 1: 48-54
- Gasperz, V., 1999. *Ekonomi Manajerial Pembuatan Keputusan Bisnis*. PT. Gramedia. Jakarta.
- Ghufron, M .K. 2010. *Kiat Sukses Pembesaran Lele Unggul*. Penerbit Andi. Yogyakarta
- Harimaizar Z. 2008. *Menangkap Peluang Usaha*. CV Dian Anugerah Prakasa, Jakarta
- Hasyim. H. 2006. *Hubungan Karakteristik Petani Kopi Terhadap Pendapatan*. *Jurnal Komunikasi Penelitian*. 18 (1): 22-27

- Hubels dan M, Najib. 2008. Manajemen Strategik dalam Pengembangan Daya Saing Organisasi. Elex Media Komputindo.Jakarta.
- Husnan. S dan M. Suwarsono. 2000. Studi Kelayakan Proyek. Edisi Keempat. Penerbit UPP AMP YKPN.Yogyakarta.
- Ibrahim. Y. H. M. 2009. Studi Kelayakan Bisnis. Edisi Revisi. PT. Rineka Cipta.Jakarta.
- Indra, S.T. 2018. Manajemen Usaha Pengolahan Abon Ikan Lele (*Clarias gariepinus*) di P2KMP Jaya Mandiri Kecamatan Bulu, Kabupaten Temanggung. Jurnal Penyuluhan Perikanan dan Kelautan. (12) 2:95-110
- Kartasapoetra, A.G. 1994. Teknologi Penyuluhan Pertanian. Bumi Aksara. Jakarta.
- Kasan, L. 2011. Analisis Kelayakan Usaha Dan Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele Di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga. Skripsi. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Semarang. Semarang
- Kasmir dan Jakfar. 2010. Studi Kelayakan Bisnis Edisi Kedua. Prenada Media Group.Jakarta.
- Kasmir. 2003. Studi Kelayakan Bisnis Ed ke-2. Prenada Media Group. Jakarta
- Kasmir dan Jakfar. 2007. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi 2. Kencana. Jakarta.
- Mahyuddin. K, 2008. Panduan Lengkap Agribisnis Lele. Penebar Swadaya. Depok
- Muhammad, K.W. 2009. Analisis Pendapatan Dan Strategi Pengembangan Usaha Kecil Warung Tenda *Seafood* Di Kota Bogor. Skripsi. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Bogor
- Nurmalina R. Sariati T. Karyadi. 2009. Studi Kelayaan Bisnis. Bogor: Departemen Agribisnis. Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor.Bogor
- Pinson. L. 2003. *Anatomy Of A Business Plan*. Canary.Jakarta.
- Rahardja. P dan M. Manurung. 2004. Uang. Perbankan. dan Ekonomi Moneter (Kajian Kontekstual Indonesia). Universitas Indonesia. Jakarta.
- 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

- Refi, O. 2018. Analisis Kelayakan Usaha Pembibitan Ikan Lele Dumbo (*Clarias Gariepinus*) Pada Kolam Terpal Di Kelurahan Simpang Tiga Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru. Skripsi. Fakultas Pertanian, Universitas Islam Riau. Pekanbaru.
- Ridwan, T. Andri, I. 2016. Analisis Rencana Pengembangan Usaha Abon Ikan Lele. Jurnal Kalibrasi. (14) 1: 1-6
- Ristina, S.S. D. Andri. dan S.U. Dona. 2017. Komparasi Nilai Tambah Agroindustri Abon Ikan Lele dan Ikan Patin di Tasikmalaya. Jurnal Pertanian Agro. (19) 1:45-54
- Samuelson. P. A.. 2001. Ilmu Makro Ekonomi. PT. Media Edukasi. Jakarta.
- Sinaga, M.S. 2019. Analisis Strategi Pengembangan Usahatani Ikan Lele Dumbo Dengan Pemanfaatan Lahan Sawit (Studi Kasus : Desa Paya Pasir, Kecamatan Tebing Syahbandar, Kabupaten Serdang Bedagai). Skripsi. Fakultas Petanian. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Medan.
- Soehamo. 2007. Pendidikan Kewirausahaan. Bumi Aksara. Jakarta
- Soeharto. I. 2000. Manajemen Proyek Dari Konseptual Sampai Operasional. Erlangga. 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
- Solihin. I. 2007. Memahami *Business Plan*. Salemba Empat. Jakarta
- Subagyo. A. 2007. Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi. PT Elex Media. Jakarta
- Supriyanto. M., D.W. Rino. 2017. Studi Kelayakan Usaha Dan Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele Di Kecamatan Maospati Kabupaten Magetan. Jurnal Akuntansi dan Sistem Informasi, (2) 1: 43-55
- Suratiyah, K. 2008. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Suratman. 2012. Studi Kelayakan Proyek. Direktorat Jenderal Pendidikan. 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.

Umar. H. 2005. Studi Kelayakan Bisnis. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta

Wahid. A. 2004. Analisis Lingkungan Dan Strategi Bisnis Perusahaan Peternakan Ayam Broiler Di Desa Cimanggis. Kecamatan Bojong. Kabupaten Bogor. Skripsi. Fakultas Peternakan. Institut Pertanian Bogor. Bogor

Wibowo. A.I.M. 2011. Rencana Bisnis Industri Manisan Stroberi. Skripsi Fakultas Teknologi Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Bogor

