

**ANALISIS USAHA DAN PEMASARAN IKAN LELE DI DESA PAGARAN  
TAPAH KABUPATEN ROKAN HULU (STUDI KASUS BUDIDAYA IKAN  
LELE 3FARM)**

**OLEH :**

**SATRIA AGUS TRIANTO**

**214210173**

**SKRIPSI**

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



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ISLAM RIAU  
PEKANBARU  
2026**

**ANALISIS USAHA DAN PEMASARAN IKAN LELE DI DESA  
PAGARAN TAPAH KABUPATEN ROKAN HULU (STUDI  
KASUS BUDIDAYA IKAN LELE 3FARM)**

**SKRIPSI**

**NAMA : SATRIA AGUS TRIANTO**  
**NPM : 214210173**  
**PROGRAM STUDI : AGRIBISNIS**

**KARYA TULIS ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN DALAM UJIAN  
KOMPREHENSIF YANG DILAKSANAKAN PADA TANGGAL 05  
FEBRUARI 2026 DAN TELAH DISEMPURNAKAN SESUAI SARAN  
YANG TELAH DISEPAKATI, SERTA KARYA ILMIAH INI  
MERUPAKAN SYARAT PENYELESAIAN STUDI PADA FAKULTAS  
PERTANIAN UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

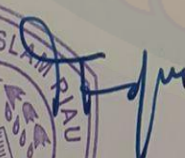
**MENYETUJUI**

**DOSEN PEMBIMBING**



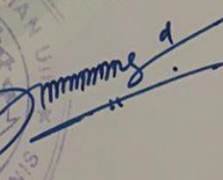
**Prof. Dr. Ir. UP Ismail, M.Agr**  
**NUPTK: 6748742643130102**

**DEKAN FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ISLAM RIAU**


**PDr. Ir. T. Edy Sabli, M.Si**  
**NUPTK: 0253744645130083**

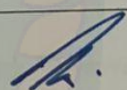
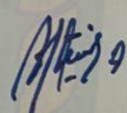
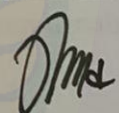
**KETUA PROGRAM STUDI  
AGRIBISNIS**


**Dr. Limetry Liana, SP, M.Si**  
**NUPTK: 1762767668230290**

**KARYA ILMIAH INI TELAH DI UJI DAN DIPERTAHANKAN DALAM  
UJIAN KOMPREHENSIF DI DEPAN PANITIA SIDANG FAKULTAS  
PERTANIAN UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

**TANGGAL 05 FEBRUARI 2026**

| NO. | NAMA                                       | JABATAN | TANDA<br>TANGAN                                                                       |
|-----|--------------------------------------------|---------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.  | Prof. Dr. Ir. Ujang Paman, M.Agr           | Ketua   |    |
| 2.  | Assoc. Prof. Dr. Ir. H. Saipul Bahri, M.Ec | Anggota |  |
| 3.  | Assoc. Prof. Dr. Ir. Septina Elida, M. Si  | Anggota |  |
| 4.  | Ilma Satriana Dewi, SP. M.Si               | Notulen |  |



# UNIVERSITAS ISLAM RIAU

## FAKULTAS PERTANIAN

الجامعة الإسلامية الريوية

Alamat: Jalan Kaharuddin Nasution No. 113, Marpoan, Pekanbaru, Riau, Indonesia - 28284  
Telp. +62 761 674674 Fax. +62761 674834 Email. faperta@uir.ac.id Website. www.uir.ac.id

Format : 4 - H

### BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau, Pekanbaru, tanggal 04 Februari 2026, Nomor: 052/FP-UIR/KPTS/2026, maka pada hari Kamis tanggal 05 Februari 2026, telah dilaksanakan Ujian Skripsi Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau, Jenjang Studi S1, Tahun Akademik 2025/2026 berikut ini.

1. Nama : Satria Agus Trianto
2. NPM : 214210173
3. Program Studi : Agribisnis
4. Dengan Judul : Analisis Usaha dan Pemasaran Ikan Lele di Desa Pagaran Tapah Kabupaten Rokan Hulu (Studi Kasus : Budidaya Ikan Lele 3FARM)
4. Waktu Ujian : 13.30 – 15.00 WIB
5. Tempat ujian : Ruang Seminar Agribisnis

Dengan keputusan Hasil Ujian Skripsi:

Lulus / Lulus dengan Perbaikan\* / Tidak Lulus\*

\* Coret yang tidak perlu.

Nilai Ujian:

Nilai Ujian Angka = 86,08 Nilai Huruf = A

Tim Penguji Skripsi.

| No | Nama                                     | Jabatan | Tanda Tangan |
|----|------------------------------------------|---------|--------------|
| 1  | Prof.Dr.Ir.UP Ismail,M.Agr               | Ketua   | 1.           |
| 2  | Assoc. Prof. Dr. Ir. Saipul Bahri, M.Ec  | Anggota | 2.           |
| 3  | Assoc. Prof. Dr. Ir. Septina Elida, M.Si | Anggota | 3.           |
| 4  | Ilma Satriana Dewi, SP., M.Si            | Notulen | 4.           |

Pekanbaru, 05 Februari 2026

Mengetahui  
Dekan Fakultas Pertanian



Dr. Ir. T. Edy Sabli, M.Si  
NUPTK: 0235744645130083

Panitia Ujian  
Ketua,

Sisca Vaulina, SP., MP  
NUPTK: 5353761662231100

# Kata Persembahan



“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”  
(QS. Al-Baqarah: 286)

“Maka sesungguhnya Bersama kesulitan ada kemudahan. Sesungguhnya Bersama kesulitan ada kemudahan”  
(QS. Al-Insyirah:5-6)

“Janganlah kamu bersikap lemah dan janganlah pula kamu bersedih hati, padahal kamulah orang-orang yang paling tinggi derajatnya jika kamu beriman”  
(QS. Ali-imran:139)

Alhamdulillah Robbil “Alamin. Segala puji dan Syukur tak hentinya saya mengucapkan kepada Allah SWT. atas limpahan rahmat dan karunianya, sehingga dengan izinnya, saya dapat berhasil dalam menyelesaikan karya tulis ilmiah ini dengan baik dan tepat pada waktunya.

Sholawat serta salam, tak lupa juga saya ucapkan kepada nabi Muhammad SAW. Yang mana melalui beliau saya belajar bahwa mimpi yang besar dimulai dari hal-hal yang kecil.

Tiada halaman yang paling indah dalam halaman skripsi kecuali halaman persembahan. Mereka yang ada di dalam halaman persembahan ini, menjadi bagian dari perjalanan penulisan skripsi saya dalam menyelesaikan studi ini hingga akhir dengan ini penulisan persembahan karya tulis ilmiah ini untuk:

## **Kedua Orangtua Tercinta (Ayah Alm. Suparno dan Ibu Soni)**

Skripsi ini kupersembahkan dengan penuh rasa cinta dan terima kasih kepada Ayah dan Ibu tercinta. Terima kasih atas segala doa yang tidak pernah putus, kasih sayang yang tulus, serta pengorbanan yang tak terhitung jumlahnya. Dalam setiap langkah perjalanan ini, kalian selalu menjadi sumber kekuatan, penyemangat, dan alasan aku untuk terus bertahan dan berjuang hingga sampai di titik ini. Tidak ada kata yang cukup untuk menggambarkan betapa besar peran kalian dalam hidupku. Setiap usaha, lelah, dan doa yang kalian berikan menjadi jalan yang mengantarkanku pada pencapaian ini. Semoga skripsi ini bisa menjadi wujud kecil dari rasa terima kasih dan kebanggaanku untuk kalian.

**Mamas dan Mbak (Suedi A.md dan Sri Rahmadhani S.K.M )**

Skripsi ini kupersembahkan untuk abang dan kakak tercinta yang selalu memberikan dukungan, semangat, dan doa dalam setiap langkahku. Terima kasih atas perhatian, nasihat, serta kebersamaan yang selalu menguatkan, terutama di saat-saat sulit. Kehadiran kalian menjadi salah satu alasan aku untuk terus berjuang dan tidak mudah menyerah hingga akhirnya dapat menyelesaikan tahap ini. Semoga karya sederhana ini dapat menjadi bentuk kecil dari rasa terima kasihku atas segala kebaikan dan dukungan yang telah kalian berikan. Terima kasih telah selalu ada dan menjadi bagian penting dalam perjalanan hidupku.

**Keluarga Besar**

Terima kasih untuk segala dukungan dan do'a kepada penulis. Terima kasih karena sudah selalu yakin kepada penulis. Semoga rahmat dan kasih sayang Allah akan selalu menaungi semuanya

**Dosen pembimbing**

**Prof. Dr. Ir. Ujang Paman, M.Agr**

Terimakasih atas waktu, tenaga, pikiran, arahan serta ilmu yang telah bapak berikan dalam menyelesaikan karya tulis ilmiah ini, yang selalu meluangkan waktu disela kesibukan bapak dan selalu mengingatkan saya terkait berbagai hal yang belum saya persiapkan sebelum menuju seminar dan sidang komprehensif. Menjadi salah satu dari anak bimbingan bapak merupakan suatu nikmat yang saya syukuri. Terimakasih pak, semoga selalu diberikan kesehatan dan kebahagiaan untuk bapak dan keluarga.

**Dosen penguji**

**Bapak Assoc. Prof. Dr. Ir. H. Saipul Bahri, M.E dan Ibu Assoc. Prof. Dr. Ir. Septina Elida, M. Si**

Saya mengucapkan terimakasih atas saran, masukan, serta bimbingan yang telah bapak dan Ibu berikan kepada saya dalam menyelesaikan karya tulis ilmiah ini. Terimakasih bapak dan ibu semoga selalu dilimpahkan Kesehatan dan kebahagiaan.

**Dekan Bapak Dr. Ir. H. T. Edy Sabli, M.Si, Wakil Dekan Ibu Sisca Vaulina, SP. MP. Ketua Program Studi Agribisnis Ibu Dr. Limetry Liana, SP. M.Si dan staf Tata Usaha Fakultas Pertanian**

Terimakasih kepada bapak ibu yang telah memberikan bantuan dalam mendukung kelancaran administrasi saya selama perkuliahan. Terimakasih atas dedikasi, ketulusan dan pelayanan yang selalu diberikan.

## **Rahma Lia Audina S.M**

Dear Rahma, terima kasih sudah menjadi bagian dalam perjalanan penulisan skripsi ini, sudah banyak rintangan yang sudah penulis hadapi sampai di titik ini. Terimakasih sudah kebersamai penulis mulai dari awal proses penulisan sampai sidang komprehensif. Bersama dengan penulisan karya ilmiah ini terdapat Doa dan harapan untuk kebaikan, kebersamaan dan kesuksesan kita berdua. Semoga kebersamaan kita selalu abadi sampai ke tahap kehidupan yang selanjutnya.

## **Teman-teman seperjuangan**

Terima kasih teman - teman sudah menemani penulis selama perkuliahan ini. Lika-liku perkuliahan yang kita jalani akan menjadi kenangan tersendiri. Semoga Allah selalu mempermudah rencana dan langkah teman-teman.

## **Agribisnis 21**

Teman-teman Agribisnis 21 yang tidak dapat disebutkan satu per satu. Terkhusus kelas C. Walau penulis tidak sepenuhnya berada di kelas ini, tetapi mereka bagian dari yang pertama penulis temui di perkuliahan. Dari asing menjadi kenal, dari sedikit menjadi banyak, penulis merasa berterima kasih. Walau tidak selalu indah, semuanya sudah menjadi kenangan. Semoga segala niat baik kita akan selalu Allah lancarkan.

## **Penulis**

Seseorang yang meyakini bahwa Allah tidak akan pernah ingkar janji. Ia berhasil berusaha dan membuktikan atas ridho Allah dan orang tua, bahwa apapun yang menjadi takdirnya akan selalu ia usahakan sebaik mungkin. Hidup ini merupakan proses dan perjalanan kepada Allah. Kelebihan dan kekurangan adalah temannya. Ia selalu berharap untuk dapat memaknai hidupnya dengan baik. Walau ia tidak sempurna, tetapi ia yakin tidak ada sesuatu yang sia-sia di dunia ini. Pun hidup bukan selalu tentang apa yang direncanakan dan diinginkan, tetapi akan selalu ada nikmat Allah yang mengiringi. Apa yang ditakdirkan untuknya akan meraihnya dengan jalan yang tidak pernah ia bayangkan.

# Biografi Penulis



Satria Agus Trianto lahir di Sei Rokan pada tanggal 27 Agustus 2002, merupakan anak ketiga dari pasangan Bapak Alm. Suparno dan Ibu Soni. Penulis telah menyelesaikan pendidikan pada jenjang Sekolah Dasar (SD) pada tahun 2015 di SDN 004 Pagaran Tapah Darussalam. Setelah itu penulis melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Pertama (SMP) di MTsN 2 Rokan Hulu dan selesai pada tahun 2018. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan di SMKN Pertanian Terpadu Provinsi Riau Kota Pekanbaru dan selesai pada tahun 2021. Kemudian pada tahun 2021 penulis melanjutkan pendidikan ke Universitas Islam Riau Studi Strata Satu (S1) program studi Agribisnis di Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau. Penulis melakukan penelitian dengan judul “Analisis Usaha dan Pemasaran Ikan Lele di Desa Pagaran Tapah Kabupaten Rokan Hulu ( Studi Kasus : Budidaya Ikan Lele 3Farm)” dibawah bimbingan Bapak Prof. Dr. Ir. Ujang Paman, M.Agr . Pada tanggal 05 penulis dinyatakan lulus ujian komprehensif dan berhak mendapat gelar sarjana pertanian dari Fakultas Pertanian Universitas Islam.

## ABSTRAK

**Satria Agus Trianto (214210173), Analisis Usaha dan Pemasaran Ikan Lele di Desa Pagaran Tapah Kabupaten Rokan Hulu (Studi Kasus : Budidaya Ikan Lele 3FARM)**

Potensi besar sub-sektor perikanan, khususnya budidaya ikan lele, sebagai salah satu usaha produktif yang mampu meningkatkan pendapatan masyarakat di Desa Pagaran Tapah Kabupaten Rokan Hulu. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis 1) Karakteristik petani dan profil usaha budidaya ikan lele 3FARM, 2) Teknologi budidaya, biaya produksi, produksi, pendapatan dan efisiensi usaha. 3) Lembaga, Saluran, Fungsi Pemasaran, Biaya, Margin, dan Profit Margin Pemasaran. Penelitian dilakukan dengan metode Survei, dengan responden yang dipilih secara sengaja, yaitu satu orang pemilik usaha dan 1 orang tenaga kerja. Penelitian ini dilakukan selama 6 bulan dimulai dari bulan April sampai bulan September 2025. Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data dan sekunder. Analisis data yang digunakan adalah Deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan: 1) Karakteristik petani memiliki usia rata-rata 62 tahun dengan tingkat pendidikan 12 tahun, jumlah tanggungan keluarga 1 orang dan pengalaman berusaha selama 5 tahun. Profil usaha menunjukkan bahwa usaha ini sudah berdiri sejak tahun 2022, dikategorikan sebagai usaha skala menengah yang menggunakan modal sendiri. 2) Teknologi budidaya yang dilakukan adalah persiapan kolam, pemijahan, perawatan, sortasi, panen, dan pasca panen. Biaya produksi terbagi 2 yaitu biaya tetap sebesar Rp.5.924.933/periode produksi dan biaya variabel sebesar Rp.99.922.500/periode produksi dengan total biaya sebesar Rp.105.874.433. Produksi yang dihasilkan adalah benih sebanyak 995.000 ekor dan ikan konsumsi sebanyak 1.000 kg. Pendapatan kotor sebesar Rp.268.750.000/periode produksi, pendapatan bersih sebesar Rp.162.902.567/periode produksi. Efisiensi atau RCR sebesar 2,5 yang artinya usaha budidaya ikan lele ini menguntungkan dan layak untuk diusahakan. 3) Lembaga dan saluran pemasaran ada 2 yaitu saluran I produsen langsung ke konsumen dan saluran II produsen-pedagang pengecer-konsumen, Biaya pemasaran sebesar Rp.2.033./periode produksi, margin pemasaran pada benih ikan yaitu Rp. 100/ekor dan profit marginnya sebesar Rp. 67/ekor, sedangkan untuk ikan lele konsumsi margin pemasarannya adalah Rp. 7.000/kg dan profit margin yang diperoleh sebesar Rp. 5.000/kg.

**Kata Kunci:** *Ikan Lele, Pemasaran , R/C Ratio.*

## **ABSTRACT**

**Satria Agus Trianto (214210173), *Analysis of Catfish Cultivation Business and Marketing in Pagaran Tapah Village, Rokan Hulu Regency (Case Study: 3FARM Catfish Cultivation)***

The fisheries sub-sector, particularly catfish aquaculture, holds significant potential as a productive enterprise that can increase community income in Pagaran Tapah Village, Rokan Hulu Regency. This study aims to analyze the characteristics of farmers and the business profile of the 3FARM catfish farming enterprise, as well as the cultivation technology, production costs, production output, income, and business efficiency, including the institutions, marketing channels, marketing functions, costs, margins, and marketing profit margins involved. The research was conducted using a survey method with purposively selected respondents, consisting of one business owner and one worker. The study took place over six months, from April to September 2025, and utilized both primary and secondary data. Qualitative and quantitative descriptive analyses were employed to interpret the data. The results indicate that the farmer has an average age of 62 years, 12 years of education, one dependent, and five years of farming experience. The business has been operating since 2022 and is classified as a medium-scale enterprise financed with personal capital. The cultivation technology implemented includes pond preparation, spawning, maintenance, sorting, harvesting, and post-harvest handling. The production costs consist of fixed costs amounting to Rp 5,924,933 and variable costs amounting to Rp 99,922,500 per production period, bringing the total cost to Rp 105,874,433. Production output includes 995,000 fry and 1,000 kg of market-size catfish, generating a gross income of Rp 268,750,000 and a net income of Rp 162,902,567 per production period. The business efficiency value (RCR) of 2.5 indicates that catfish farming is profitable and feasible to operate. Furthermore, there are two marketing institutions and channels identified: direct sales from producers to consumers, and sales through retailers before reaching consumers. Marketing costs amount to Rp 2,033 per production period. The marketing margin for catfish fry is Rp 100 per fish with a profit margin of Rp 67 per fish, while market-size catfish have a marketing margin of Rp 7,000 per kg and a profit margin of Rp 5,000 per kg.

**Keywords:** *Catfish, Marketing, R/C Ratio.*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT ridho dan karunia-Nya serta memberikan kesehatan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul, “Analisis Usaha dan Pemasaran Budidaya Ikan Lele di Desa Pagaran Tapah Kabupaten Rokan Hulu (Studi Kasus Budidaya Ikan Lele 3farm)”. Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir, Ujang Paman Ismail, M.Agr selaku dosen pembimbing yang telah membina.
2. Bapak Dr. Ir.H. T. Edy Sabili, M.Si selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.
3. Ibu Dr. Limetry Liana S.P, M.Si dan Ibu Ilma Satriana Dewi, S.P., M.Si., selaku Ketua Prodi dan Sekretaris Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.
4. Bapak Ibu Dosen beserta Staf Tata Usaha Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau yang telah memberikan ilmu yang sangat bermanfa’at dan banyak membantu mengurus surat menyurat selama perkuliahan.
5. Orang tua dan keluarga yang telah banyak membantu penulis.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis telah berusaha untuk membuat hasil yang terbaik, namun bila masih terdapat kekurangan penulis mengharapkan masukan dan saran perbaikan demi kesempurnaan skripsi ini.

Pekanbaru, Desember 2025

Penulis

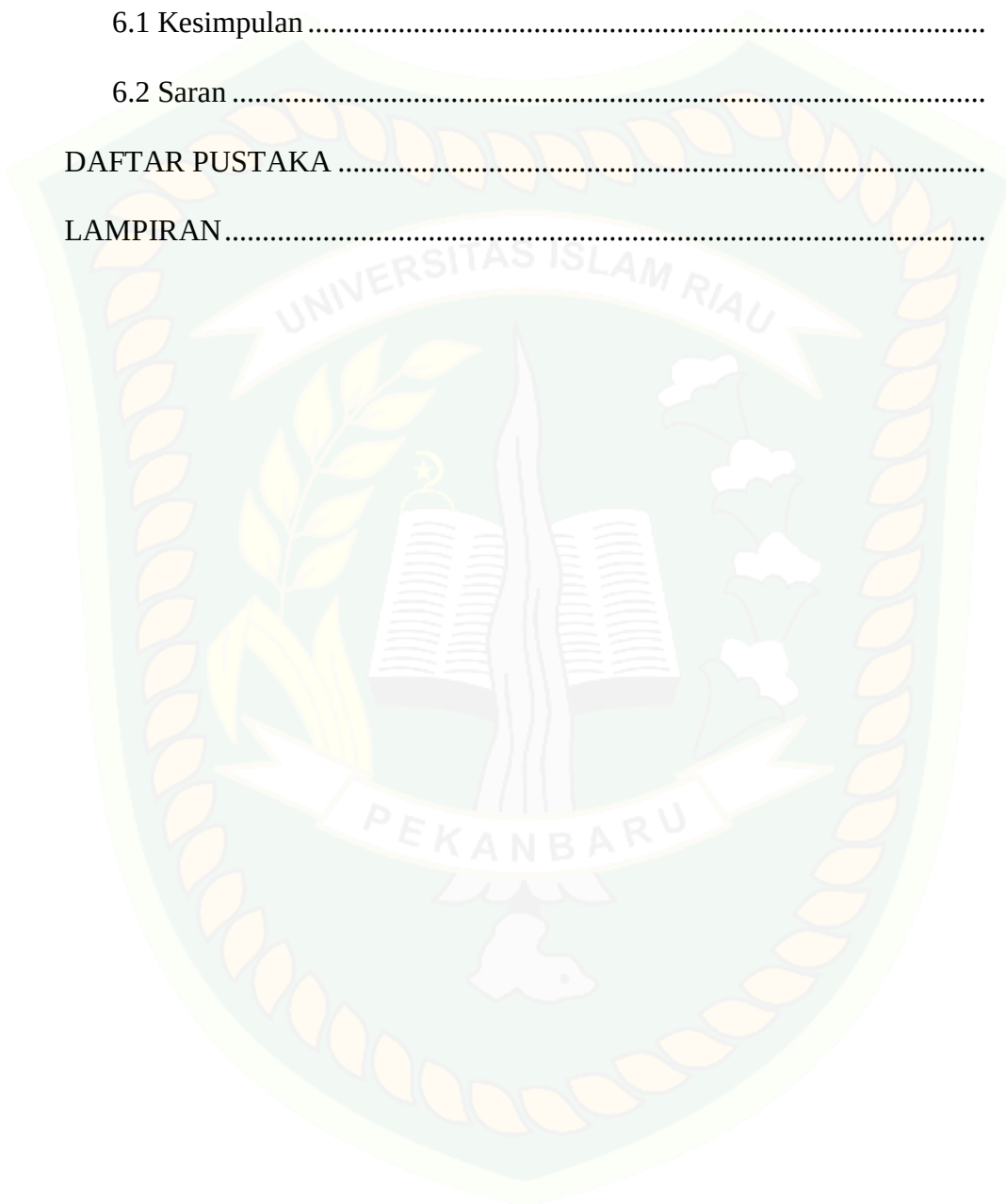
## DAFTAR ISI

|                                                   | Halaman |
|---------------------------------------------------|---------|
| ABSTRAK.....                                      | i       |
| ABSTRACT.....                                     | ii      |
| KATA PENGANTAR .....                              | iii     |
| DAFTAR ISI.....                                   | iv      |
| DAFTAR TABEL.....                                 | viii    |
| DAFTAR GAMBAR .....                               | ix      |
| DAFTAR LAMPIRAN.....                              | x       |
| I . PENDAHULUAN .....                             | 1       |
| 1.1 Latar Belakang.....                           | 1       |
| 1.2 Rumusan Masalah.....                          | 11      |
| 1.3 Tujuan .....                                  | 11      |
| 1.4 Manfaat Penelitian .....                      | 12      |
| 1.5 Ruang Lingkup Penelitian .....                | 12      |
| II TINJAUAN PUSTAKA.....                          | 13      |
| 2.1 Ikan Lele ( <i>Clarias gariepinus</i> ) ..... | 13      |
| 2.1.1 Pembibitan Ikan Lele .....                  | 15      |
| 2.1.2 Pembesaran Ikan lele.....                   | 17      |
| 2.2 Karakteristik Petani.....                     | 19      |
| 2.2.1 Umur petani.....                            | 20      |
| 2.2.2 Pendidikan petani .....                     | 20      |
| 2.2.3 Pengalaman Petani .....                     | 21      |
| 2.2.4 Jumlah anggota keluarga .....               | 21      |

|                                              |    |
|----------------------------------------------|----|
| 2.3 Profil Usaha Tani .....                  | 21 |
| 2.3.1 Modal .....                            | 22 |
| 2.3.2 Skala Usaha .....                      | 23 |
| 2.3.3 Luas Lahan .....                       | 25 |
| 2.3.4 Tenaga Kerja .....                     | 26 |
| 2.4 Konsep Usahatani.....                    | 27 |
| 2.4.1 Teknologi Budidaya .....               | 28 |
| 2.4.2 Biaya Produksi .....                   | 33 |
| 2.4.3 Produksi.....                          | 34 |
| 2.4.4 Pendapatan .....                       | 35 |
| 2.4.5 Efisiensi Usaha.....                   | 37 |
| 2.5 Pemasaran .....                          | 38 |
| 2.5.1 Lembaga dan Saluran Pemasaran.....     | 38 |
| 2.5.2 Fungsi Pemasaran.....                  | 40 |
| 2.5.3 Biaya Pemasaran .....                  | 41 |
| 2.5.4 Margin dan Profit Margin .....         | 42 |
| 2.6 Penelitian Terdahulu.....                | 43 |
| 2.7 Kerangka Pemikiran .....                 | 48 |
| III. METODE PENELITIAN.....                  | 50 |
| 3.1 Metode, Tempat dan Waktu Penelitian..... | 50 |
| 3.2 Teknik Pengambilan Responden .....       | 50 |
| 3.3 Teknik Pengumpulan Data.....             | 50 |
| 3.4 Konsep Operasional.....                  | 51 |
| 3.5 Analisis Data.....                       | 53 |

|                                                      |    |
|------------------------------------------------------|----|
| 3.5.1 Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha ..... | 53 |
| 3.5.2 Analisis Usahatani .....                       | 54 |
| 3.5.3 Analisis Pemasaran .....                       | 56 |
| IV. KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN .....             | 60 |
| 4.1 Keadaan Wilayah .....                            | 60 |
| 4.2 Keadaan Penduduk .....                           | 61 |
| 4.2.1 Penduduk Berdasarkan Pendidikan .....          | 61 |
| 4.2.2 Mata Pencarian Penduduk .....                  | 62 |
| 4.3 Sarana dan Prasarana .....                       | 63 |
| 4.4. Keadaan Pertanian .....                         | 65 |
| V. HASIL DAN PEMBAHASAN .....                        | 67 |
| 5.1 Karakteristik Petani dan Profil Usaha .....      | 67 |
| 5.1.1 Karakteristik petani .....                     | 67 |
| 5.1.2 Profil Usaha Budidaya Ikan Lele 3FARM .....    | 71 |
| 5.2 Analisis Usahatani .....                         | 73 |
| 5.2.1 Teknologi Budidaya .....                       | 73 |
| 5.2.2 Faktor Produksi .....                          | 80 |
| 5.2.3 Biaya Produksi1 .....                          | 84 |
| 5.2.4. Produksi .....                                | 90 |
| 5.2.5 Pendapatan .....                               | 91 |
| 5.2.6 Efisiensi Usahatani .....                      | 92 |
| 5.3 Analisis Pemasaran .....                         | 93 |
| 5.3.1 Lembaga dan Saluran Pemasaran .....            | 93 |
| 5.3.2 Fungsi Pemasaran .....                         | 94 |

|                                      |     |
|--------------------------------------|-----|
| 5.3.3 Biaya Pemasaran .....          | 98  |
| 5.3.4 Margin dan Profit Margin ..... | 99  |
| VI. KESIMPULAN DAN SARAN .....       | 102 |
| 6.1 Kesimpulan .....                 | 102 |
| 6.2 Saran .....                      | 103 |
| DAFTAR PUSTAKA .....                 | 105 |
| LAMPIRAN .....                       | 108 |



## DAFTAR TABEL

| <b>Tabel</b>                                                       | <b>Halaman</b> |
|--------------------------------------------------------------------|----------------|
| 1 Produksi Perikanan Di Kabupaten Rokan Hulu Tahun 2022.....       | 3              |
| 2 Potensi perikanan di Kecamatan Pagaran Tapah Darussalam .....    | 4              |
| 3 Jumlah Penduduk di Desa Pagaran Tapah .....                      | 61             |
| 4 Tingkat Pendidikan Penduduk di Desa Pagaran Tapah .....          | 62             |
| 5 Sarana dan Prasarana di Desa Pagaran Tapah.....                  | 64             |
| 6 Luas Lahan Kelapa Sawit di Kabupaten Rokan Hulu Tahun 2023 ..... | 66             |
| 7 Distribusi Umur Pengusaha dan Tenaga Kerja .....                 | 68             |
| 8 Penggunaan Pakan Budidaya Ikan Lele 3FARM.....                   | 82             |
| 9 Penggunaan Tenaga Kerja Budidaya Ikan Lele 3FARM.....            | 83             |
| 10 Penggunaan Alat pada Usaha Budidaya Ikan Lele 3FARM.....        | 84             |
| 11 Biaya Penyusutan Alat pada Usaha Budidaya Ikan Lele .....       | 86             |
| 12 Jumlah Biaya Pakan Budidaya Ikan Lele.....                      | 88             |
| 13 Biaya Tenaga Kerja pada Usaha Budidaya Ikan Lele 3FARM .....    | 89             |
| 14 Total Biaya Produksi Budidaya Ikan lele 3FARM .....             | 90             |
| 15 Produksi Budidaya Ikan Lele 3FARM.....                          | 91             |
| 16 Analisis Usahatani Ikan Lele 3FARM .....                        | 92             |
| 17 Fungsi-Fungsi Pemasaran pada Budidaya Ikan Lele 3FARM.....      | 95             |
| 18 Margin Pemasaran ikan Lele konsumsi .....                       | 100            |
| 19 Margin Pemasaran Benih Ikan Lele .....                          | 101            |

## DAFTAR GAMBAR

| Gambar                                | Halaman |
|---------------------------------------|---------|
| 1. Kerangka Berpikir Penelitian.....  | 49      |
| 2. Lembaga dan Saluran Pemasaran..... | 94      |



## DAFTAR LAMPIRAN

| Lampiran                         | Halaman |
|----------------------------------|---------|
| 1. Penyusutan Alat .....         | 108     |
| 2. Tabel Sarana Produksi.....    | 111     |
| 3. Tabel Biaya Tenaga Kerja..... | 111     |
| 4. Tabel Penerimaan.....         | 112     |
| 5. Tabel Analisis Usaha.....     | 112     |
| 6. Dokumentasi Penelitian .....  | 113     |

# I. PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Indonesia memiliki potensi hasil perikanan yang berlimpah, diantaranya terdapat komoditas perikanan yang berpotensi untuk dikembangkan baik di laut maupun di perairan umum. Kegiatan budidaya terdiri dari budidaya air laut dan air tawar/air payau.

Pembangunan pada subsektor perikanan diarahkan untuk meningkatkan kontribusi dalam menunjang terciptanya pertanian yang maju, unggul, efisien dan tangguh. Selanjutnya pembangunan pada sektor perikanan ditujukan untuk mewujudkan stabilitas ekonomi yang seimbang antara pertanian dan industri sekaligus pengembangan di pedesaan serta meningkatkan taraf hidup nelayan.

Salah satu komoditas perikanan yang sangat prospektif untuk diusahakan dalam skala industri kecil maupun rumah tangga adalah budidaya ikan lele (*Clarias sp.*). Lele sangat mudah dibudidayakan dengan teknologi sederhana dalam lahan budidaya yang tidak terlampau luas serta memiliki daya tahan yang lebih tinggi terhadap penyakit. Ikan lele juga memiliki keterkaitan industri (*backward* dan *outward linkage*) yang luas serta dampak ekonomi yang besar khususnya di kalangan akar rumput.

Usaha bidang perikanan merupakan salah satu usaha yang produktif tapi masih jarang diminati oleh pengusaha baik lokal maupun investor asing. Akan tetapi pada beberapa tahun terakhir ini, usaha bidang perikanan mulai diminati masyarakat. Salah satu penyebab beralihnya ke bidang usaha perikanan karena

semakin tingginya permintaan akan produk perikanan. Tingginya permintaan produk perikanan disebabkan karena masyarakat mulai menyadari tingginya kandungan nutrisi pada produk perikanan.

Seiring dengan perkembangan zaman dan meningkatnya pertumbuhan penduduk membuat kebutuhan protein semakin meningkat, oleh karena itu perlu adanya peningkatan produksi ikan sebagai salah satu sumber protein, Peningkatan produksi perikanan dapat dilakukan dengan kegiatan budidaya ikan. Sampai saat ini jenis budidaya yang banyak dilakukan yaitu budidaya ikan lele, Perkembangan usaha budidaya ikan lele yang cepat dikarenakan jumlah permintaan ikan lele yang terus bertambah sehingga para pembudidaya sangat tertarik untuk membudidayakan ikan lele dan sebagai investasi para pembudidaya dalam jangka panjang. Siregar dkk. (2022) dalam penelitiannya menyebutkan pembibitan ikan sangat pantas dijadikan sebagai usaha untuk meraup keuntungan terkhusus dalam keluarga. Selain itu pembibitan juga dapat dilakukan di lahan yang sempit.

Produksi perikanan di Kabupaten Rokan Hulu terbagi menjadi 3 yaitu budidaya keramba, budidaya kolam, dan melalui penangkapan ikan di perairan umum. Berikut ini adalah tabel produksi perikanan di Kabupaten Rokan Hulu yang dibagi berdasarkan Kecamatan :

Tabel 1 Produksi Perikanan Di Kabupaten Rokan Hulu Tahun 2022

| Kecamatan                | Produksi Perikanan menurut Kecamatan dan Sektor Perikanan di Kabupaten Rokan Hulu (Ton) |                |                                   |        |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------------------|--------|
|                          | Budidaya Keramba                                                                        | Budidaya Kolam | Penangkapan ikan di Perairan Umum | Jumlah |
| Rokan IV Koto            | 16                                                                                      | 233            | 185                               | 434    |
| Pendalihan IV Koto       | -                                                                                       | 58             | 1                                 | 59     |
| Tandun                   | 3                                                                                       | 93             | 1                                 | 97     |
| Kabun                    | 15                                                                                      | 199            | 1                                 | 215    |
| Ujung Batu               | 13                                                                                      | 1.551          | 35                                | 1.599  |
| Rambah Samo              | -                                                                                       | 246            | -                                 | 246    |
| Rambah                   | 29                                                                                      | 1.777          | 32                                | 1.837  |
| Rambah Hilir             | 13                                                                                      | 82             | 36                                | 132    |
| Bangun Purba             | 12                                                                                      | 426            | 16                                | 453    |
| Tambusai                 | 8                                                                                       | 392            | 36                                | 436    |
| Tambusai Utara           | 20                                                                                      | 1.665          | 51                                | 1.735  |
| Kepenuhan                | 22                                                                                      | 121            | 88                                | 231    |
| Kepenuhan Hulu           | 14                                                                                      | 155            | 61                                | 230    |
| Kunto Darussalam         | 9                                                                                       | 62             | 88                                | 160    |
| Pagaran Tapah Darussalam | 7                                                                                       | 41             | 25                                | 73     |
| Bonai Darussalam         | 17                                                                                      | 24             | 1.318                             | 1.36   |
| Rokan Hulu               | 199                                                                                     | 7.126          | 1.974                             | 9.298  |

Sumber: Dinas Ketahanan Pangan dan Perikanan Kabupaten Rokan Hulu Tahun 2022

Berdasarkan Tabel 1, diketahui bahwasanya produksi perikanan di Kabupaten Rokan Hulu pada tahun 2022 terbagi menjadi 3 yaitu cara yaitu budidaya keramba, budidaya kolam dan penangkapan ikan secara umum di lahan. Produksi terbesar dilakukan dengan cara budidaya kolam yaitu sebanyak 7.126 ton, kemudian penangkapan ikan secara umum 1.974 ton dan budidaya keramba

199 ton. Pada kecamatan Pagaran Tapah Darussalam produksi perikanan terbanyak ada pada budidaya kolam yaitu 41 ton.

Budidaya ikan lele secara konvensional hingga saat ini masih menjadi pilihan utama bagi banyak pembudidaya karena dianggap mudah dan tidak membutuhkan teknologi yang rumit. Namun, metode konvensional sering menghadapi berbagai permasalahan yang dapat menurunkan produktivitas dan efisiensi usaha. Permasalahan umum tersebut antara lain kualitas air kolam yang sulit terkontrol, padat tebar yang tidak optimal, tingginya tingkat kematian benih, serta penggunaan pakan yang kurang efisien sehingga meningkatkan biaya produksi. Selain itu, pembudidaya sering kali mengandalkan pengalaman tanpa penerapan standar operasional budidaya (SOP).

Tabel 2 Potensi perikanan di Kecamatan Pagaran Tapah Darussalam

| Desa/Kelurahan | Nila | Mas | Lele | Patin | Baung |
|----------------|------|-----|------|-------|-------|
| Pagaran Tapah  | -    | -   | V    | -     | -     |
| Kembang Damai  | V    | -   | -    | v     | -     |
| Rimba Makmur   | -    | -   | -    | -     | -     |
| Rimba Jaya     | V    | -   | -    | -     | -     |
| Sangkir Indah  | -    | -   | -    | -     | -     |
| Jumlah         | 2    | 0   | 1    | 1     | 0     |

Sumber : Kantor Desa Pagaran Tapah

Berdasarkan data pada tabel di atas, potensi perikanan di Desa Pagaran Tapah terutama terfokus pada budidaya ikan lele, yang menjadi satu-satunya komoditas perikanan yang berkembang di desa tersebut. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat setempat telah memiliki pengalaman dan kecenderungan dalam mengelola usaha budidaya lele, yang relatif mudah dipelihara, memiliki tingkat pertumbuhan cepat, serta permintaan pasar yang stabil. Meskipun jenis ikan lain seperti nila, mas, patin, dan baung belum dikembangkan, keberadaan budidaya lele dapat menjadi dasar yang kuat untuk meningkatkan sektor perikanan desa. Dengan pengelolaan yang lebih intensif, seperti peningkatan kualitas pakan, teknik pemeliharaan, dan pengembangan skala usaha, budidaya lele di Desa Pagaran Tapah berpotensi untuk terus berkembang dan memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap perekonomian masyarakat setempat.

Pengembangan potensi perikanan di Desa Pagaran Tapah, khususnya budidaya ikan lele, memiliki prospek yang sangat menjanjikan dalam meningkatkan perekonomian masyarakat setempat. Ikan lele dipilih karena memiliki daya tahan tinggi, pertumbuhan cepat, serta permintaan pasar yang stabil dan terus meningkat. Kondisi lingkungan desa yang mendukung, seperti ketersediaan sumber air dan lahan yang cukup, menjadi modal utama dalam pengembangan usaha ini. Selain itu, teknik budidaya yang relatif mudah, seperti penggunaan kolam terpal atau sistem bioflok, memungkinkan masyarakat dengan modal terbatas untuk ikut berpartisipasi. Dengan adanya pelatihan, pendampingan, serta dukungan dari pemerintah atau pihak terkait, budidaya ikan lele di desa ini

dapat berkembang lebih optimal. Jika dikelola secara berkelanjutan dan terorganisir, usaha ini tidak hanya mampu meningkatkan pendapatan warga, tetapi juga membuka lapangan kerja baru serta memperkuat ketahanan pangan di tingkat desa.

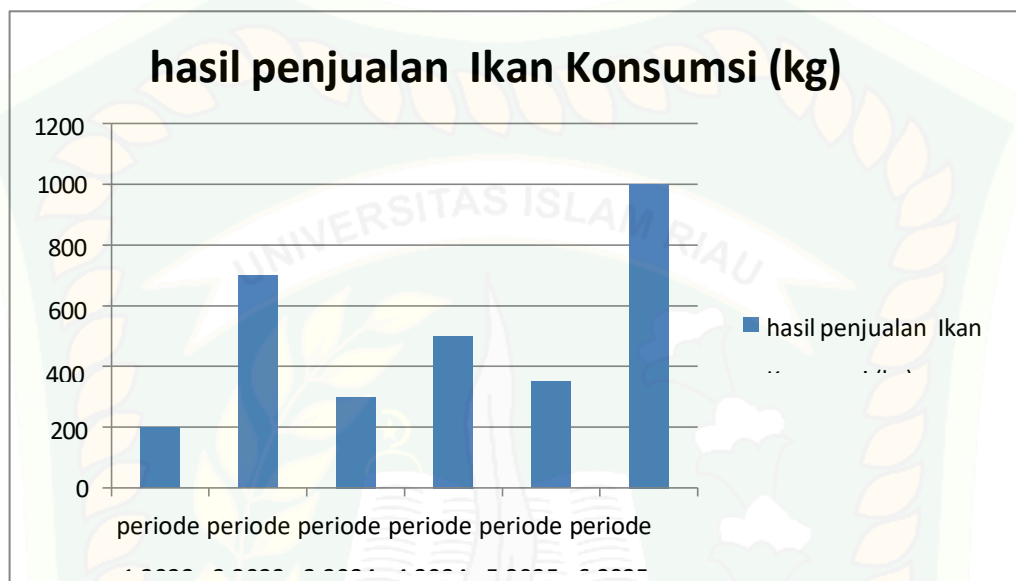
Salah satu usaha budidaya ikan lele yang ada di Desa Pagaran Tapah adalah usaha budidaya ikan lele 3 Farm. Usaha ini menjadi contoh nyata pemanfaatan potensi perikanan lokal yang dikelola secara produktif dan berkelanjutan. Budidaya ikan lele 3 Farm melakukan budidaya dengan penggunaan kolam terpal dan manajemen pakan yang teratur, sehingga mampu menghasilkan ikan lele dengan kualitas baik dan waktu panen yang relatif cepat. Keberadaan usaha ini tidak hanya memberikan keuntungan bagi pemiliknya, tetapi juga berdampak positif bagi masyarakat sekitar, seperti membuka peluang kerja dan menjadi sumber inspirasi bagi warga lain untuk ikut mengembangkan usaha serupa. Dengan pengelolaan yang terus ditingkatkan serta dukungan dari berbagai pihak, budidaya ikan lele 3 Farm berpotensi menjadi salah satu penggerak ekonomi desa yang penting.

Tabel 3 hasil penjualan budidaya ikan lele 3Farm

| hasil penjualan   |              |                    |
|-------------------|--------------|--------------------|
| periode (6 bulan) | benih (ekor) | Ikan Konsumsi (kg) |
| periode 1 2023    | 500.000      | 200                |
| periode 2 2023    | 750.000      | 700                |
| periode 3 2024    | 600.000      | 300                |
| periode 4 2024    | 1.000.000    | 500                |
| periode 5 2025    | 800.000      | 350                |
| periode 6 2025    | 995.000      | 1.000              |

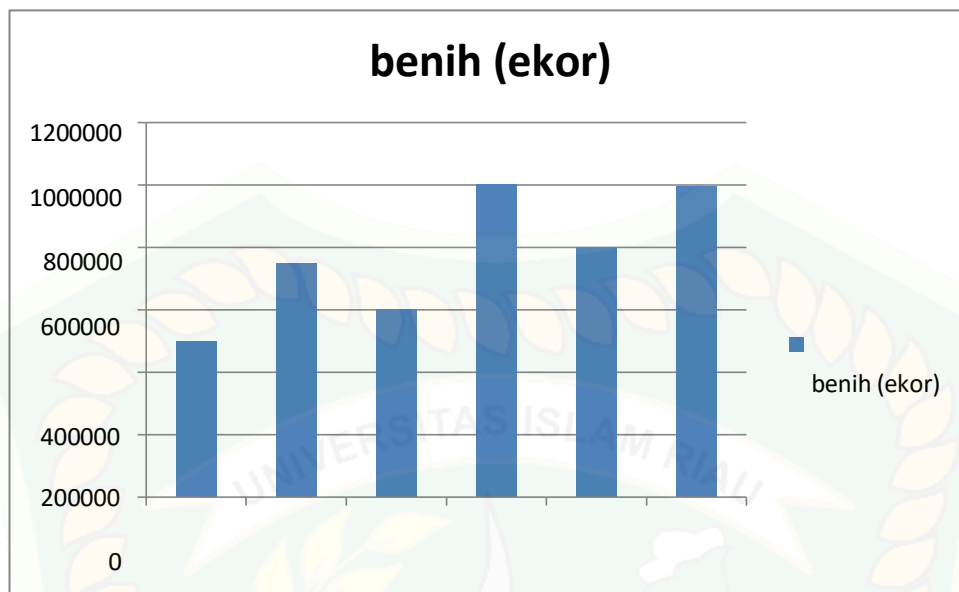
Sumber : Usaha budidaya ikan lele 3Farm

Data pada Tabel 3 merupakan rekapitan hasil penjualan yang didapat oleh usaha budidaya ikan lele 3Farm selama 3 tahun. Dari data tersebut dapat dilihat penjualan benih ikan lele dan ikan lele konsumsi yang dimana hasilnya tidak konsisten atau fluktuatif.



Gambar 1 Grafik penjualan ikan lele konsumsi pada usaha budidaya ikan lele 3Farm

Grafik menunjukkan bahwa penjualan ikan lele konsumsi mengalami pola yang fluktuatif dari waktu ke waktu. Pada periode 1 tahun 2023, penjualan berada di angka sekitar 200 kg, kemudian meningkat tajam pada periode 2 tahun 2023 menjadi sekitar 700 kg. Memasuki periode 3 tahun 2024, penjualan kembali menurun ke kisaran 300 kg, lalu naik lagi pada periode 4 tahun 2024 hingga sekitar 500 kg. Selanjutnya, pada periode 5 tahun 2025 terjadi sedikit penurunan menjadi sekitar 350 kg, sebelum akhirnya melonjak cukup signifikan pada periode 6 tahun 2025 hingga mencapai sekitar 1.000 kg.



Gambar 2 Grafik penjualan benih ikan lele 3Farm

Grafik penjualan benih ikan lele (ekor) menunjukkan pola yang fluktuatif dari periode 1 tahun 2023 hingga periode 6 tahun 2025. Pada periode 1 tahun 2023, jumlah penjualan benih berada di angka 500.000 ekor, kemudian meningkat pada periode 2 tahun 2023 menjadi 750.000 ekor. Namun, pada periode 3 tahun 2024 terjadi penurunan menjadi 600.000 ekor. Selanjutnya, penjualan kembali meningkat cukup signifikan pada periode 4 tahun 2024 hingga mencapai 1.000.000 ekor. Pada periode 5 tahun 2025 kembali mengalami penurunan menjadi 800.000 ekor, sebelum akhirnya naik lagi pada periode 6 tahun 2025 menjadi 995.000 ekor.

Fluktuasi penjualan ini tidak terlepas dari latar belakang profil petani, khususnya dalam penerapan teknologi budidaya yang masih beragam. Petani yang

belum sepenuhnya mengadopsi teknologi modern, seperti sistem aerasi yang optimal, manajemen kualitas air, serta pemberian pakan yang terukur, cenderung menghasilkan produksi yang tidak stabil. Selain itu, keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam penggunaan teknologi budidaya juga dapat memengaruhi tingkat keberhasilan panen. Sebaliknya, ketika petani mulai menerapkan teknik budidaya yang lebih baik dan efisien, hasil produksi meningkat sehingga berdampak pada lonjakan penjualan di periode tertentu. Dengan demikian, perbedaan tingkat penguasaan teknologi budidaya menjadi salah satu faktor utama yang menyebabkan fluktuasi penjualan ikan lele tersebut.

Pemasaran memiliki peran yang sangat penting dalam keberhasilan suatu usaha karena menjadi penghubung utama antara produsen dan konsumen. Tanpa strategi pemasaran yang efektif, produk yang dihasilkan, meskipun berkualitas, tidak akan sampai ke pasar yang tepat atau dihargai sesuai nilai sebenarnya. Dalam usaha perikanan seperti budidaya ikan lele, pemasaran yang baik mampu memastikan bahwa produk terserap pasar dengan cepat, harga jual stabil, dan pendapatan produsen meningkat. Selain itu, pemasaran membantu pelaku usaha memahami kebutuhan dan preferensi konsumen, sehingga mendorong peningkatan kualitas dan kuantitas produksi.

Melalui saluran pemasaran yang efisien, margin keuntungan dapat dioptimalkan, biaya distribusi ditekan, dan daya saing usaha semakin kuat. Dengan demikian, pemasaran bukan hanya tahap akhir dari proses produksi, tetapi merupakan faktor strategis yang menentukan keberlanjutan dan perkembangan

usaha. Produksi budidaya ikan lele harus ditunjang dengan kegiatan pemasaran serta fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan mempunyai kontribusi nyata yang mempengaruhi dan menentukan keberlangsungan dari usahatani yang dilakukan.

Selain permasalahan pada teknik budidaya yang masih konvensional, usaha budidaya ikan lele 3 Farm di Desa Pagaran Tapah juga menghadapi kendala dalam aspek pemasaran yang masih terbatas. Hasil panen umumnya hanya dipasarkan di lingkungan sekitar desa atau melalui pengepul lokal, sehingga jangkauan pasar menjadi sempit dan harga jual cenderung kurang kompetitif. Minimnya pemanfaatan teknologi digital, seperti media sosial atau platform pemasaran online, membuat peluang untuk menjangkau konsumen yang lebih luas belum dimanfaatkan secara optimal. Kondisi ini menyebabkan potensi peningkatan pendapatan menjadi terhambat, meskipun produksi ikan lele cukup melimpah. Oleh karena itu, diperlukan strategi pemasaran yang lebih modern dan terintegrasi, termasuk peningkatan kapasitas pelaku usaha dalam memanfaatkan teknologi informasi, agar hasil budidaya dapat dipasarkan secara lebih luas dan memberikan nilai tambah yang lebih besar

Kecamatan Pagaran Tapah Darussalam merupakan salah satu kecamatan yang memiliki produksi perikanan yang kecil dibanding kecamatan lain di Kabupaten Rokan Hulu namun memiliki potensi untuk budidaya ikan lele, hal ini mendorong peneliti untuk melakukan penelitian analisis usaha kepada salah satu usaha budidaya kolam ikan lele yang ada di Kecamatan ini yaitu budidaya ikan lele 3FARM dengan tujuan untuk mendorong minat masyarakat sekitar akan

budidaya perikanan, khususnya budidaya ikan lele guna meningkatkan produksi perikanan di Kecamatan Pagaran Tapah Darussalam. Oleh karena itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Usaha dan Pemasaran Ikan Lele di Desa Pagaran Tapah Kabupaten Rokan Hulu (Studi Kasus Budidaya Ikan Lele 3farm)”

### **1.2 Rumusan Masalah**

Usaha budidaya ikan lele merupakan usaha yang perlu memperhatikan beberapa hal yaitu karakteristik petani, faktor produksi, penerimaan, pendapatan, efisiensi dan pemasaran. Berdasarkan uraian di atas berkaitan dengan rumusan masalah berikut :

1. Bagaimana karakteristik pengusaha dan profil usaha budidaya ikan lele 3FARM?
2. Bagaimana teknologi budidaya, biaya produksi, produksi, pendapatan dan efisiensi usaha budidaya ikan lele 3 FARM?
3. Bagaimanakah lembaga, saluran, fungsi pemasaran, biaya, margin, dan profit margin pemasaran usaha budidaya ikan lele 3FARM ?

### **1.3 Tujuan**

Penelitian usaha budidaya ikan lele ini bertujuan untuk menganalisis :

1. Karakteristik pengusaha dan profil usaha budidaya ikan lele 3FARM
2. Teknologi budidaya, biaya produksi, produksi, pendapatan dan efisiensi usaha budidaya ikan lele 3 FARM?

3. Lembaga, saluran, fungsi pemasaran, biaya, margin, dan profit margin pemasaran usaha budidaya ikan lele 3FARM

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

1. Bagi penulis, penelitian ini bermanfaat untuk syarat memperoleh sarjana pertanian dan meningkatkan wawasan ilmu pengetahuan.
2. Bagi pelaku usaha, penelitian ini dapat membantu pengelolaan manajemen usaha, serta mendapat masukan dan saran untuk menjalankan usaha budidaya ikan lele.
3. Bagi pemerintah, bermanfaat untuk bahan pertimbangan dalam membuat keputusan dan kebijakan dalam bidang usaha dan pengembangan usaha.

#### **1.5 Ruang Lingkup Penelitian**

Penelitian ini membahas tentang karakteristik pengusaha budidaya ikan lele “Budidaya Ikan Lele 3Farm” meliputi umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha, dan jumlah tanggungan keluarga. Profil usaha meliputi jenis usaha, produk yang dihasilkan, sumber modal, skala usaha dan jumlah tenaga kerja. Menganalisis usahatani terkait dengan teknologi budidaya, biaya produksi, pendapatan dan efisiensi usaha dengan menggunakan analisis R/C (*Return Cost Ratio*). Menganalisis Lembaga, Saluran, Fungsi Pemasaran, Biaya, Margin, dan Profit Margin Pemasaran Usaha Budidaya Ikan Lele 3FARM

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Ikan Lele (*Clarias gariepinus*)

Lele merupakan jenis ikan konsumsi air tawar dengan tubuh memanjang dan kulit licin. Di Indonesia ikan lele mempunyai beberapa nama daerah, antara lain: ikan kalang (Padang), ikan maut (Gayo, Aceh), ikan pintet (Kalimantan Selatan), ikan keling (Makasar), ikan cepi (Bugis), ikan lele atau lindi (Jawa Tengah), dalam bahasa Inggris disebut pula *catfish*, *siluroid*, *mudfish* dan *walking catfish*.

Di Indonesia, setidaknya terdapat dua spesies ikan lele yang biasa dibudidayakan masyarakat yaitu spesies *Clarias batrachus* dan *Clarias gariepinus*. Dari dua spesies ini, ada beberapa ikan lele yang dikategorikan unggul yaitu lele dumbo, lele sangkuriang dan lele phyton. Setiap jenis ikan lele tersebut memiliki keunggulan dan kekurangannya masing-masing. Selain itu ikan lele mudah dibudidayakan karena mampu hidup dalam kondisi air yang jelek dengan kadar oksigen yang rendah dan mampu hidup dalam kepadatan yang sangat tinggi. Klasifikasi ikan lele adalah sebagai berikut:

Kingdom : *Animalia*  
Sub Kingdom : *Metozoa*  
Filum : *Chordata*  
Sub Filum : *Vertebrata*  
Kelas : *Pisces*  
Sub Kelas : *Teleostei*

Ordo : *Ostrariophysi*

Sub Ordo : *Siluroidea*

Famili : *Clariidae*

Genus : *Clarias*

Spesies : *Clariasgariepinus*

Ikan lele memiliki kulit tubuh yang licin, berlendir, tidak bersisik dan mempunyai organ arborescent, yaitu alat yang membuat lele dapat hidup di lumpur atau air yang hanya memiliki sedikit oksigen. Latiffah (2020) mengatakan bahwa warna ikan lele kehitaman atau keabuan memiliki bentuk badan yang memanjang pipih ke bawah (*depressed*), berkepala pipih dan memiliki empat pasang kumis yang memanjang sebagai alat peraba. Ikan lele mempunyai jumlah sirip punggung D.68-79, sirip dada P.9-10, sirip perut V.5-6 dan jumlah sungut sebanyak empat pasang, satu pasang diantaranya lebih panjang dan besar. Sirip dada dilengkapi dengan sepasang duri tajam atau patil yang memiliki panjang mencapai 40 mm terutama pada ikan lele dewasa, sedangkan pada ikan lele yang sudah tua sudah berkurang racunnya. Panjang baku 5-6 kali tinggi badan dan perbandingan antara panjang baku dan panjang kepala adalah 1: 3-4. Ukuran mata sekitar 1/8 panjang kepalanya. Giginya berbentuk viliform dan menempel pada rahang.

Najiyati (2001) mengatakan Lele dumbo memiliki 3 buah sirip tunggal, yaitu sirip punggung yang berfungsi sebagai alat berenang, serta sirip dubur dan sirip ekor yang berfungsi sebagai alat bantu untuk mempercepat dan

memperlambat gerakan. Lele dumbo juga memiliki dua sirip yang berpasangan yaitu sirip dada dan sirip perut.

### **2.1.1 Pembibitan Ikan Lele**

Pembibitan ikan lele adalah proses menghasilkan benih ikan lele yang sehat, berkualitas, dan siap untuk dipelihara dalam tahap pembesaran. Tahapan ini sangat penting karena kualitas benih sangat menentukan keberhasilan budidaya secara keseluruhan. Proses pembibitan melibatkan pemilihan induk, pemijahan, penetasan telur, dan perawatan larva hingga mencapai ukuran benih.

Pembibitan ikan lele merupakan tahap awal dalam usaha budidaya yang sangat menentukan keberhasilan produksi. Kualitas benih yang unggul akan berdampak pada pertumbuhan, ketahanan terhadap penyakit, serta efisiensi pakan (Syamsidar, 2016).

Tahapan dalam pembibitan adalah sebagai berikut :

a. Pemilihan iduk lele

Pemilihan induk lele yaitu memilih induk jantan dan betina yang sehat, aktif, dan memiliki ciri-ciri fisik yang menunjang untuk proses pemijahan. Induk betina biasanya memiliki perut yang membesar dan lembek, serta kelamin berwarna merah muda. Sementara itu, induk jantan memiliki alat kelamin runcing dan mengeluarkan sperma saat dipijat.

b. Pemijahan

Tahap kedua adalah pemijahan, yaitu proses pembuahan antara induk jantan dan betina yang dilakukan di kolam atau bak pemijahan khusus. Proses ini

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

dapat dilakukan secara alami dengan menyatukan induk jantan dan betina di tempat yang telah disiapkan. Setelah terjadi pembuahan, telur akan menempel pada media seperti ijuk atau kakaban. Induk kemudian segera diangkat agar tidak memakan telur.

c. Penetasan telur

Tahap ketiga adalah penetasan telur, di mana telur yang telah dibuahi akan menetas dalam waktu sekitar 24 hingga 36 jam. Penetasan dilakukan dalam kondisi air yang bersih, bersuhu stabil (sekitar 28–30°C), dan memiliki sistem aerasi yang baik. Pada fase ini, larva belum perlu diberi pakan karena masih memiliki cadangan makanan dari kuning telurnya.

d. Perawatan larva

Tahap keempat adalah perawatan larva, dimulai sekitar hari ketiga setelah menetas, ketika larva mulai membutuhkan pakan eksternal. Pakan yang umum diberikan pada tahap ini antara lain cacing sutra (*Tubifex*), artemia, atau kuning telur rebus yang telah disaring. Pemberian pakan dilakukan secara teratur dan disesuaikan dengan kebutuhan larva.

e. Pemeliharaan benih

Tahap kelima adalah pemeliharaan benih, yaitu merawat larva yang telah tumbuh menjadi benih berukuran sekitar 5–7 cm. Benih dipindahkan ke kolam pendederan atau kolam pembesaran. Pada tahap ini, benih dapat mulai diberikan

pakan buatan berupa pelet halus, serta perlu dijaga kualitas air dan kepadatan kolam agar benih tumbuh optimal dan sehat.

### **2.1.2 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 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 stress. 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:

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.

b. 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.

### 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 usaha budidaya ikan lele 3FARM berasal dari 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 terhindari.

Pandangan Agama Islam terhadap budidaya ikan dijelaskan dalam ayat Al-Qur'an surah Al-Ma'idah ayat 96 yaitu :

جَلَّ لَكُمْ صَيْدُ الْبَحْرِ وَطَعَامُهُ مَتَاعًا لَّكُمْ وَلِلسَّيَّارَةِ وَحُرِّمَ عَلَيْكُمْ صَيْدُ الْبَرِّ مَا دُمْتُمْ  
حُرُمًا وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي إِلَيْهِ تُحْشَرُونَ

Artinya: *“Dihalalkan bagi kamu hewan buruan laut dan makanan (yang berasal dari) laut sebagai kesenangan bagimu, dan bagi orang-orang yang dalam perjalanan; dan diharamkan atasmu (menangkap) hewan buruan darat selama kamu dalam keadaan ihram. Bertakwalah kepada Allah yang hanya kepada-Nya kamu akan dikumpulkan”*.

## 2.2 Karakteristik Petani

Karakteristik sebagai ciri atau sifat yang dimiliki seseorang yang ditampilkan melalui pola pikir, pola tindak, dan pola sikap. Terdapat dua faktor yang mempengaruhi karakteristik manusia, yaitu karakteristik personal dan karakteristik situasional. Karakteristik personal adalah faktor-faktor yang

melekat pada diri individu, sedangkan karakteristik situasional sebagai faktor-faktor yang timbul dari luar individu.

### **2.2.1 Umur petani**

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

### **2.2.2 Pendidikan petani**

Pendidikan bagi petani sangat penting untuk meningkatkan produktivitas, keberlanjutan, dan kesejahteraan mereka. Pendidikan ini tidak hanya melibatkan pengetahuan formal, tetapi juga pelatihan teknis, pengembangan keterampilan, dan pemberdayaan untuk mengatasi tantangan dalam sektor pertanian.

Pendidikan merupakan sarana belajar, dimana selanjutnya akan menanamkan pengertian sikap yang menguntungkan menuju pembangunan praktek pertanian yang lebih modern. Mereka yang berpendidikan tinggi adalah yang relatif lebih cepat dalam melaksanakan adopsi, begitu pula sebaliknya mereka yang berpendidikan rendah, agak sulit melaksanakan adopsi inovasi dengan cepat (Lubis, 2023). Tingkat pendidikan formal yang dimiliki petani akan menunjukkan tingkat pengetahuan serta wawasan yang luas bagi petani dalam menerapkan apa yang diperoleh untuk meningkatkan usahatannya (Hasyim, 2006).

### **2.2.3 Pengalaman Petani**

Pengalaman usaha sangat penting bagi petani karena dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam mengelola, mengoptimalkan hasil, dan menghadapi tantangan dalam dunia pertanian seperti meningkatkan efisiensi produksi, beradaptasi terhadap perubahan pasar atau teknologi serta pengelolaan resiko.

Petani yang sudah lebih lama bertani akan lebih mudah menerapkan anjuran penyuluhan dari pada petani pemula, hal ini dikarenakan pengalaman yang lebih banyak sehingga sudah dapat membuat perbandingan dalam mengambil keputusan (Kusuma, 2006). Lamanya berusaha tani untuk setiap orang berbeda-beda, oleh karena itu lamanya berusaha tani dapat dijadikan bahan pertimbangan agar tidak melakukan kesalahan yang sama sehingga dapat melakukan hal-hal yang baik untuk waktu-waktu berikutnya (Hasyim, 2006).

### **2.2.4 Jumlah anggota keluarga**

Jumlah anggota keluarga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap karakteristik petani, baik dalam aspek sosial, ekonomi, maupun operasional ,karena semakin banyak jumlah anggota keluarga maka akan semakin banyak pula kebutuhan yang harus dipenuhi yang dapat mendorong petani untuk menambah pendapatan keluarga.

## **2.3 Profil Usaha Tani**

Profil usaha tani merupakan gambaran umum mengenai kegiatan pertanian yang dilakukan oleh seorang petani atau kelompok tani. Profil ini mencakup informasi penting yang menunjukkan bagaimana usaha tani tersebut dijalankan,

potensi yang dimiliki, serta tantangan yang dihadapi. Profil usaha tani biasanya digunakan untuk keperluan administrasi, pengajuan bantuan atau kredit, atau perencanaan usaha ke depan.

### **2.3.1 Modal**

Menurut Listyawan (2011), modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis. Modal dalam usaha tani dapat bersumber modal sendiri dan modal luar usaha tani. Dimana modal sendiri bersumber dari pemberian hadiah, warisan dan menabung. Sedangkan modal dari luar usahatani bersumber dari berbagai jenis hubungan seperti sewa, hutang atau kredit.

Modal adalah “setiap hasil/produk atau kekayaan yang digunakan untuk memproduksi hasil selanjutnya atau hasil yang baru”. Secara umum modal dapat dibagi 2, yaitu :

- a) Modal tetap adalah barang-barang yang digunakan dalam proses produksi yang dapat digunakan beberapa kali, meskipun akhirnya barang-barang modal ini habis juga, tetapi tidak sama sekali tersiap dalam hasil. Contoh : mesin, pabrik, gedung, dll.
- b) Modal bergerak adalah barang-barang yang digunakan dalam proses

produksi yang hanya bisa digunakan dalam proses produksi, misalnya bahan mentah, pupuk, bahan bakar, dll.

Dalam usaha pertanian dikenal ada modal fisik dan modal manusiawi. Modal fisik atau modal material, yaitu berupa alat-alat pertanian, bibit, pupuk tanaman. Sedangkan modal manusiawi adalah biaya yang dikeluarkan untuk pendidikan, latihan, kesehatan. Modal manusiawi tidak memberikan pengaruh secara langsung, dampaknya akan kelihatan dimasa datang dengan meningkatnya kualitas dan produktivitas sumber daya manusia pengelolanya.

### **2.3.2 Skala Usaha**

Pada dasarnya skala usaha adalah kemampuan petani dalam mengelola usahataniya dengan melihat dari berapa jumlah karyawan yang dipekerjakan dan besarnya pendapatan yang dihasilkan oleh usahatani tersebut dalam suatu periode. Disamping itu, tingkat produktifitas usahatani tergantung pada keterampilan yang dimiliki oleh tenaga kerja yang dipekerjakan, semakin banyak jumlah tenaga kerja terampil yang dipekerjakan menunjukkan bahwa tingkat produktivitas usahatani cukup tinggi dan akan semakin meningkat.

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Definisi menurut UU No. 20 Tahun 2008 tersebut adalah :

#### **A. Usaha Mikro**

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana

diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2013 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut :

1. Memiliki kekayaan bersih minimal Rp.50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan maksimal Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

#### B. Usaha Kecil

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-undang (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2013).

Kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2013 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut :

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

#### C. Usaha menengah

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-undang (UU No. 20 Tahun 2008).

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah)

#### 2.3.3 Luas Lahan

Lahan merupakan sumberdaya, wadah, dan faktor produksi strategi bagi pembangunan untuk meningkatkan kesejahteraan manusia. Menurut Sitorus (2001), sumberdaya lahan adalah bagian dari bentang lahan (land scape) yang mencakup pengertian lingkungan fisik termasuk iklim, topografi/relief, hidrologi,

termasuk keadaan vegetasi alami yang semuanya secara potensial akan berpengaruh terhadap penggunaan lahan.

Menurut Arsyad dan Kurniawati (2005), lahan dapat diartikan sebagai lingkungan fisik yang terdiri atas iklim, relief, tanah, dan vegetasi, serta benda yang ada di atasnya sepanjang ada pengaruhnya terhadap penggunaan lahan termasuk di dalamnya hasil kegiatan manusia di masa lampau dan sekarang, seperti reklamasi laut, pembersihan vegetasi, dalam hal ini juga mengandung pengertian ruang dan tempat.

#### **2.3.4 Tenaga Kerja**

Tenaga kerja dalam usahatani terdiri dari tenaga kerja pria dewasa, tenaga kerja wanita, dan anak-anak. Sebagai mana dikemukakan oleh Mubyarto bahwa sebagian besar tenaga kerja berasal dari keluarga petani sendiri yang terdiri atas suami sebagai kepala keluarga, istri dan anak petani. Tenaga kerja yang berasal dari keluarga petani ini merupakan sumbangan yang tak pernah dinilai dalam uang.

Schumpeter (2012) mengatakan bahwa pelatihan bagi seorang petani akan membuat petani itu lebih dinamis dalam memproduksi hasil pertanian untuk diperdagangkan sehingga memungkinkan adanya tambahan pendapatan. Selain dengan tingkat pelatihan yang dimiliki, maka wawasan dan pengetahuan mereka tentang tata cara bercocok tanam menjadi lebih luas, sehingga mereka menjadi lebih profesional dengan bertani.

## 2.4 Konsep Usahatani

Usahatani adalah suatu kegiatan mengorganisasikan atau mengelola *asset* dan cara pengolahan dalam pertanian. Usahatani juga dapat diartikan sebagai ilmu suatu kegiatan yang mengorganisasi sarana produksi pertanian dan teknologi dalam suatu usaha yang menyangkut bidang pertanian (Moehar, 2001).

Usahatani merupakan seluruh proses pengorganisasian faktor-faktor produksi yaitu alam, tenaga kerja, modal dan pengelolaan yang diusahakan oleh perorangan atau sekumpulan orang untuk menghasilkan output yang dapat memenuhi kebutuhan keluarga ataupun orang lain di samping bermotif mencari keuntungan. Pada umumnya ciri-ciri usahatani di Indonesia adalah berlahan sempit, modal relatif kecil, pengetahuan petani terbatas, kurang dinamik sehingga berakibat pada rendahnya pendapatan usahatani (Rahardjo, 2011).

Keterbatasan modal seringkali menjadi penyebab petani tidak mampu membeli teknologi. Sehingga kegiatan usahatani biasanya dilakukan dengan menggunakan teknologi yang dimiliki petani. Tujuan setiap petani dalam melaksanakan usahatannya berbeda-beda. Apabila dorongannya untuk memenuhi kebutuhan keluarga baik melalui atau tanpa peredaran uang, maka usahatani yang demikian disebut usahatani pencukup kebutuhan keluarga (*Subsistence Farm*). Kegiatan ekonomi yang bias menghasilkan barang atau jasa disebut berproduksi, begitu pula dalam kegiatan usahatani yang meliputi subsektor kegiatan ekonomi pertanian tanaman pangan, tanaman perkebunan, perikanan dan peternakan merupakan usahatani yang menghasilkan produksi.

### 2.4.1 Teknologi Budidaya

Menurut Rusherlistyani dkk. (2017), sistem bioflok merupakan metode budidaya ikan lele yang sudah cukup modern teknologi ini sekarang sudah banyak dipakai oleh para pembudidaya ikan lele walaupun tingkatnya masih sangat kecil, kebanyakan pembudidaya sekarang ini masih menggunakan metode tradisional sehingga hasilnya pun kurang maksimal yang seharusnya bisa dimaksimalkan lagi.

#### A. Persiapan Kolam

Persiapan kolam berperan sangat penting untuk keberhasilan usaha budidaya lele. Salah satu penyebab timbulnya penyakit dan tingginya angka kematian ikan lele adalah karena kondisi air yang tidak memenuhi syarat. Misalnya pH air yang tidak sesuai dengan kondisi lingkungan yang dibutuhkan oleh ikan lele. Untuk itu jangan menebar benih ikan lele dengan kondisi pH yang belum memenuhi syarat, sebaiknya menggunakan alat pengukur pH agar tepat. Air yang digunakan bisa dari sumber mana saja dengan syarat kadar besinya rendah.

#### B. Pemijahan

Memilih indukan untuk pembenihan ikan lele hendaknya dimulai sejak calon indukan masih berukuran sekitar 5-10 cm. Pilih ikan lele yang mempunyai sifat-sifat unggul seperti tidak cacat, memiliki bentuk tubuh yang baik, gerakannya lincah, pertumbuhannya paling cepat dibanding lainnya. Kemudian pelihara calon-calon indukan unggul tersebut dalam kolam pemeliharaan tersendiri. Pemeliharaan calon indukan akan lebih baik bila diperlakukan lebih

istimewa, dengan memberikan pakan berkualitas dan pengairan yang bagus. Penyeleksian terhadap calon indukan untuk pembenihan ikan lele dilakukan setiap 2 minggu sekali. Dipisahkan berdasarkan ukuran agar tidak saling kanibal. Dilakukan secara berkala sampai mendapatkan indukan yang benar-benar baik. Ikan lele jantan bisa dijadikan indukan setelah berumur 8 bulan, sedangkan untuk lele betina setidaknya berumur satu tahun. Bobot indukan yang baik sekurang-kurangnya mencapai berat sekitar 0,5 kg. Setelah calon-calon indukan cukup umur dan ukuran, kemudian dipilih indukan-indukan yang terlihat bugar, bebas penyakit dan bentuk tubuh yang bagus untuk proses pemijahan. Indukan yang akan dipijahkan sebaiknya dipelihara dalam kolam khusus. Dipisahkan antara jantan dan betina agar tidak terjadi pembuahan diluar rencana.

Langkah selanjutnya adalah memasukkan induk jantan dan betina ke kolam, kemudian kolam ditutup dengan menggunakan paranet agar induk tidak melompat keluar kolam, biasanya memasukan induk dilakukan pada sore hari sekitar pukul 15.00 WIB. Induk Lele yang akan memijah akan mencari tempat persembunyian sendiri, sebelum terjadinya pemijahan, sepasang induk saling kejar-kejaran, beberapa waktu kemudian maka terjadilah pemijahan. Pemijahan biasanya terjadi pada pukul 24.00 WIB sampai dengan pukul 04.00 WIB. Besok paginya setelah terjadi pemijahan induk betina akan meletakkan telur-telurnya di bagian atas kakaban. Telur juga ada didasar dan pinggiran kolam. Pada saat induk betina mengeluarkan telur-telurnya, disaat bersamaan induk jantan menyemprotkan spermanya kepada telur tersebut. Telur-telur yang terbuahi berwarna kuning

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

bening sedangkan telur yang tidak terbuahi berwarna kuning kehijauan dan telur yang terbuahi akan menetas setelah 48 jam atau 2 hari. Biasanya ikan lele memijah sore hari pada musim penghujan. Kalau pada kolam pemeliharaan, ikan lele dapat memijah sepanjang tahun, karena keadaan kolam yang dapat dialiri air baru setiap saat. Namun tanpa aliran atau sirkulasi air pun ikan lele juga bisa melakukan pemijahan namun frekwensinya tidak begitu sering.

#### C. Perawatan

Perawatan kolam ikan merupakan hal penting untuk menjaga kesehatan dan pertumbuhan ikan. Langkah pertama yang perlu dilakukan adalah pembersihan kolam, yaitu dengan membersihkan sisa pakan, kotoran ikan, dan lumut yang menempel pada dinding atau dasar kolam agar kualitas air tetap terjaga. Selanjutnya, dilakukan pergantian air secara berkala, biasanya sebagian air diganti setiap satu hingga dua minggu sekali untuk menjaga kadar oksigen dan mengurangi penumpukan amonia yang berbahaya bagi ikan. Selain itu, pemberian pakan harus dilakukan secara teratur dan sesuai dengan kebutuhan ikan, baik dari segi jumlah maupun kandungan nutrisinya. Pakan sebaiknya diberikan dalam porsi kecil namun sering agar tidak menumpuk di dasar kolam dan mencemari air. Dengan perawatan kolam yang rutin dan benar, ikan dapat tumbuh sehat, cepat besar, serta terhindar dari berbagai penyakit.

#### D. Sortasi

Proses adaptasi benih berlangsung selama 1-2 minggu benih lele di kolam, menyebabkan ada sebagian benih lele yang mengalami stress benih dan

berujung pada kematian. Sebagian benih ikan lele akan mati yang ditunjukkan dengan benih lele mengambang dipermukaan, hal ini harus dibuang, karena ikan lele mati tersebut akan membusuk dan bau akan mencemari kolam dan menjadi inang penyakit.

Penyebab penyakit dari satu ikan ke ikan lainnya dapat melalui:

1. Aliran air yang masuk ke kolam.
2. Media tempat ikan tersebut hidup.
3. Kontak langsung antara ikan yang sakit dengan ikan yang sehat.
4. Kontak tidak langsung dari peralatan yang terkontaminasi.

Sortasi ukuran ikan lele merupakan langkah penting dalam proses pemeliharaan untuk mencegah terjadinya kanibalisme di kolam. Kegiatan ini dilakukan dengan cara memisahkan ikan berdasarkan ukuran tubuhnya, biasanya setelah ikan mencapai usia tertentu atau terlihat perbedaan ukuran yang signifikan. Ikan lele yang berukuran besar cenderung lebih agresif dan dapat memangsa ikan yang lebih kecil, terutama saat kondisi pakan kurang mencukupi, oleh karena itu, sortasi perlu dilakukan secara rutin, misalnya setiap dua hingga tiga minggu sekali, agar pertumbuhan ikan tetap merata dan tingkat kematian dapat ditekan. Dengan melakukan sortasi ukuran secara teratur, peternak dapat menjaga populasi ikan tetap stabil, mempercepat masa panen, serta meningkatkan hasil produksi secara keseluruhan.

#### E. Panen dan Pasca Panen

Rusherlistyani dkk. (2017) menyatakan bahwa panen lele system bioflok umumnya memasuki umur 2,5 sampai 3 bulan lamanya, panen ikan lele usaha mengikuti rotasi harga, hal ini bertujuan untuk menjaga harga jual lele. Ukuran lele mengikuti permintaan konsumen, umumnya 1 kg berisi 7-10 ekor ikan lele. Sehari sebelum melakukan panen hendaknya lele dipuasakan (tidak diberikan pakan). Hal ini bertujuan supaya ketika dipanen, lele tidak memuntahkan kembali pakan atau buang kotoran pada saat pengiriman. Kurangi air kolam dengan menyisakan setengah dari air kolam supaya lele mudah dipanen. Hal ini bertujuan supaya tidak perlu mematangkan air kembali seperti tahap awal dan lebih bisa mengefisiensikan waktu karena bisa kembali menggunakan air tersebut dengan konsentrasi 50 air bersih dan 50 air bekas panen tersebut.

Setelah panen dilakukan pencucian pada kolam yang telah dipanen tersebut, bersihkan flok-flok yang mengumpul disela-sela media kolam sampai bersih, hal ini bisa dilakukan menggunakan sabun sebagai pembersihnya. Biarkan selama sehari sampai air benarbenar habis mengering, baru kemudian bisa kembali mengisi dengan air sisa panen maupun menggunakan air bersih (Najiyati, 2007).

Pemanenan sebaiknya dilakukan pada pagi atau sore hari saat suhu udara masih rendah. Waktu panen saat suhu rendah dapat mempertahankan mutu ikan agar tetap segar dan mengurangi resiko kematian. Pemasaran hasil panen biasanya pembeli datang langsung ke lokasi budidaya ikan. Ikan yang dipanen memiliki

berat berkisar antara 200-300 gram/ekor. Setelah pemanenan, hal yang perlu diperhatikan adalah pengkondisian kolam seperti semula, sehingga kolam kembali siap untuk proses budidaya ikan lele selanjutnya (Najiyati, 2007).

#### **2.4.2 Biaya Produksi**

Menurut Mulyadi (2009), biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Selanjutnya dikatakan biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan yaitu biaya langsung (*direct cost*) dan biaya tidak langsung (*indirect cost*). Biaya langsung (*direct cost*) adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, sedangkan biaya tidaklangsung (*indirect cost*) adalah biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai.

Biaya adalah suatu nilai tukar, suatu pengeluaran, suatu pengorbanan yang dilakukan untuk mencapai suatu keuntungan (Ubaidillah, 2024). Biaya dapat digolongkan menjadi beberapa yaitu:

1. Biaya tetap (*Total Fixed Cost*)

Biaya yang secara total tidak berubah saat aktivitas bisnis meningkat atau menurun. Masuk dalam kelompok ini adalah biaya penyusutan (bangunan, mesin, kendaraan dan aktiva tetap lainnya).

Penyusutan peralatan adalah berkurangnya nilai suatu alat setelah digunakan dalam proses produksi. 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.

#### 2. Biaya Variabel (*Total Variabel Cost*)

Biaya yang secara total meningkat secara proporsional terhadap peningkatan dalam aktivitas dan menurun secara proporsional terhadap penurunan dalam aktivitas.

#### 3. Total Biaya (*Total Cost*)

Biaya total merupakan total nominal dari biaya tetap dan biaya variabel yang digunakan dalam menghasilkan produksi.

### 2.4.3 Produksi

Produksi diartikan sebagai penggunaan atau pemanfaatan sumber daya yang mengubah suatu komoditi menjadi komoditi lainnya. Produksi merupakan konsep arus (*flow concep*) yang bermakna produksi merupakan kegiatan yang diukur sebagai tingkatan output per unit periode/waktu. Sedangkan *output* nya sendiri senantiasa diasumsikan konstan kualitasnya (Warsana, 2007).

#### 2.4.4 Pendapatan

Menurut Mankiw (2018), pendapatan adalah aliran penghasilan yang diperoleh dari faktor produksi yang dimiliki, seperti tenaga kerja, modal, tanah, dan kewirausahaan 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).

Menurut Lubis (2023), Pendapatan merupakan salah satu tujuan didirikannya sebuah usaha. Dengan adanya pendapatan itu berarti sebuah usaha masih berjalan dan layak untuk dipertahankan walaupun sebenarnya masih ada beberapa hal yang lain selain pendapatan yang bisa menjadi bahan pertimbangan untuk meneruskan sebuah usaha. Dengan memperhatikan jumlah pendapatan, akan diketahui apakah suatu usaha mendapatkan keuntungan atau malah merugi.

Menurut Sukirno (2013), pendapatan pengusaha merupakan keuntungan. Dalam kegiatan perusahaan, keuntungan ditentukan dengan cara mengurangi berbagai biaya yang dikeluarkan dari hasil penjualan yang diperoleh. Istilah pendapatan digunakan apabila berhubungan dengan aliran penghasilan pada suatu periode tertentu yang berasal dari penyediaan faktor-faktor produksi (sumber daya

alam, tenaga kerja dan modal) masing-masing dalam bentuk sewa, upah dan bunga, secara berurutan. Pendapatan adalah faktor-faktor produksi yang digunakan sebagai balas jasa yang sempurna yang berbentuk sewa, upah dan gaji. Pengertian tersebut menekankan pendapatan sebagai perwujudan balas jasa atau partisipasi dimana tergambar melalui sumbangan dalam bentuk faktor-faktor produksi, yang dalam proses kegiatan mendapatkan tambahan atau balas jasa tertentu yang kemudian dinilai sebagai pendapatan, sedangkan pendapatan pribadi yaitu semua jenis pendapatan yang diperoleh tanpa memberikan sesuatu kegiatan apapun yang diterima oleh penduduk suatu negara.

#### 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).

#### 2.4.5 Efisiensi Usaha

Mosher (1986) mengemukakan bahwa usahatani yang mempunyai efisiensi tinggi adalah usahatani yang mendapatkan pendapatan bersih cukup besar dan mencerminkan rasio yang baik dari nilai produk dan biaya produksi. Selain pendapatan bersih yang dapat menentukan layak atau tidaknya suatu usaha tersebut dapat diukur dari efisiensi usaha dengan menggunakan *Return Cost Of Ratio* (RCR) yaitu rasio perbandingan antara total *output* dan total *input* yang diperoleh dari usaha tersebut dengan cara membandingkan pendapatan kotor yang diperoleh dengan biaya usaha yang dikeluarkan pada proses usahatani yang dilakukan.

Menurut Supriono (2018), *Return Cost Ratio* (R/C) adalah perbandingan antara total penerimaan dari hasil jual suatu produksi dengan total biaya produksi yang dikeluarkan. Rasio ini banyak dinikmati oleh para pengusaha atau orang-orang yang menjalankan usaha. Dengan demikian rasio ini merupakan indikator penting bagi para pengusaha untuk mengukur kemampuan atau kelayakan usaha yang dijalankannya.

*Return Cost Ratio* (R/C) merupakan penghitungan yang penting dilakukan bagi siapa saja yang menjalankan suatu usaha baik usaha tani maupun usaha lainnya. Hal ini dilakukan agar siapa saja yang menjalankan usaha dapat mengukur kemampuan atau kelayakan usaha yang dijalankan. Maka dapat disimpulkan bahwa *Return Cost Ratio* (R/C) perhitungan yang dilakukan untuk mengetahui apakah suatu usaha yang dijalankan sudah layak atau tidak.

## **2.5 Pemasaran**

Menurut Kotler (2007), pemasaran adalah suatu proses social dan managerial yang didalam individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuh dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Pemasaran melalui konsep pemasaran akan berhasil bagaimana berpijak pada tiga faktor dasar yang meliputi:

1. Saluran pemasaran dan kegiatan perusahaan haruslah berorientasi konsumen atau pasar.
2. Volume penjualan yang menguntungkan dapat dicapai, melalui pemuasan kebutuhan konsumen.
3. Seluruh kegiatan pemasaran harus dikoordinasikan dan diintegrasikan agar dapat memberikan kepuasan optimal kepada konsumen.

Pengusaha yang sudah mulai mengenal bahwa pemasaran merupakan faktor penting untuk mencapai sukses bagi perusahaannya, akan mengetahui adanya cara dan falsafah baru yang disebut konsep pemasaran.

### **2.5.1 Lembaga dan Saluran Pemasaran**

Lembaga pemasaran adalah badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditi dari produsen kepada konsumen akhir serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individulainnya. Tugas lembaga pemasaran adalah menjalankan fungsi pemasaran serta memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin. Konsumen

memberikan balas jasa kepada lembaga pemasaran berupa margin pemasaran (Soekartawi, 2002).

Lembaga pemasaran adalah orang atau badan usaha atau lembaga yang secara langsung terlibat didalam mengalirkan barang dari produsen ke konsumen. Lembaga-lembaga pemasaran dapat definisikan sebagai berikut:

- a. Tengkulak, yaitu lembaga pemasaran yang secara langsung berhubungan dengan petani, tengkulak melakukan transaksi dengan petani baik secara tunai maupun dengan kontrak pembelian.
- b. Pedagang Pengumpul, yaitu membeli komoditi pertanian dari tengkulak biasanya relatife kecil.
- c. Pedagang Besar, yaitu melakukan proses pengumpulan komoditi dari pedagang pengumpul dan melakukan proses didistribusi ke agen penjualan ataupun pengecer.
- d. Pedagang Pengecer, merupakan lembaga pemasaran yang langsung berhadapan dengan konsumen (Sugiyono, 2002).

Saluran pemasaran adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan porduk atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi. Saluran pemasaran melaksanakan tugas memindahkan barang dari produsen ke konsumen. Hal ini mengartasi kesenjangan waktu, tempat dan kepemilikan yang memisahkan barang dan jasa dari orang-orang yang membutuhkan atau menginginkan (Kotler, 2007).

Menurut Rahim dkk. (2007), panjang pendeknya saluran pemasaran yang dilalui oleh suatu hasil komoditas pertanian tergantung pada beberapa faktor antara lain:

1. Jarak antara produsen dan konsumen. Semakin jauh jarak antara produsen dan konsumen biasanya semakin panjang saluran pemasaran yang ditempuh oleh produk.
2. Cepat tidaknya produk rusak. Produk yang cepat atau mudah rusak harus segera diterima konsumen, dengan demikian saluran pemasaran akan lebih pendek dan cepat.
3. Skala produksi. Bila produksi berlangsung dengan ukuran-ukuran kecil, maka jumlah yang dihasilkan berukuran kecil pula.
4. Posisi keuangan pengusaha. Produsen yang posisi keuangannya kuat cenderung lebih untuk memperpendek saluran pemasaran.

### **2.5.2 Fungsi Pemasaran**

Fungsi pemasaran adalah mengusahakan agar pembeli atau konsumen memperoleh barang yang diinginkan pada tempat, waktu dan harga yang tepat (Mubyarto, 1994). Fungsi pemasaran dalam pelaksanaan aktivitasnya dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran. Lembaga pemasaran ini yang akan terlibat dalam proses penyimpanan barang dan jasa dari produsen sampai ketangan konsumen. Fungsi-fungsi pemasaran menurut (Hanafiah dan Saefudin, 1983) dapat dikelompokkan sebagai berikut:

1. Fungsi pertukaran : penjualan dan pembelian.
2. Fungsi fisik : pengangkutan dan penyimpanan.
3. Fungsi pelancar : permodalan, penanggungan resiko, standarisasi dan grading, dan informasi pasar.

Fungsi pertukaran meliputi semua kegiatan yang berhubungan dengan pemindahan hak milik suatu barang atau jasa melalui suatu proses pertukaran, proses pertukaran dapat terjadi apabila antara pembeli dan penjual menemukan kesepakatan dan menyetujui suatu nilai atau tingkat barang atau jasa yang diperjual belikan.

Fungsi fisik adalah semua kegiatan atau tindakan yang menimbulkan kegunaan tempat, bentuk dan waktu pada barang atau jasa. Fungsi fisik meliputi pengangkutan dan penyimpanan.

Fungsi pelancar adalah tindakan yang berhubungan dengan kegiatan pertukaran yang terjadi antara produsen dengan konsumen. Fungsi pelancar meliputi fungsi permodalan, penanggungan resiko, standarisasi dan grading, pengolahan serta informasi pasar.

### **2.5.3 Biaya Pemasaran**

Menurut Soekartawi (2002), biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran. Biaya pemasaran meliputi biaya angkutan, biaya pengiriman, pungutan retribusi dan lain-lain. Besarnya biaya pemasaran ini berbeda antara satu sama lain, ini disebabkan oleh macam

komoditas, lokasi pemasaran, macam lembaga pemasaran, serta efektifitas pemasaran yang dilakukan.

Menurut Mulyadi (2005), biaya pemasaran dalam arti sempit dibatasi artinya sebagai biaya penjualan, yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menjual produk ke pasar. Sedangkan biaya pemasaran dalam arti luas meliputi semua biaya yang terjadi saat produksi, selesai produksi dan disimpan dalam gudang sampai dengan produk tersebut kembali dalam bentuk uang tunai.

#### **2.5.4 Margin dan Profit Margin**

Margin pemasaran dapat didefinisikan sebagai selisih harga antara yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima produsen. Panjang pendeknya sebuah saluran pemasaran dapat mempengaruhi marginnya, semakin panjang saluran pemasaran maka semakin besar pula margin pemasarannya, sebab lembaga pemasaran yang terlibat semakin banyak. Besarnya angka margin pemasaran dapat menyebabkan bagian harga yang diterima oleh petani produsen semakin kecil dibandingkan dengan harga yang dibayarkan konsumen langsung petani, sehingga saluran pemasaran yang semakin panjang dapat dikatakan tidak efisien (Istiyanti, 2010).

Profit Margin adalah selisih harga yang diterima oleh produsen dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen setelah dikurangi dengan biaya pemasaran disebut keuntungan pemasaran. Masing-masing lembaga ingin mendapatkan keuntungan, maka harga pada masing-masing lembaga pemasaran juga berbeda. Semakin baik pengetahuan produsen, lembaga pemasaran dan

konsumen terhadap informasi pasar maka semakin merata distribusi margin pemasaran, jarak dari produsen ke konsumen menyebabkan perbedaan besarnya keuntungan. Pada harga di masing-masing lembaga pemasaran sangat bervariasi tergantung besar kecilnya keuntungan yang diambil oleh masing-masing lembaga pemasaran (Soekartawi, 1993).

## **2.6 Penelitian Terdahulu**

Liana (2015) telah melakukan penelitian dengan judul Analisis Usaha Budidaya Perikanan Air Tawar di Kabupaten Kampar Provinsi Riau. Tujuan penelitian yakni menganalisis usaha perikanan air tawar di Kabupaten Kampar, termasuk teknik budidaya, biaya, pendapatan, manfaat dan *Break Event Point* (BEP) usaha perikanan air tawar di Kabupaten Kampar, terutama tambak dan keramba. Data dikumpulkan dengan metode sensus dari 43 petani ikan kemudian dianalisis dengan teknik deskriptif kuantitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya terbesar dalam produksi ikan adalah untuk pakan, berkontribusi sekitar 77,72% dan 46,46% dari total biaya untuk budidaya ikan tambak dan kandang. Selanjutnya, biaya produksi rata-rata yang dikeluarkan untuk masing-masing perusahaan menyumbang Rp 43.273.744,44 dan Rp 36.046.397,65 dengan produksi 4,320 kg dari 1.750 kg. pendapatan rata-rata yang diterima adalah Rp 47.515.000,00 untuk perikanan tambak bisnis dan Rp 4.241.255,56 dan Rp 3.708.062,35 dengan efisiensi masing-masing 1,09 dan 1,11.

Rahayu (2012) melakukan penelitian berjudul Analisis Usaha Budidaya dan Pemasaran Ikan Lele di Kecamatan Sabak Auh Kabupaten Siak. Tujuan penelitian ini adalah untuk 1) menganalisis teknik budidaya ikan lele yang dilakukan petani di Kecamatan Sabak Auh Kabupaten Siak, 2) biaya, pendapatan, dan efisiensi usahatani di Kecamatan Sabak Auh Kabupaten Siak, 3) saluran pemasaran, lembaga pemasaran, biaya pemasaran, margin dan efisiensi pemasaran. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah survei.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik pengusaha ikan lele rata-rata berumur 40 tahun, tingkat pendidikan 10 tahun, sedangkan rata-rata umur pedagang adalah 36 tahun, dengan tingkat pendidikan 10 tahun dan pengalaman pedagang 5 tahun. Teknis budidaya ikan lele di Kecamatan Sabak Auh Kabupaten Siak meliputi persiapan kolam, persiapan benih, penebaran benih, pemberian pakan, pemeliharaan kolam, perawatan ikan dan pemanenan. Dimana pengusaha di daerah penelitian sudah mulai mendekati teknik budidaya yang dianjurkan, meskipun ada beberapa teknis budidaya yang masih jauh dari anjuran yang ditetapkan dinas perikanan. Sedangkan teknik budidaya petani sudah tidak lagi mendatangkan benih dari luar, karena karena di daerah penelitian sudah mempunyai tempat pembibitan ikan lele. Biaya 17.447,61/periode produksi. Pendapatan bersih usaha Rp 11.952,383/periode produksi. Nilai RCR 1,69 artinya usaha tersebut menguntungkan serta layak untuk dikembangkan. Pemasaran ikan lele terjadi melalui dua saluran pemasaran, yaitu 1) pengusaha ke pedagang pengumpul, 2) pengusaha ikan ke

konsumen akhir. Fungsi pemasaran telah dilakukan dengan baik seperti fungsi pertukaran, pengadaan fisik dan fungsi pelancar. Biaya pemasaran pada saluran I sebesar Rp 2.519,44/kg, pada saluran II sebesar Rp 100,00. Margin pada saluran pemasaran I sebesar Rp 5.500,00 efisiensinya sebesar 12,28%, saluran pemasaran II sebesar 100%. Bagian yang diterima petani ikan pada saluran I sebesar 73,13% dan pada saluran II sebesar 100%. Dari dua saluran pemasaran maka saluran II lebih efisien dibandingkan dengan saluran I.

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.

Syahrial (2017) melakukan penelitian yang berjudul Analisis Usaha Budidaya Pembesaran Ikan Lele (*Clarias sp*) Dalam Kolam. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui total biaya produksi, penerimaan, dan keuntungan dari usaha pembesaran ikan lele dan mengetahui kelayakan usaha pembesaran ikan lele dalam kolam. Metode yang digunakan adalah metode survey yang meliputi observasi, wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari 2016 di Kecamatan Siak Provinsi Riau. Alat analisis yang digunakan adalah Deskriptif Kualitatif dan kuantitatif. Berdasarkan hasil penelitian 1) rata-rata biaya produksi yang dikeluarkan pada usaha pembesaran ikan lele dengan luas kolam 72-220 m<sup>2</sup> sebesar Rp 5.687.750/panen sampai Rp16.788.250/panen dengan total penerimaan yang diterima sebesar Rp 8.700.000/panen sampai Rp 21.750.00/panen dan besar keuntungan yang diterima sebesar Rp 2.589.250/panen sampai Rp 4.211.750/panen dan 2) usaha pembesaran ikan lele dalam kolam di Kecamatan Minas layak dengan nilai RCR

>1, dengan nilai FRR>6,02% dan nilai PPC yaitu antara 1,94-4,67/periode atau  $\pm$  6 bulan-14 bulan.

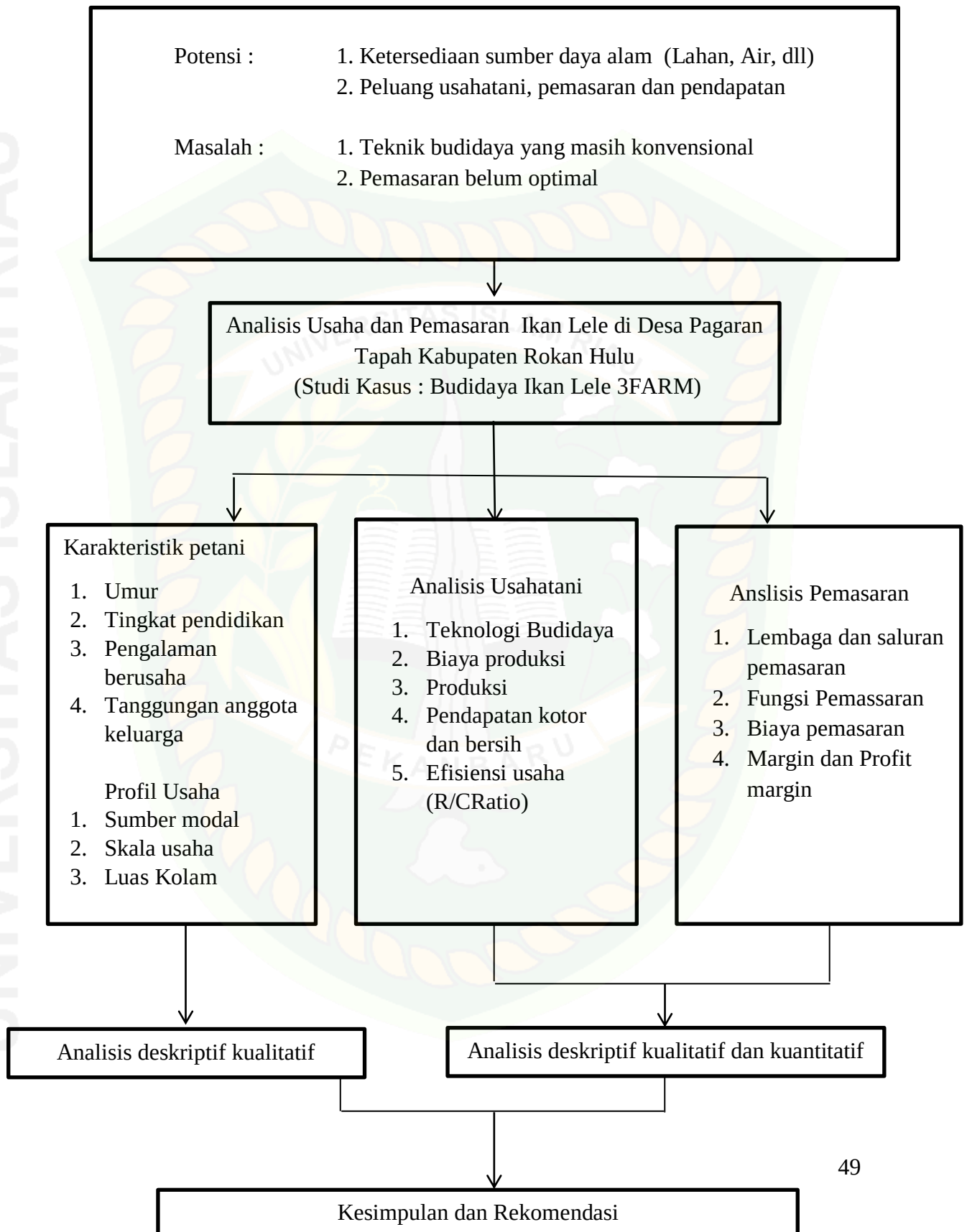
Liana dkk. (2014) melakukan penelitian yang berjudul Analisis Kelayakan Usaha Budidaya Ikan Lemak Dalam Keramba di Desa Tanjung Belit Air Tiris Kecamatan Kampar Kabupaten Kampar. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penggunaan sarana produksi, besarnya biaya, pendapatan, keuntungan dan BEP dan melihat kelayakan finansial usaha budidaya ikan lemak dalam keramba. Penelitian ini dilakukan dengan melakukan metode survey Di Desa Tanjung Belit Air Tiris, Kecamatan Kampar, Kabupaten Kampar pada bulan Juni sampai November 2014. Pengambilan sampel dilakukan secara sengaja (*Purposive Sampling*) dengan jumlah sampel 30 orang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah biaya produksi pada usaha budidaya ikan lemak dalam keramba adalah sebanyak Rp 365.718,36/m<sup>3</sup>/tahun, yang terdiri dari biaya variable sebesar Rp 214.093,19/m<sup>3</sup>/tahun dan biaya tetap sebesar Rp 151.625,17/m<sup>3</sup>/tahun. Rataan produksi yang dihasilkan adalah sebesar 18,78 kg/m<sup>3</sup>/tahun dengan nilai penerimaan sebesar Rp 394.316,00/m<sup>3</sup>/tahun dan keuntungan sebesar Rp 28.597,64/m<sup>3</sup>/tahun dengan BEP sebanyak 15,79kg atau senilai Rp 329.619,93. Perhitungan dari ketiga kriteria investasi yaitu NPV, Net B/C Ratio, dan IRR pada usaha budidaya ikan lemak yang diusahakan oleh petani dikatakan layak untuk dikembangkan. Hal ini dilihat dari NPV 6% sebanyak Rp 127.281,95, Net B/C Ratio sebesar 1,12 dan tingkat IRR sebesar 43,30%. Selanjutnya, dengan menggunakan tingkat suku bunga pasar umum 13%

didapatkan nilai NPV sebesar Rp 56.223,97/m<sup>3</sup>, Net B/C Ratio sebesar 1,10 dan tingkat IRR sebesar 34,08%.

## **2.7 Kerangka Pemikiran**

Analisis Usahatani dan Pemasaran Ikan lele di Desa Pagaran Tapah Kabupaten Rokan Hulu (Studi kasus usaha tani budidaya ikan lele 3Farm). Analisis usaha ini dilakukan untuk melihat efisiensi dari usaha budidaya ikan lele dan pemasarannya. Analisis Usaha ini dilakukan dengan menganalisis karakteristik pengusaha dan profil usaha, menganalisis usahatani, serta pemasaran. Lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar kerangka pemikiran di bawah ini akan dijelaskan dengan bentuk gambar :



Gambar 1 Kerangka Berpikir Penelitian

## **II. METODE PENELITIAN**

### **3.1 Metode, Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus pada usaha budidaya ikan lele 3FARM yang berlokasi di Desa Pagaran Tapah, Kecamatan Pagaran tapah Darussalam, Kabupaten Rokan Hulu, Provinsi Riau. Pemilihan lokasi tersebut dilakukan dengan pertimbangan bahwasanya usaha budidaya ikan lele 3FARM merupakan salah satu usaha yang berdiri cukup lama namun belum pernah dilakukan penelitian tentang analisis usaha.

Penelitian ini dilakukan selama enam bulan yaitu mulai bulan April sampai September 2025 dengan tahapan kegiatan meliputi penyusunan usulan penelitian, survey lokasi penelitian, pengumpulan data primer dan sekunder, pengolahan data, analisis data, serta penyusunan laporan akhir.

### **3.2 Teknik Pengambilan Responden**

Pengambilan responden dilakukan secara sensus yaitu pelaku usaha dan tenaga kerja pada usaha budidaya ikan lele 3FARM. Berdasarkan sensus yang telah dilakukan terdapat dua orang yang bekerja pada usaha ternak lele 3FARM, yaitu Bapak Turiman selaku pemilik usaha sekaligus tenaga kerja dan Bapak Suedi selaku tenaga kerja.

### **3.3 Teknik Pengumpulan Data**

Data yang dihimpun dalam penelitian ini meliputi data kualitatif yaitu data yang diperoleh secara deskriptif berupa informasi lisan maupun tertulis dan data kuantitatif yaitu data yang diperoleh dalam bentuk angka dari petani ternak lele

maupun sumber lainnya yang mendukung penelitian ini. Untuk menganalisis Karakteristik petani, faktor produksi, pendapatan, efisiensi usahatani, dan pemasaran usaha budidaya ikan lele 3FARM.

Ada 2 jenis sumber data digunakan dalam penelitian ini, yaitu :

1. Data primer adalah data yang bersumber langsung dari petani ternak lele berupa karakteristik petani (umur, pendidikan, pengalaman usaha dan jumlah tanggungan keluarga), luas lahan usahatani, jumlah produksi, biaya produksi (harga pakan, upah tenaga kerja, transportasi, lembaga serta saluran pemasaran).
2. Data sekunder adalah data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen atau laporan-laporan tertulis seperti jurnal, skripsi, Badan Pusat Statistik, dan artikel lainnya. Adapun jenis data sekunder yang diperlukan pada penelitian ini adalah gambaran umum daerah seperti keadaan wilayah, penduduk, sarana dan prasarana serta mata pencaharian penduduk.

### **3.4 Konsep Operasional**

Untuk menghindari kekeliruan dalam penafsiran penelitian ini, maka perlu dibuat definisi dan batasan operasional sebagai berikut :

1. Usahatani ikan lele adalah setiap kegiatan membudidayakan ikan lele mulai dari pembenihan, pembesaran hingga pemasaran.
2. Jumlah tenaga kerja adalah banyaknya tenaga kerja yang digunakan selama proses produksi yang diukur dalam satuan (HOK/periode produksi).
3. Faktor produksi adalah jumlah input yang digunakan dalam melakukan

usahatani ikan lele yang meliputi kolam, pakan, alat dan tenaga kerja.

4. Sarana produksi adalah bahan-bahan yang digunakan untuk menjamin keberlangsungan usaha budidaya ikan lele. adapun sarana produksi yang dimaksud berupa indukan lele (ekor) dan pakan/pellet (kg)
5. Biaya operasional untuk budidaya pembibitan dan pembesaran ikan lele meliputi biaya tenaga kerja (gaji pengelola dan upah pekerja), bahan-bahan (pakan, indukan), biaya listrik serta biaya pemeliharaan (Rp/periode produksi).
6. Periode produksi adalah waktu yang digunakan dalam melakukan usahatani ikan lele mulai pembenihan hingga masa panen (6 bulan)
7. Pemasaran adalah suatu rangkaian kegiatan untuk menyalurkan prooduk dari produsen kepada konsumen baik secara langsung maupun melalui bantuan lembaga pemasaran.
8. Lembaga pemasaran adalah aliran yang dilalui lembaga pemasaran dalam kegiatan menyampaikan hasil produksi dari produsen ke konsumen.
9. Saluran pemasaran ikan lele adalah organisasi-organisasi yang saling tergantung yang tercakup dalam proses produksi ikan lele sampai ketangan konsumen.
10. Biaya pemasaran adalah sejumlah biaya yang digunakan dalam penyaluran ikan lele dari produsen ke konsumen akhir (Rp/kg)
11. Margin pemasaran adalah selisih harga yang dibayar oleh konsumen akhir dengan harga yang diterima oleh produsen (Rp/kg).

12. Profit margin adalah selisih antara nilai margin pemasaran dengan biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran (Rp/kg)

### **3.5 Analisis Data**

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif digunakan untuk mengetahui aspek-aspek non finansial usaha ternak lele 3FARM, sedangkan analisis kuantitatif digunakan untuk mengetahui tentang aspek-aspek finansial usaha ternak lele 3FARM yang dilakukan di Desa Pagaran Tapah, Kecamatan Pagaran tapah Darussalam, Kabupaten Rokan Hulu. Analisis kuantitatif meliputi total biaya, harga jual, jumlah produksi, penerimaan, pendapatan dan Efisiensi usaha. Data kuantitatif yang diperoleh diolah menggunakan *Microsoft Excel*.

#### **3.5.1 Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha**

Analisis yang digunakan untuk menjawab karakteristik pengusaha dan profil usaha ternak lele 3FARM di Desa Pagaran Tapah, Kecamatan Pagaran Tapah, Kabupaten Rokan Hulu adalah deskriptif kualitatif seperti nama pemilik usaha, modal, luas lahan, skala usaha, pendidikan petani, umur, pengalaman berusaha, jumlah tanggungan keluarga. Data diambil melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha ternak lele 3FARM dan tenaga kerja yang berada di lokasi, kemudian dianalisis secara deskriptif.

### 3.5.2 Analisis Usahatani

#### A. Biaya Produksi

Menurut Suratiyah (2008), untuk menghitung besarnya biaya total (*Total Cost*) diperoleh dengan cara menjumlahkan biaya tetap (*Fixed Cost/ FC*) dengan biaya variabel (*Variable Cost*) dengan rumus:

$$TC = FC + VC \dots\dots\dots (1)$$

Dimana :

TC = Total Cost (Biaya Total)

FC = Fixed Cost (Biaya Tetap Total)

VC = Variable Cost (Biaya Variabel)

#### B. Nilai 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) Nilai Penyusutan Barang

#### C. Produksi

Produksi adalah hasil yang diperoleh petani dari hasil panen dan pengelolaan usahatannya sekaligus menjadi tolak ukur besar kecilnya

keuntungan yang akan diperhitungkan. Pada analisis ini produksi yang dihitung adalah produksi benih ikan lele dan ikan lele konsumsi.

#### D. Analisis Pendapatan Kotor

$$TR = Y \cdot P_y \dots\dots\dots (3)$$

Keterangan:

TR = Total Penerimaan (Rp/Periode Produksi)

Y = Jumlah Produksi (Kg/Periode Produksi)

P<sub>y</sub> = Harga Jual (Rp/kg)

#### E. Pendapatan Bersih

Pendapatan bersih suatu usaha adalah selisih antara permintaan dengan total biaya yang dikeluarkan. Sedangkan untuk mengetahui pendapatan bersih usahatani diperoleh dengan menggunakan rumus menurut Soekartawi (1995):

$$\begin{aligned} \pi &= TR - TC \\ \pi &= (Y \cdot P_y) - (TVC + TFC) \dots\dots\dots (4) \end{aligned}$$

Dimana :

Π = Pendapatan Bersih Usahatani (Rp/Periode Produksi)

TC = Total Biaya (Rp/Periode Produksi)

P = Jumlah Produksi (kg/Periode Produksi)

P<sub>y</sub> = Harga Produksi (Rp/kg/Periode Produksi)

TVC = Total Variabel Cost (Rp/Periode Produksi)

TFC = Total Fixed Cost (Rp/Periode Produksi)

#### F. Analisis R/C

Menurut Suratiyah (2008), R/C adalah perbandingan antara penerimaan dengan biaya total.

$$R/C = \frac{TR}{TC} \dots\dots\dots (5)$$

Dimana :

*Revenue* = Besarnya penerimaan yang diperoleh

*Cost* = Besarnya biaya yang dikeluarkan

Ada tiga kriteria dalam perhitungannya, yaitu:

- a. Apabila  $R/C > 1$  artinya usaha tersebut menguntungkan.
- b. Apabila  $R/C < 1$  artinya usaha tersebut rugi.
- c. Apabila  $R/C = 1$  artinya usaha tersebut impas.

### **3.5.3 Analisis Pemasaran**

Data analisis pemasaran meliputi lembaga dan saluran pemasaran, fungsi- fungsi pemasaran, margin pemasaran dan profit margin, analisis pemasaran dan fungsi-fungsi pemasaran ikan lele akan dianalisis menggunakan Analisis Deskriptif Kualitatif dan Kuantitatif.

#### **A. Lembaga dan Saluran Pemasaran**

Analisis ini dilakukan untuk mengidentifikasi lembaga dan saluran pemasaran yang ada untuk mengetahui proses penyampaian produk dari tangan produsen ke tangan konsumen. Selain itu, melalui analisis saluran pemasaran dapat dilihat fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan oleh setiap saluran pemasaran yang terlibat.

#### **B. Fungsi-fungsi Pemasaran**

Fungsi pemasaran dalam pelaksanaan aktivitasnya dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran. Lembaga pemasaran ini yang akan terlibat dalam proses penyimpanan barang dan jasa dari produsen sampai ketangan konsumen. Fungsi-fungsi pemasaran menurut Hanafiah dan Saefudin (1983), dapat dikelompokkan sebagai berikut:

1. Fungsi Pertukaran

Dengan adanya pemasaran, pembeli dapat membeli produk dari produsen. Baik dengan menukar uang dengan produk maupun menukar produk dengan produk (barter) untuk dipakai sendiri atau untuk dijual kembali. Pertukaran merupakan salah satu dari empat cara orang mendapatkan suatu produk.

2. Fungsi Fisik

Fungsi fisik suatu produk dilakukan dengan mengangkut serta menyimpan produk. Produk diangkut dari produsen mendekati konsumen yang membutuhkan dengan banyak cara, baik melalui air, darat, udara, dan sebagainya. Penyimpanan produk mengedepankan upaya menjaga pasokan produk agar tidak kekurangan saat dibutuhkan.

3. Fungsi pelancar

Fungsi pelancar adalah tindakan yang berhubungan dengan kegiatan pertukaran yang terjadi antara produsen dengan konsumen. Fungsi pelancar meliputi permodalan, penanggulangan resiko, standarisasi serta

informasi pasar.

#### B. Biaya Pemasaran

Dalam penelitian ini biaya pemasaran meliputi : biaya penjualan (B1), biaya pembelian (B2), biaya transportasi (B3), biaya permodalan (B4), biaya penanggungan resiko (B5), biaya standarisasi (B6), biaya informasi pasar (B7). Dengan demikian rumus menurut Soekartawi (1995), digunakan untuk menentukan biaya pemasaran adalah sebagai berikut:

$$BP = B1+B2+B3+B4+B5+B6+B7 \dots\dots\dots(6)$$

Keterangan :

Bp = Biaya Pemasaran (Rp/kg)

B1 = Biaya Penjualan (Rp/kg)

B2 = Biaya Pembelian (Rp/kg)

B3 = Biaya Transportasi (Rp/kg)

B4 = Biaya Penanggungan Resiko (Rp/kg)

B5 = Biaya Standarisasi (Rp/Kg)

B6 = Biaya Informasi Pasar (Rp/Kg)

#### C. Margin dan Profit Margin

Melalui margin pemasaran dapat diketahui besarnya biaya dan keuntungan dalam pemasaran usahatani ikan lele. Bersamaan dengan penelusuran saluran pemasaran diharapkan dapat diperoleh informasi tentang margin pemasaran yang didapatkan disetiap saluran pemasaran usahatani ikan lele. Margin pemasaran diperoleh dari selisih harga yang diterima di setiap lembaga pemasaran. Untuk

menghitung margin pemasaran dapat digunakan rumus Hanafiah dan Saefudin (1986) sebagai berikut :

$$M = HK - HP \dots\dots\dots(7)$$

Keterangan :

M = Margin Pemasaran (Rp/Kg)

Hk = Harga yang dibayarkan konsumen akhir (Rp/Kg)

Hp = Harga yang diterima petani (Rp/Kg)

Untuk menghitung profit (keuntungan) margin digunakan rumus menurut Soekartawi (1993) sebagai berikut :

$$\pi = M - BP \dots\dots\dots(8)$$

Keterangan :

$\pi$  = Profit (keuntungan) (Rp/kg)

M = Margin Pemasaran (Rp/kg)

BP = Biaya Pemasaran (Rp/kg)

### III. KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN

#### 4.1 Keadaan Wilayah.

Kecamatan Pagaran Tapah Darussalam salah satu kecamatan yang berada di Kabupaten Rokan Hulu yang memekarkan diri dari pecahan Induk yakni: Kecamatan Kunto Darussalam. Sejarah Pagaran Tapah Darussalam adalah “PAGAR” artinya tetap PAGAR, “TAPAH” artinya berasal dari nama ikan di sungai Rokan dan “DARUSSALAM” karna Pagaran Tapah berasal dari Kecamatan Induknya yaitu “Kunto Darussalam”.

Luas wilayah Kecamatan Pagaran Tapah Darussalam yaitu 151,78 km<sup>2</sup> dengan persentase luas terhadap kabupaten 2,00%, tinggi wilayah Kecamatan Pagaran Tapah Darussalam 52 m di atas permukaan laut, jarak ke Ibukota Kabupaten 40 km dan jarak ke Ibukota Provinsi 162 km Dengan Peraturan Daerah Kabupaten Rokan Hulu Nomor 16 Tahun 2003 dengan batas wilayah sebagai berikut:

- 1) Sebelah Utara : Kecamatan Rambah Samo
- 2) Sebelah Selatan : Kabupaten Kampar
- 3) Sebelah Barat : Kecamatan Ujung Batu
- 4) Sebelah Timur : Kecamatan Kunto Darussalam

Luas wilayah Kecamatan Pagaran Tapah Darussalam adalah 150,59Km<sup>2</sup>, yang terdiri dari 5 desa, yaitu Desa Pagaran Tapah, Kembang Damai, Rimba Makmur, Rimba Jaya, dan Sangkir Indah.

## 4.2 Keadaan Penduduk

Penduduk merupakan sumber daya yang sangat penting dan dibutuhkan bagi suatu daerah, terutama sumber daya manusia. Berdasarkan data dari kantor Kecamatan Pagaran Tapah memiliki jumlah penduduk sebanyak 4.217 jiwa. Adapun jumlah penduduk yang terbagi dalam sesuai jenis kelamin seperti tabel dibawah ini:

Tabel 3 Jumlah Penduduk di Desa Pagaran Tapah

| No | Keterangan                          | Jumlah |
|----|-------------------------------------|--------|
| 1  | Jumlah Penduduk (Jiwa)              | 4.217  |
| 2  | Jumlah Kepala Keluarga (KK)         | 1.277  |
| 3  | Jenis Kelamin :                     |        |
|    | - Laki –Laki (Jiwa)                 | 2.038  |
|    | - Perempuan (Jiwa)                  | 2.179  |
| 4  | Jumlah Penduduk Berdasarkan Agama : |        |
|    | - Islam (Jiwa)                      | 3.600  |
|    | - Kristen Protestan (Jiwa)          | 351    |
|    | - Kristen Khatolik (Jiwa)           | 266    |

Sumber: Kantor Desa Pagaran Tapah Tahun 2024

Berdasarkan Tabel 2, dapat dilihat bahwa jumlah penduduk di Desa Pagaran Tapah dengan jenis kelamin laki-laki berjumlah 2.038 jiwa, sedangkan jenis kelamin perempuan berjumlah 2.179 jiwa dan total jumlah penduduk adalah 4.217 jiwa dengan jumlah kepala keluarga 1.277 kepala keluarga.

### 4.2.1 Penduduk Berdasarkan Pendidikan

Pendidikan merupakan faktor penting dalam kemajuan suatu daerah. Tingkat pendidikan merupakan indikator penting dalam pembangunan manusia

yang mencerminkan kualitas sumber daya manusia suatu bangsa, yang ditentukan oleh ketercapaian kompetensi dalam jenjang pendidikan tertentu (Utami, 2020). Semakin maju pendidikan berarti akan membawa berbagai pengaruh positif bagi masa depan berbagai bidang kehidupan. Berikut adalah Tabel tingkat pendidikan di Desa Pagaran Tapah :

Tabel 4 Tingkat Pendidikan Penduduk di Desa Pagaran Tapah

| No | Pendidikan    | Jumlah (Jiwa) |
|----|---------------|---------------|
| 1  | SD/MI         | 928           |
| 2  | SMP/MTs       | 1.069         |
| 3  | SMA/MA        | 1.310         |
| 4  | S1/Diploma    | 412           |
| 5  | S2/Magister   | 110           |
| 6  | Putus Sekolah | 388           |

Sumber: *Kantor Desa Pagaran Tapah Tahun 2024*

Berdasarkan Tabel 3, dapat dilihat bahwa tingkat pendidikan penduduk di Desa Pagaran Tapah terbagi menjadi 6 tingkat dengan tingkat pendidikan terbanyak ada pada tingkat SMA/MA berjumlah 1.310 jiwa dan tingkat pendidikan paling sedikit ada pada tingkat S2/Magister yaitu 110 jiwa.

### 3.2.2 Mata Pencaharian Penduduk

Mata pencaharian penduduk di Desa Pagaran Tapah pada umumnya didominasi oleh sektor pertanian dan perkebunan, yang menjadi sumber utama penghasilan sebagian besar keluarga. Selain itu, sebagian warga juga bekerja di bidang perdagangan kecil, jasa, peternakan, pegawai negeri, guru, tni/polri, tukang jahit, tukang kayu, montir, buruh tani, wiraswasta, petani dan nelayan. Tetapi yang paling menonjol yaitu petani dan Wiraswasta. Aktivitas ekonomi

masyarakat berjalan secara tradisional namun tetap berkembang seiring meningkatnya kebutuhan dan peluang usaha di desa.

Nelayan dan pengusaha budidaya perikanan memiliki peran penting dalam meningkatkan perekonomian masyarakat, terutama di wilayah yang memiliki potensi sumber daya air melimpah. Nelayan di Desa Pagaran Tapah menggantungkan hidup pada hasil tangkapan ikan secara langsung dari sungai Rokan, atau perairan setempat, sehingga aktivitas mereka sangat dipengaruhi oleh kondisi cuaca dan musim. Sementara itu, pengusaha budidaya perikanan menjalankan usaha secara lebih terencana melalui pemeliharaan ikan di kolam seperti budidaya ikan lele 3FARM, yang memungkinkan produksi ikan lebih stabil sepanjang tahun.

#### **4.3 Sarana dan Prasarana**

Sarana dan prasarana sangat mempengaruhi perkembangan dan kemajuan masyarakat. Semakin baik sarana dan prasarana di Kecamatan Pagaran Tapah Darussalam akan mempengaruhi laju pembangunan. Sarana dan prasarana di Kecamatan Pagaran Tapah Darussalam sudah dikatakan baik, hal ini dapat dilihat dari jenis-jenis sarana dan prasarana yang tersedia baik sarana pendidikan, kesehatan, tempat peribadatan, transportasi dan pasar yang cukup memadai. Secara rinci sarana dan prasarana yang terdapat di Kecamatan Pagaran Tapah Darussalam dijelaskan pada Tabel 4.

Tabel 5 Sarana dan Prasarana di Desa Pagaran Tapah

| No | Sarana dan Prasarana                    | Jumlah (Unit)                 |
|----|-----------------------------------------|-------------------------------|
| A  | Sarana Sekolah                          |                               |
|    | TK                                      | 7                             |
|    | SD                                      | 11                            |
|    | SMP                                     | 2                             |
|    | SMK                                     | 1                             |
|    | SMA                                     | 2                             |
| B  | Sarana Kesehatan                        |                               |
|    | Poliklinik/Balai Pengobatan             | 5                             |
|    | Puskesmas                               | 1                             |
|    | Posyandu                                | 17                            |
| C  | Sarana Tempat Peribadatan               |                               |
|    | Masjid                                  | 15                            |
|    | Mushalla/Surau                          | 56                            |
|    | Gereja Protestan                        | 2                             |
| D  | Sarana dan Prasarana Transportasi       |                               |
|    | Jalan Aspal/Beton                       | Dapat dilalui sepanjang tahun |
|    | Diperkeras kerikil/Batu                 | Dapat dilalui sepanjang tahun |
| E  | Sarana dan Prasarana Pasar Perbelanjaan |                               |
|    | Pasar Tradisional                       | 2                             |
|    | Swalayan                                | 1                             |
|    | Toko/WarungKelontong                    | 15                            |
|    | Warung/Kedai Makanan                    | 16                            |
|    | Koperasi Unit Desa (KUD)                | 1                             |
|    | Koperasi lainnya                        | 3                             |

Sumber: BPS Kecamatan Pagaran Tapah Darussalam dalam Angka Tahun 2020

Dari Tabel 4, dapat dilihat bahwa untuk sarana Sekolah cukup memadai untuk masyarakat yang terdiri dari 7 unit Taman kanak-kanak (TK), 11 unit Sekolah dasar (SD), 2 unit Sekolah Menengah Pertama (SMP), 2 unit Sekolah Menengah Atas (SMA), dan 1 unit Sekolah Menengah Kejuruan (SMK), untuk sarana kesehatan terdiri dari 4 unit poliklinik, 1 unit puskesmas, dan 17 unit

posyandu, sarana tempat peribadatan terdiri dari 15 unit masjid, 56 unit mushalla/surau dan 2 unit gereja protestan.

Masyarakat di Kecamatan Pagaran Tapah Darussalam mayoritas beragama islam. Untuk sarana dan prasarana transportasi di daerah ini jalan aspal/beton dan jalan tanah dengan pengerasan, yang dapat dilalui kendaraan roda dua maupun roda empat. Kemudian untuk sarana dan prasarana pasar perbelanjaan, terdiri dari pasar tradisional 2 unit, swalayan 1 unit, toko/warung kelontong 15 unit, warung/kedai makan 16 unit, KUD 1 unit dan koperasi lainnya sebanyak 3 unit.

#### **4.4. Keadaan Pertanian**

Kondisi pertanian di Desa Pagaran Tapah secara umum didominasi oleh kegiatan perkebunan, terutama kelapa sawit, karena wilayah kecamatan Pagaran Tapah Darussalam memiliki sekitar 7.110 hektar lahan sawit yang menjadi mata pencaharian utama sebagian besar masyarakat. Sawit menjadi sektor paling berkembang seiring perluasan kebun di Kabupaten Rokan Hulu yang secara keseluruhan mencapai lebih dari 315 ribu hektar dan merupakan komoditas perkebunan terbesar di daerah tersebut. Selain sawit, sebagian masyarakat di Pagaran Tapah juga memanfaatkan lahan untuk usaha tani kecil seperti hortikultura, tanaman pangan skala rumah tangga, dan budidaya ikan air tawar, terutama karena potensi sumber daya air di beberapa kawasan desa. Namun demikian, pengembangan pertanian pangan belum optimal karena dominasi sawit dan keterbatasan infrastruktur pendukung seperti irigasi serta akses distribusi.

Berikut adalah data luas perkebunan kelapa sawit di Kabupaten Rokan Hulu berdasarkan Kecamatan :

Tabel 6 Luas Lahan Perkebunan Kelapa Sawit di Kabupaten Rokan Hulu Tahun 2023

| No    | Kecamatan         | luas (ha) |
|-------|-------------------|-----------|
| 1     | Rambah            | 8.758     |
| 2     | Rambah Hilir      | 18.667    |
| 3     | Rambah Samo       | 18.616    |
| 4     | Bangun Purba      | 12.397    |
| 5     | Tambusai          | 38.916    |
| 6     | Tambusai Utara    | 73.484    |
| 7     | Kepenuhan         | 13.875    |
| 8     | Tandun            | 15.255    |
| 9     | Rokan IV Koto     | 16.77     |
| 10    | Kunto Darussalam  | 18.734    |
| 11    | Ujung Batu        | 9.716     |
| 12    | Kabun             | 13.408    |
| 13    | Pagaran Tapah     | 7.110     |
| 14    | Bonai Darussalam  | 36.409    |
| 15    | Pendalian IV Koto | 6.484     |
| 16    | Kepenuhan Hulu    | 22.437    |
| Total |                   | 315.934   |

Sumber: *Rumah Data Tahun 2023*

Pada Tabel 5 dapat dilihat perkebunan kelapa sawit di Kabupaten Rokan Hulu cukup luas.. Di mana luas kebun kelapa sawit mencapai 315,934 hektar, tersebar di 16 kecamatan Kabupaten Rokan Hulu. Kebun kelapa sawit paling luas terbentang di Kecamatan Tambusai Utara dan Tambusai, masing-masing luasnya 73.484 hektar dan 38.916 hektar. Bentangan perkebunan sawit yang paling minim berada di Kecamatan Pendalian IV Koto seluas 6.484 hektar dan Pagaran Tapah 7.110 hekta.

## **IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **5.1 Karakteristik Petani dan Profil Usaha**

#### **5.1.1 Karakteristik petani**

Pada dasarnya kemampuan menjalankan suatu usaha sangat ditentukan oleh karakteristik yang dimiliki oleh pelaku usaha, karena pengusaha adalah sumber daya manusia yang merupakan pelaku utama dalam mengelola usaha Budidaya Ikan Lele 3FARM. Karakteristik tersebut akan menentukan bagaimana merencanakan, mengatur dan menjalankan usaha tersebut sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Dalam penelitian ini, beberapa karakteristik yang dianalisis meliputi, umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga. Secara rinci dapat diuraikan sebagai berikut:

##### **A. Umur**

Umur dijadikan sebagai salah satu indikator yang menentukan produktif atau tidaknya seseorang dalam bekerja dan mengelola usaha yang dijalankan serta mempengaruhi fisik orang tersebut. Pada umumnya seseorang yang memiliki umur yang masih muda memiliki fisik yang lebih kuat dan keinginan yang lebih kuat dalam mencoba inovasi baru serta berani dalam pengambilan resiko. Menurut Badan pusat Statistik (BPS, 2018) pengelompokan umur menjadi beberapa kelompok:

1. Kelompok penduduk umur 0-14 tahun dianggap sebagai kelompok penduduk yang belum produktif secara ekonomis.
2. Kelompok penduduk umur 15-64 tahun sebagai kelompok penduduk yang produktif.
3. Kelompok penduduk umur 64 tahun keatas sebagai kelompok yang tidak lagi produktif.

Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengusaha masih berada pada usia produktif bekerja. Begitu juga tenaga kerja yang berada pada kelompok umur produktif untuk bekerja. Selanjutnya, untuk mengetahui distribusi umur pengusaha dan tenaga kerja usaha budidaya ikan lele 3FARM disajikan dalam Tabel 5.

Tabel 7 Distribusi Umur Pengusaha dan Tenaga Kerja

| No | Karakteristik              | Pengusaha | Tenaga Kerja |
|----|----------------------------|-----------|--------------|
| 1. | Umur (Tahun)               | 62        | 35           |
| 2. | Pendidikan (Tahun)         | 12        | 12           |
| 3. | Pengalaman Usaha (Tahun)   | 5         | 2            |
| 4. | Tanggungan Keluarga (Jiwa) | 1         | 2            |

Umur merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pengusaha dalam menjalankan usahanya, terutama terhadap pola pikir dan kemampuan fisik dalam bekerja. Semakin muda usia seseorang bekerja, biasanya kemampuan fisik yang dimilikinya lebih kuat dan lebih bersemangat dalam bekerja, jika dibandingkan dengan seseorang dengan kelompok umur yang sudah lanjut usia (Hasyim, 2006).

Berdasarkan Tabel 6 diketahui bahwa umur petani budidaya ikan lele 3FARM berada pada kelompok umur yang masih produktif untuk bekerja, yaitu 62 tahun. Kondisi ini akan berdampak pada keberlanjutan dan perkembangan usaha Budidaya Ikan Lele 3FARM di masa yang akan datang, dengan kondisi ini juga akan lebih mudah mengarahkan tenaga kerja untuk lebih maju dalam aktivitas budidaya untuk menerima inovasi yang diberikan pada kegiatan penyuluhan yang dilakukan lembaga – lembaga terkait. Selanjutnya di ketahui bahwa umur tenaga kerja termasuk dalam kategori umur produktif bekerja, yaitu dengan rata-rata umur 35 tahun. Karena masih tergolong dalam usia produktif dimana kemampuan bekerja masih baik sehingga mampu untuk meningkatkan skala usaha dan produktivitas dalam budidaya ikan lele.

#### B. Tingkat Pendidikan

Menurut Notomoatmodjo (2003), tingkat pendidikan dapat dibedakan berdasarkan tingkatan-tingkatan tertentu, seperti: pendidikan sekolah dasar awal selama 6 tahun SD sederajat, pendidikan sekolah menengah pertama SMP sederajat, pendidikan sekolah menengah akhir SMA sederajat dan pendidikan Perguruan Tinggi, diploma, Sarjana, Magister, Doctor dan spesialis yang diselenggarakan oleh Perguruan Tinggi.

Pendidikan pengusaha dan tenaga kerja adalah sekolah menengah akhir SLTA/SMA (12 tahun), penerapan dan adopsi teknologi juga diperlukan untuk lebih mengembangkan usahanya yang akhirnya akan berpengaruh terhadap hasil usaha Budidaya Ikan Lele 3FARM.

### C. Pengalaman Usaha

Pengalaman berusaha merupakan salah satu faktor yang ikut mempengaruhi kemampuan untuk mengelola usahanya. Tabel 5 menunjukkan bahwa pengusaha budidaya ikan lele 3FARM mempunyai pengalaman usaha yang cukup lama dalam menjalankan usahanya dan kegiatan memasarkan produknya yaitu 5 tahun. Hal ini menjadi modal dasar sekaligus kelebihan yang dimiliki pengusaha dalam mengelola usaha budidaya ikan lele. Pengalaman usaha yang dimiliki tenaga kerja menunjukkan bahwa pengalaman dalam membudidayakan ikan lele mulai dari pembibitan, pembesaran sampai dengan pemasaran yaitu 2 tahun.

### D. Jumlah Tanggungan Keluarga

Besar kecilnya jumlah tanggungan akan mempengaruhi aktivitas pengusaha dalam mengelola usahanya. Semakin besar tanggungan keluarganya, maka beban ekonomi keluarga juga semakin meningkat (Soekartawi, 2003). Hal ini menunjukkan bahwa pengusaha harus berusaha meningkatkan usaha budidaya ikan lele agar pendapatan usaha meningkat sehingga kebutuhan keluarga dapat terpenuhi, begitu juga dengan tenaga kerjanya

Jumlah tanggungan keluarga pengusaha yang berada pada 1 jiwa, sedangkan tanggungan keluarga dari tenaga kerja yaitu sebanyak 2 jiwa. Hal ini menunjukkan bahwa pengusaha harus berusaha bekerja sehingga meningkatkan pendapatan dari hasil kerjanya, sehingga kebutuhan rumah tangga terpenuhi.

### 5.1.2 Profil Usaha Budidaya Ikan Lele 3FARM

#### A. Profil usaha

Budidaya ikan lele 3FARM merupakan salah satu usaha agribisnis perikanan yang bergerak di bidang pembenihan dan pembesaran ikan lele. Usaha ini didirikan oleh Bapak Triman pada tahun 2022 dan berlokasi di Desa Pagaran Tapah, Kecamatan Pagaran Tapah Darussalam. Sejak berdiri, 3FARM berfokus pada penyediaan benih ikan lele berkualitas serta ikan lele konsumsi yang sehat dan siap dipasarkan.

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, usaha ini didukung oleh 1 orang karyawan yang membantu dalam proses pemeliharaan, pemberian pakan, hingga panen dan pasca panen. Selain itu, usaha 3FARM juga merupakan sumber penghasilan sampingan bagi Bapak Triman yang tetap dikelola secara serius agar mampu memberikan hasil optimal. Dengan manajemen yang terarah dan penerapan teknik budidaya yang baik, 3FARM berkomitmen untuk mendukung kebutuhan pasar lokal maupun regional, sekaligus menjadi wadah pemberdayaan ekonomi masyarakat sekitar melalui sektor perikanan.

#### B. Modal dan skala usaha

Dilihat dari sumber modalnya, usaha Budidaya Ikan Lele 3FARM ini sepenuhnya bersumber modal dari keluarga atau usaha mandiri. Adapaun besarnya modal awal yang dikeluarkan untuk usaha Budidaya Ikan Lele 3FARM yaitu sebesar Rp.101.443,433. Untuk saat ini usaha tersebut berskala menengah. Usaha

Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung

Skala usaha yang dilakukan petani ikan lele 3FARM termasuk dalam kategori usaha Rumahan karena hanya menjadi mata pencaharian sampingan dan keuntungan yang diperoleh petani tidak terlalu besar dengan jumlah tenaga kerja 2 orang pekerja.

Dalam melakukan usahatani ikan lele tidak terlalu sulit, karena ikan lele tidak memerlukan perawatan yang terlalu intensif sehingga usaha ini menjadi salah satu usaha yang diminati dan diusahakan oleh bapak Triman. Pemasaran ikan lele juga tergolong relatif mudah karena tidak terlalu jauh dengan pasar yang memudahkan transportasi sehingga para pedagang mudah dalam mengambil ikan yang dijual oleh petani ikan. Selain dijual kepasar, petani ikan lele juga menjual ikan lele langsung ke konsumen, tidak jarang konsumen membeli ikan lele langsung dari petani ikan di lokasi budidaya.

#### C. Luas lahan

Lahan usaha ini memiliki luas sekitar 0,5 ha, cukup untuk kegiatan usaha budidaya skala kecil hingga menengah. Luas lahan ini mencakup 52 kolam petak berukuran 2x3m, 6 kolam bundar dengan diameter 3 m dan rumah pekerja.

## 5.2 Analisis Usahatani

### 5.2.1 Teknologi Budidaya

#### A. Pembenihan

Tabel 8. Teknis Budidaya Menurut Teori Dan Teknis Budidaya pembenihan ikan lele pada budidaka ikan lele 3Farm.

| N<br>o | teknik<br>budida<br>ya | Teori                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | teknik budidaya di<br>lapangan                                                               | keteran<br>gan      |
|--------|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| 1      | pemilih<br>an<br>induk | kualitas benih sangat ditentukan oleh kualitas induk (prinsip “good broodstock = good seed”). Induk yang baik memiliki kematangan gonad optimal dan faktor genetik unggul.<br>Induk betina matang gonad ditandai perut membesar, lembek, dan lubang genital kemerahan<br>Induk jantan siap pijah ditandai dengan keluarnya sperma saat diurut | Induk yang dibeli oleh petani budidaya ikan lele 3Farm adalah indukan dengan kualitas unggul | sesuai dengan teori |

|   |           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                           |
|---|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| 2 | Pemijahan | <p>Pemijahan alami ikan lele dilakukan dengan cara menyatukan induk jantan dan betina yang telah matang gonad ke dalam satu kolam pemijahan untuk merangsang proses reproduksi secara alami. Indukan jantan dan betina dimasukkan ke kolam pada sore atau malam hari karena ikan lele umumnya melakukan pemijahan pada waktu tersebut. Proses pemijahan biasanya berlangsung selama 6–12 jam setelah indukan disatukan, tergantung pada kesiapan fisiologis ikan dan kondisi lingkungan kolam. Pada keesokan paginya, telur-telur akan terlihat menempel pada media pemijahan/kakaban alami yaitu rumput kering, sementara induk jantan akan bertugas menjaga dan mengipasi telur agar mendapatkan oksigen yang cukup. Setelah 24 jam dari muncul telur, telur akan menetas dan menjadi larva dan indukan jantan serta betina dipindah ke kolam yang lain untuk menghindari indukan jantan memakan larva dari telur yang sudah menetas</p> | <p>Pemijahan alami ikan lele dilakukan dengan cara menyatukan induk jantan dan betina yang telah matang gonad ke dalam satu kolam pemijahan untuk merangsang proses reproduksi secara alami. Indukan jantan dan betina dimasukkan ke kolam pada sore atau malam hari karena ikan lele umumnya melakukan pemijahan pada waktu tersebut. Proses pemijahan biasanya berlangsung selama 6–12 jam setelah indukan disatukan, tergantung pada kesiapan fisiologis ikan dan kondisi lingkungan kolam. Pada keesokan paginya, telur-telur akan terlihat menempel pada media pemijahan/kakaban alami yaitu rumput kering, sementara induk jantan akan bertugas menjaga dan mengipasi telur agar mendapatkan oksigen yang cukup. Setelah 24 jam dari muncul telur, telur akan menetas dan menjadi larva dan indukan jantan serta betina dipindah ke kolam yang lain untuk menghindari indukan jantan memakan larva dari telur yang sudah menetas</p> | Belum sesuai dengan teori |
|---|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|

|   |                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                     |
|---|-------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| 3 | Perawatan Benih dan pemberian pakan | <p>1. Air adalah faktor paling penting dalam perawatan benih.</p> <p>Parameter ideal:</p> <p>Suhu: 26–30°C</p> <p>pH: 6,5–8</p> <p>Oksigen cukup</p> <p>2. Larva lele yang baru menetas masih membawa cadangan makanan berupa kuning telur (yolk sac).</p> <p>- Hari 1–3: belum perlu pakan tambahan</p> <p>Larva masih lemah dan sensitif terhadap lingkungan</p> <p>- Hari 3–7: pakan alami (cacing sutra, Artemia)</p> <p>Setelah itu: pelet halus (ukuran kecil)</p> <p>- Prinsip pemberian pakan: Sedikit tapi sering (3–5 kali sehari)</p> | <p>Setelah telur menetas induk jantan dipindahkan ke kolam lain untuk mencegah telur dimakan.</p> <p>Perawatan yang dilakukan meliputi memastikan suplai oksigen yang cukup dan menjaga kualitas air agar telur berkembang dengan baik. Pergantian air dilakukan 2-3 hari sekali dengan mempertimbangkan keadaan air, pergantian dilakukan secara bertahap untuk menjaga kualitas air, menjaga suhu, serta pH air.</p> <p>Benih ikan lele masih memiliki cadangan makanan berupa kuning telur yang bertahan selama 2–3 hari pertama. Pada hari ke-3 sampai ke-4 pasca menetas, benih mulai diberi pakan alami cacing sutra.</p> <p>Pemberian pakan dilakukan 3–5 kali sehari, dengan porsi sedikit tetapi sering. Seiring pertumbuhan, ukuran pakan dapat ditingkatkan secara bertahap,</p> | sesuai dengan teori |
|---|-------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|

|   |                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                     |
|---|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| 4 | Sotasi Benih          | Sortasi benih (grading) pada ikan lele adalah proses memisahkan benih berdasarkan ukuran untuk mencegah kanibalisme dan meningkatkan pertumbuhan yang seragam. Dalam akuakultur, kegiatan ini termasuk manajemen penting pada fase pendederan. Sortasi dibedakan berdasarkan ukuran benih                                                                                                                                                                                                                                           | Proses ini dilakukan setelah benih mencapai ukuran tertentu, sortasi dilakukan setelah benih berumur 4 minggu pasca menetas, agar pertumbuhan lebih seragam dan risiko kanibalisme dapat diminimalkan. Benih yang lebih besar atau lebih sehat dipisahkan dari benih yang lebih kecil atau cacat, sehingga setiap kelompok dapat dipelihara dengan kepadatan yang sesuai.                                                                                                                                                                                                                                                                                                | sesuai dengan teori |
| 5 | Panen dan Pasca panen | <p>1. Panen benih adalah kegiatan mengambil benih dari kolam setelah mencapai ukuran tertentu (biasanya 3–7 cm, tergantung permintaan pasar).</p> <p>2. Waktu Panen<br/>Umur benih: <math>\pm 2-4</math> minggu<br/>Dilakukan pagi atau sore hari (suhu tidak terlalu panas)</p> <p>3. Langkah-langkah:<br/>           -Kurangi volume air kolam secara perlahan<br/>           -Gunakan serokan halus (tidak melukai benih)<br/>           -Tangkap benih dengan hati-hati<br/>           -Masukkan ke wadah berisi air bersih</p> | Panen benih ikan lele dilakukan ketika benih telah mencapai ukuran ideal, yakni 5–7 cm, yang menandakan benih siap dipindahkan ke kolam pembesaran atau dijual. Pada ukuran ini, benih berumur 8–12 minggu pasca menetas dan telah memiliki daya tahan yang cukup untuk bertahan di lingkungan baru. Proses panen dilakukan dengan hati-hati menggunakan jaring halus agar benih tidak mengalami cedera atau stres berlebihan. Selain itu, air kolam harus tetap bersih selama panen untuk menjaga kualitas benih. Dengan melakukan panen pada ukuran 5–7 cm secara tepat dan teliti, tingkat kelangsungan hidup benih meningkat, pertumbuhan selanjutnya lebih optimal. | sesuai dengan teori |

## B. Pembesaran ikan lele konsumsi

Tabel 9. Teknis Budidaya Menurut Teori Dan Teknis Budidaya pembesaran ikan lele pada budidaka ikan lele 3Farm.

| N0 | Teknis Budidaya        | Teori                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Teknis Budidaya Petani di lapangan                                                                                                                                                                                                                                             | Keterangan                |
|----|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| 1  | Pembuatan Kolam Bundar | <ol style="list-style-type: none"> <li>kolam bundar terbuat dari terpal dan kerangka besi dengan diameter 2-3m dan memiliki volume kolam sebesar 2,51 m<sup>3</sup>.</li> <li>Pemberian payung atau atap agar kolam tidak langsung terpapar matahari dan hujan</li> </ol>                          | <ol style="list-style-type: none"> <li>kolam bundar terbuat dari terpal dan kerangka besi dengan diameter 3m dan memiliki volume kolam sebesar 2,50 m<sup>3</sup>.</li> <li>Atap berupa jaring paranet agar kolam tidak langsung terpapar sinar matahari dan hujan.</li> </ol> | Sesuai Dengan Teori       |
| 2  | Pesriapan Air          | <ol style="list-style-type: none"> <li>isi kolam dengan air setinggi 80–100 cm. Kemudian pada hari ke-2 masukkan probiotik POC BMW (bakteri pathogen) 5 ml/ m<sup>3</sup> atau merek produk lain</li> <li>pemberiaan molase (tetes tebu) 250 ml/ m<sup>3</sup> diberikan pada hari ke-3</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>Petani mengisi kolam dengan air setinggi 80–100 cm.</li> <li>Kemudian diberikan daun pohon pepaya untuk membantu menurunkan ph air dan meningkatkan daya tahan ikan secara alami dan antibiotik alami.</li> </ol>                       | Belum Sesuai Dengan Teori |

| No | Teknis Budidaya           | Teori                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Teknis Budidaya Petani di lapangan                                                                                                                                                                                                           | Keterangan          |
|----|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| 3  | Pemberian Pakan dan Dosis | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sesuai pakan dipasaran yang mempunyai kandungan protein 15% dan disesuaikan lebar bukaan mulut ikan.</li> <li>2. pakan difermentasi dengan probiotik terlebih dahulu menggunakan probiotik mikroorganisme jenis <i>Lactobacillus</i> selama 2 hari atau maksimal 7 hari dengan komposisi 2cc probiotik per kilogram pakan</li> <li>3. pemberian pakan dilakukan 3x1</li> <li>4. dosis pakan 500-700gram dan disesuaikan dengan pertumbuhan ikan</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemberian pakan berupa pelet ukuran 500, 800 dan 1000.</li> <li>2. Pemberian pakan dilakukan 3x1</li> <li>3. Dosis pakan yang diberikan 500-700gram disesuaikan dengan pertumbuhan ikan</li> </ol> | Sesuai Dengan Teori |

| No | Teknis Budidaya         | Teori                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Teknis Budidaya Petani di lapangan                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Keterangan          |
|----|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| 6  | Penanggulangan Penyakit | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjaga kondisi lingkungan hidup agar sesuai kebutuhan ikan.</li> <li>2. Memasang saringan pada pipa air yang digunakan untuk supply air kedalam kolam.</li> <li>3. Mencegah masuknya binatang yang membawa penyakit.</li> </ol>                                                                                  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 1 minggu sekali air akan di kuras 50% dari jumlah air yang berada di kolam dan menggantinya dengan air bersih agar ikan tidak mudah terserang penyakit</li> <li>2. Pemasangan saringan air guna untuk mencegah masuknya kotoran dan hewan kedalam kolam</li> <li>3. Memberikan jaring pada permukaan kolam agar ikan tidak loncat ataupun mencegah jika ada hewan yang masuk kedalam kolam</li> </ol> | Sesuai dengan Teori |
| 7  | Panen dan Pasca Panen   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ikan lele sudah mencapai usia 2,5-3 bulan dengan berat 100-200 gram/ekor.</li> <li>2. Pemanenan sebaiknya dilakukan pada pagi atau sore hari agar ikan tidak terlalu kepanasan.</li> <li>3. Pemanenan biasa menggunakan tangguk, seser, atau dengan mengeringkan 3/4 air yang terdapat pada kolam agar</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ikan lele dipanen saat usia sudah mencapai 2,5-3 bulan atau sesuai permintaan konsumen. Ikan dipanen saat ukuran 100-200 gram/ekor.</li> <li>2. Untuk mengurangi resiko stress pada ikan pemanenan dilakukan pada pagi ataupun sore hari saat suhu tidak terlalu panas.</li> <li>4. Pemanenan dilakukan dengan</li> </ol>                                                                             | Sesuai Dengan Teori |

|  |  |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                    |  |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  |  | memudahkan proses pemanenan.<br>4. Pembersihan kolam dan pengeringan kolam untuk proses budidaya selanjutnya. | menggunakan tangguk, seser, atau deengan mengeringkan 3/4 air yang terdapat pada kolam agar memudahkan proses pemanenan.<br>5. Pembersihan kolam setelah panen difungsikan untuk menjaga kondisi lingkunganhidup agar tetap sehat. |  |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

### 3.2.3 Faktor Produksi

Faktor Produksi adalah sumberdaya yang digunakan dalam suatu proses produksi barang dan jasa. Dalam menganalisis penggunaan faktor produksi pada usahatani budidaya ikan lele 3FARM dalam penelitian ini secara garis besar meliputi penggunaan lahan, pakan, tenaga kerja, alat dan mesin.

#### A. Penggunaan Lahan

Lahan merupakan faktor produksi utama dalam usahatani budidaya ikan lele 3FARM karena lahan pada penelitian ini berupa tempat budidaya yaitu kolam pembenihan, kolam pembesaran, pondok rumah pekerja. Sehingga kesuksesan budidaya ikan lele 3FARM yang paling utama tergantung pada kondisi kolam dan berbagai sumberdaya disekitarnya meliputi sumberdaya non hayati (seperti air, iklim dan cuaca). Pada usaha budidaya ikan lele 3FARM ada 2 jenis kolam yang digunakan yaitu kolam petak dan kolam bundar.

### 1. Kolam Petak

Kolam petak pada budidaya ini digunakan sebagai tempat pembenihan ikan lele, satu kolam petak diisi dengan 2 indukan betina dan 2 jantan. Ukuran kolam petak adalah 2x1 m dengan tinggi 1 m berjumlah 52 kolam.

### 2. Kolam Bundar

Kolam bundar pada usaha budidaya ini digunakan sebagai tempat pembesaran ikan lele dimulai dengan benih ikan berukuran 5-7 cm sampai dengan ikan siap panen berusia 75 hari setelah tebar benih. Ukuran kolam bundar yaitu diameter 3 m dan tinggi berjumlah 6 kolam.

### B. Pakan

Pakan merupakan segala jenis bahan atau campuran bahan yang diberikan kepada ikan lele sebagai sumber nutrisi untuk menunjang pertumbuhan, perkembangan, reproduksi, dan kelangsungan hidupnya. Penggunaan pakan pada usaha budidaya ikan lele 3FARM ada dua macam yaitu pakan cacing dan pakan pellet. Pakan cacing yang digunakan adalah cacing sutra, sedangkan pakan pelet ada 4 jenis yaitu pelet tepung, pelet ukuran 500, 800, dan 1000. Penggunaan pakan dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8 Penggunaan Pakan Budidaya Ikan Lele 3FARM

| No | Pakan                 | Jumlah | Keterangan                 |
|----|-----------------------|--------|----------------------------|
| 1  | Cacing Sutra (kaleng) | 600    | Digunakan untuk benih      |
| 2  | Pelet Tepung (kg)     | 20     | Digunakan untuk benih      |
| 3  | Pelet 500 (kg)        | 100    | Digunakan untuk pembesaran |
| 4  | Pelet 800 (kg)        | 100    | Digunakan untuk pembesaran |
| 5  | Pelet 1000 (kg)       | 100    | Digunakan untuk pembesaran |

Pada Tabel 7 dapat dilihat penggunaan pellet pada proses pembenihan adalah pakan cacing sutra dan pellet tepung, sedangkan untuk kolam pembesaran adalah pellet ukuran 500, pellet ukuran 800, dan pellet ukuran 1000.

#### C. Tenaga kerja

Tenaga kerja merupakan faktor kunci pada keberhasilan usaha budidaya ikan lele, karena bagaimanapun juga tenaga kerja berperan dalam proses pembenihan dan pembesaran ikan lele. Tenaga kerja yang digunakan adalah tenaga kerja dalam keluarga (TKDK) berjumlah 2 orang untuk beberapa kegiatan seperti persiapan kolam, pemijahan, perawatan, sortasi, panen dan pasca panen. Adapun rincian penggunaan tenaga kerja berdasarkan jenis pekerjaan pada usaha budidaya ikan lele 3FARM dapat dilihat pada Tabel 9 .

Tabel 9 Penggunaan Tenaga Kerja Budidaya Ikan Lele 3FARM

| No | Uraian Kegiatan | Penggunaan TK<br>(Pria) berdasarkan kegiatan |
|----|-----------------|----------------------------------------------|
| 1. | Persiapan kolam | 2                                            |
| 2. | Pemijahan       | 1                                            |
| 3. | Perawatan       | 1                                            |
| 4. | Sortasi         | 2                                            |
| 5. | Panen           | 2                                            |
| 6. | Pasca Panen     | 2                                            |

Pada Tabel 9 dapat dilihat penggunaan tenaga kerja untuk kegiatan persiapan kolam menggunakan 2 tenaga kerja, pemijahan 1 tenaga kerja, perawatan 1 tenaga kerja, sortasi 2 tenaga kerja, panen 2 tenaga kerja dan pasca panen 2 tenaga kerja.

#### D. Penggunaan Alat dan Mesin

Alat dan mesin merupakan sarana produksi yang menunjang dalam kegiatan usaha budidaya ikan lele, karena dapat membantu pekerjaan menjadi lebih efektif dan efisien. Alat dan mesin yang digunakan dalam usaha budidaya ikan lele ada berbagai macam dengan jumlah 13 alat yang terdiri dari kolam, jaring, selang, paranet, pipa pvc, drum, ember, alat sortir dan mesin pompa air, . Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 9 berikut :

Tabel 10 Penggunaan Alat pada Usaha Budidaya Ikan Lele 3FARM

| No | Jenis Alat           | Satuan | Jumlah |
|----|----------------------|--------|--------|
| 1  | Ember                | Unit   | 4      |
| 2  | Pipa PVC (2/5 Inchi) | Meter  | 78     |
| 3  | Pipa PVC (3/4 Inchi) | Meter  | 144    |
| 4  | Selang               | Meter  | 200    |
| 5  | Paranet              | m2     | 30     |
| 6  | Jaring Kecil         | Unit   | 3      |
| 7  | Jaring Besar         | Unit   | 2      |
| 8  | Kolam Bundar         | Unit   | 6      |
| 9  | Pompa Air            | Unit   | 2      |
| 10 | Drum                 | Unit   | 1      |
| 11 | Lampu                | Unit   | 8      |
| 12 | Alat Sortir          | Unit   | 18     |
| 13 | Terpal               | m2     | 26     |

### 5.2.3 Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan akumulasi dari semua biaya-biaya yang dibutuhkan dalam proses produksi dengan tujuan untuk menghasilkan suatu produk atau barang. Biaya produksi harus diakumulasi secara cermat untuk kemudian dihitung dan dibandingkan dengan pendapatan kotor. Selisih pendapatan kotor dikurangi dengan biaya produksi akan menghasilkan pendapatan bersih atau total keuntungan yang dihasilkan.

Biaya produksi adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh pengusaha atau produsen untuk membeli faktor-faktor produksi dengan tujuan menghasilkan *output* atau produk. Pada usahatani budidaya terdapat biaya produksi yang terdiri dari biaya *variable* dan biaya tetap. Adapun biaya *variable* adalah biaya yang

terdiri dari biaya tenaga kerja dan biaya sarana produksi. Sedangkan biaya tetap adalah biaya penyusutan alat.

#### A. Biaya Tetap (Fixed Cost)

Biaya Tetap (*Fixed Cost*) merupakan biaya yang besar kecilnya tidak mengikuti produksi, sehingga peningkatan produksi dalam kadar kapasitas tertentu tidak akan mengubah besaran biaya tetap. Biaya tetap yang diperhitungkan dalam usaha budidaya ikan lele 3FARM dalam penelitian ini adalah penyusutan alat dan mesin (depresiasi) serta biaya pembuatan kolam.

##### 1. Penyusutan Alat

Penyusutan alat dan mesin merupakan alokasi biaya perolehan atau sebagian besar harga perolehan alat dan mesin selama masa pemanfaatannya (umur ekonomis). Adapun rincian mengenai biaya penyusutan tersebut dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 11 Biaya Penyusutan Alat pada Usaha Budidaya Ikan Lele

| No    | Jenis Alat           | Satuan | Jumlah | Harga (Rp/Unit) | Nilai (Rp/Unit) | UE | Penyusutan (Rp/Periode) |
|-------|----------------------|--------|--------|-----------------|-----------------|----|-------------------------|
| 1     | Pipa PVC (2/5 Inchi) | M      | 78     | 20.000          | 1.560.000       | 3  | 208.000                 |
| 2     | Pipa PVC (3/4 Inchi) | M      | 144    | 10.000          | 1.440.000       | 3  | 192.000                 |
| 3     | Selang               | M      | 200    | 38.000          | 7.600.000       | 3  | 1.013.333               |
| 4     | Paranet              | m2     | 30     | 9.000           | 270.000         | 3  | 36.000                  |
| 5     | Jaring Kecil         | Unit   | 3      | 20.000          | 60.000          | 3  | 8.000                   |
| 6     | Jaring Besar         | Unit   | 2      | 200.000         | 400.000         | 4  | 40.000                  |
| 7     | Kolam Bundar         | Unit   | 6      | 1.500.000       | 9.000.000       | 5  | 720.000                 |
| 8     | Pompa Air            | Unit   | 2      | 1.600.000       | 3.200.000       | 5  | 256.000                 |
| 9     | Lampu                | Unit   | 8      | 41.000          | 328.000         | 1  | 131.200                 |
| 10    | Alat Sortir          | Unit   | 18     | 80.000          | 1.440.000       | 2  | 288.000                 |
| 11    | Terpal               | m2     | 26     | 212.000         | 5.512.000       | 2  | 1.102.400               |
| 12    | Drum                 | Unit   | 1      | 625.000         | 625.000         | 5  | 50.000                  |
| 13    | Ember                | Unit   | 4      | 75.000          | 300.000         | 2  | 60.000                  |
| Total |                      |        |        |                 |                 |    | 4.104.933               |

Pada Tabel 9 menunjukkan bahwa alat dan mesin yang digunakan dalam usaha budidaya ikan lele 3FARM ini memiliki nilai susut tahunan dan berdasarkan periode produksi yaitu 6 bulan dengan total biaya Rp.4.104.933/periode produksi dan rata-rata biaya pada setiap alat adalah Rp.315.764/periode produksi

## 2. Pembuatan Kolam

Biaya pembuatan kolam petak berukuran  $2 \times 3$  meter sebanyak 52 unit merupakan salah satu komponen investasi utama dalam usaha budidaya ikan lele 3FARM. Setiap kolam memiliki biaya pembangunan sebesar Rp700.000 sehingga total biaya pembuatan seluruh kolam mencapai Rp.36.000.000. Kolam-kolam tersebut dapat digunakan hingga 10 tahun. Pada Usaha ini biaya pembuatan kolam petak untuk satu periode produksi yaitu Rp1.800.000/periode produksi. untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 14.

### B. Biaya Variabel (Variable Cost)

Biaya Variabel (*Variable Cost*) merupakan biaya besar kecilnya mengikuti jumlah produksi, sehingga apabila produksi meningkat maka otomatis biaya produksi juga meningkat. Biaya variabel dalam usaha budidaya ikan lele dalam penelitian ini meliputi biaya pembelian Indukan (betina dan jantan), pakan (cacing dan pelet), tenaga kerja dan biaya operasional listrik.

#### 1. Indukan Lele

Indukan merupakan salah satu faktor yang penting dalam menentukan tingkat produksi budidaya lele. Biaya pembelian Indukan lele pada usaha budidaya ini yaitu sebesar Rp.35.000/ekor dengan jumlah 104 ekor dan total biayanya sebesar Rp. 3.640.000 untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 11.

#### 2. Pakan

Pakan pada budidaya ikan lele 3FARM ini ada 5 macam dengan total biaya pembelian pakan sebesar Rp.73.700.000. untuk lebih jelasnya rincian biaya dapat dilihat pada Tabel 11 berikut :

Tabel 12 Jumlah Biaya Pakan Budidaya Ikan Lele

| No     | Jenis Pakan       | Satuan | jumlah | Harga (Rp/Unit) | Nilai (Rp/Unit) |
|--------|-------------------|--------|--------|-----------------|-----------------|
| 1      | Pakan cacing      | Kaleng | 600    | 17.000          | 10.200.000      |
| 2      | Pelet tepung      | Kg     | 20     | 200.000         | 4.000.000       |
| 3      | Pelet ukuran 800  | Kg     | 100    | 200.000         | 20.000.000      |
| 4      | Pelet ukuran 1000 | Kg     | 100    | 195.000         | 19.500.000      |
| 5      | Pelet ukuran 500  | Kg     | 100    | 200.000         | 20.000.000      |
| Jumlah |                   |        |        |                 | 73.700.000      |

### 3. Biaya operasional listrik

Biaya operasional listrik merupakan pengeluaran rutin yang diperlukan untuk mendukung kelancaran kegiatan usaha. Biaya ini mencakup penggunaan energi listrik untuk menjalankan peralatan, mesin, penerangan, serta kebutuhan operasional lainnya yang bergantung pada daya listrik. Besarnya biaya operasional listrik dipengaruhi oleh kapasitas daya yang terpasang, intensitas pemakaian, efisiensi peralatan, serta tarif listrik yang berlaku. Pada usaha ini biaya operasional listrik yang dimaksud adalah biaya pembelian token listrik selama 1 periode produksi yaitu sebesar Rp. 2000.000/periode produksi.

### 4. Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja merupakan salah satu komponen utama dalam struktur biaya produksi yang mencakup seluruh pengeluaran yang berkaitan dengan pemberian upah kepada pekerja atas jasa yang mereka berikan. Pada usaha budidaya ikan lele 3FARM biaya yang dikeluarkan selama satu periode produksi (6 bulan) dapat dilihat pada Tabel 12 :

Tabel 13 Biaya Tenaga Kerja pada Usaha Budidaya Ikan Lele 3FARM

| No                  | Jenis Kegiatan  | Tenaga Kerja Dalam Keluarga (TKDK) |     |     |            |            |                  |                     |
|---------------------|-----------------|------------------------------------|-----|-----|------------|------------|------------------|---------------------|
|                     |                 | HOK (P)                            |     |     |            |            |                  |                     |
|                     |                 | Jam                                | Org | Hr  | Jumlah Jam | Jumlah HOK | Upah TK (Rp/HOK) | Biaya Upah (Rp/HOK) |
| 1                   | Persiapan Kolam | 4                                  | 2   | 14  | 112        | 14         | 135.000          | 1.890.000           |
| 2                   | Pemijahan       | 4                                  | 1   | 5   | 20         | 2,5        | 135.000          | 337.500             |
| 3                   | Perawatan       | 4                                  | 1   | 106 | 424        | 53         | 135.000          | 7.155.000           |
| 4                   | Sortasi         | 8                                  | 2   | 7   | 112        | 14         | 135.000          | 1.890.000           |
| 5                   | Panen           | 8                                  | 2   | 14  | 224        | 28         | 135.000          | 3.780.000           |
| 6                   | Pasca Panen     | 4                                  | 2   | 14  | 112        | 14         | 135.000          | 1.890.000           |
| Jumlah (Rp/Periode) |                 |                                    |     |     |            | 125,5      |                  | 16.942.500          |

Tabel 13 menunjukan bahwa upah tenaga kerja yang dikeluarkan dalam usaha budidaya ikan lele 3FARM sebesar Rp.16.942.500/periode produksi yang meliputi kegiatan persiapan kolam, pemijahan, perawatan, sortasi, panen, dan pasca panen. Jumlah HOK sebesar 125,5 dan upah tenaga kerja 1HOK sebesar Rp. 135.000

#### C. Total Biaya

Total biaya merupakan keseluruhan pengeluaran yang dikeluarkan dalam proses produksi, baik secara langsung maupun tidak langsung, untuk

menghasilkan suatu barang atau jasa. Total biaya pada usaha budidaya ikan lele 3FARM dapat dilihat pada Tabel 14 :

Tabel 14 Total Biaya Produksi Budidaya Ikan lele 3FARM

| No | Uraian                      | jumlah (Rp/Periode Produksi) |
|----|-----------------------------|------------------------------|
| 1  | Biaya Tetap                 |                              |
|    | - Penyusutan Alsintan       | 4.104.933                    |
|    | - Kolam Petak               | 1.820.000                    |
|    | Sub Total 1                 | 5.924.933                    |
| 2  | Biaya Variabel              |                              |
|    | - Biaya Indukan Lele        | 3.640.000                    |
|    | - Biaya Pakan               | 77.340.000                   |
|    | - Biaya Tenaga Kerja        | 16.942.500                   |
|    | - Biaya Operasional Listrik | 2.000.000                    |
|    | Sub Total 2                 | 99.922.500                   |
|    | Total biaya produksi (1+2)  | 105.847.433                  |

Pada Tabel 14 dapat dilihat total biaya yang terdiri dari biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*) pada usaha budidaya ikan lele 3FARM sebesar Rp. 105.847.433/periode produksi (6 bulan) yang dimana biaya variabel sebesar Rp.99.922.500/periode produksi dan biaya tetap sebesar Rp.5.924.933/periode produksi.

#### 5.2.4. Produksi

Produksi adalah hasil yang diperoleh petani dari hasil panen dan pengelolaan usahatannya sekaligus menjadi tolak ukur besar kecilnya keuntungan yang akan diperhitungkan (Mubyarto, 1989). Produksi ikan lele dalam penelitian ada 2 jenis produksi yaitu benih ikan lele dan ikan lele konsumsi. Benih ikan lele diukur dalam ekor/periode produksi dan ikan lele

konsumsi diukur dalam kg/periode produksi. Panen benih ikan lele dilakukan oleh petani setelah umur ikan telah memasuki 45-60 hari atau berukuran 5-7 cm, sedangkan untuk ikan lele konsumsi dilakukan setelah umur ikan telah memasuki kurang lebih 60 hari setelah benih ditabur. Jumlah produksi pada usaha ini dapat pada Tabel 15 .

Tabel 15 Produksi Budidaya Ikan Lele 3FARM

| NO     | Produksi           | Jumlah  | Harga (Rp/unit) | Nilai (Rp/Unit) |
|--------|--------------------|---------|-----------------|-----------------|
| 1      | Benih (ekor)       | 995.000 | 250             | 248.750.000     |
| 2      | Ikan konsumsi (kg) | 1.000   | 20.000          | 20.000.000      |
| Jumlah |                    |         |                 | 268.750.000     |

Hasil produksi benih ikan lele 1 periode produksi adalah sebanyak 995.000 benih ikan lele dengan harga jual Rp. 250/ekor sedangkan untuk ikan lele konsumsi sebesar 1.000 kg dengan harga jual Rp.20.000/kg dan total pendapatan kotor nya sebesar Rp. 268.750.000

### 5.2.5 Pendapatan

Pendapatan pada usahatani ikan lele kolam terdiri dari pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Pendapatan bersih adalah pendapatan yang diterima oleh petani ikan lele setelah dikurangi dengan biaya produksi. Semakin tinggi jumlah produksi yang dihasilkan maka semakin tinggi pula pendapatan yang dihasilkan. Pendapatan kotor adalah jumlah produksi ikan lele yang diperoleh petani dikalikan dengan harga yang berlaku saat penjualan.

Berdasarkan Tabel 14 dapat diketahui bahwa total pendapatan kotor pada usahatani ikan lele 3FARM adalah Rp. 268.750.000/periode produksi, sedangkan

biaya produksi sebesar Rp.101.443.433/periode produksi, maka diperoleh pendapatan bersih sebesar Rp. 167.306.567/ periode produksi. Rincian pendapatan petani disajikan pada Tabel 14 dan Lampiran.

#### 5.2.6 Efisiensi Usahatani

RCR (*Return Cost Of Ratio*) adalah perbandingan antara penerimaan atas biaya dengan penerimaan untuk setiap rupiah yang dikeluarkan. i. Usahatani dikatakan menguntungkan jika nilai RCR lebih besar dari satu, sebaliknya jika RCR kurang dari satu dikatakan merugi dan jika satu maka hasilnya impas.

Tabel 16 Analisis Usahatani Ikan Lele 3FARM

| NO | Uraian                           | Jumlah (Rp/PeriodeProduksi) |
|----|----------------------------------|-----------------------------|
| 1  | Biaya Tetap                      |                             |
|    | - Penyusutan Alsintan            | 4.104.933                   |
|    | - Kolam Petak                    | 1.820.000                   |
|    | Sub-Total 1                      | 5.924.933                   |
| 2  | Biaya Variabel                   |                             |
|    | - Indukan Lele                   | 3.640.000                   |
|    | - Pakan                          | 77.340.000                  |
|    | - Listrik (Token)                | 2.000.000                   |
|    | - Biaya Tenaga Kerja             | 16.942.500                  |
|    | Sub-Total 2                      | 99.922.500                  |
|    | Total biaya produksi (1+2)       | 105.847.433                 |
| 3  | Produksi                         |                             |
|    | - benih (995.000 ekor)           | 248.750.000                 |
|    | - ikan lele konsumsi (1.000 kg)  | 20.000.000                  |
|    | Total produksi                   | 268.750.000                 |
| 4  | Harga benih (Rp/ekor)            | 250                         |
|    | Harga ikan lele konsumsi (Rp/Kg) | 20.000                      |
| 5  | Penerimaan                       | 268.750.000                 |
| 6  | Keuntungan                       | 162.902.567                 |
| 7  | Efisiensi Usahatani (RCR)        | 2,5                         |

Pada Tabel 16 dapat dilihat bahwa total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 105.847.433 sedangkan total penerimaan usaha budidaya ikan lele 3 FARM sebesar Rp. 268.750.000 dan nilai RCR nya adalah 2,5. Berdasarkan nilai RCR yang diperoleh yaitu sebesar 2,5 hal ini berarti setiap Rp. 1 biaya yang dikeluarkan akan memperoleh pendapatan sebesar Rp. 2,5. Dengan demikian bisa disimpulkan bahwa usahatani ikan lele 3FARM efisien secara ekonomi dan layak untuk diteruskan dan dikembangkan atau menguntungkan dan layak diusahakan.

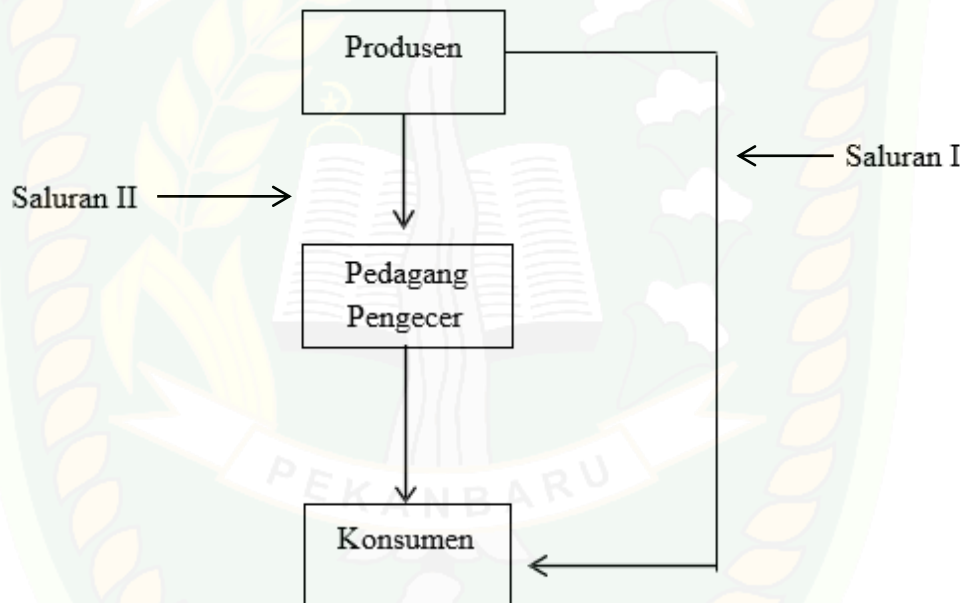
### **5.3 Analisis Pemasaran**

Peningkatan produksi pertanian harus dapat meningkatkan pendapatan petani khususnya dan sector pertanian. Kenaikan produksi pertanian tanpa diimbangi dengan sistem pemasaran yang baik akan membawa dampak buruk bagi petani karena dapat mengakibatkan penurunan pendapatan yang disebabkan oleh harga yang rendah (Suprpto, 2013).

#### **5.3.1 Lembaga dan Saluran Pemasaran**

Pemasaran merupakan kegiatan yang bertujuan untuk menyalurkan produk yang dihasilkan oleh produsen hingga sampai ke tangan konsumen. Dalam proses kegiatan pemasaran melibatkan lembaga pemasaran seperti pedagang pengumpul, pedagang pengecer dan termasuk pengusaha ikan itu sendiri. Saluran pemasaran merupakan rantai yang dilalui dalam memasarkan hasil produksi ikan lele dari produsen ke konsumen.

Terdapat dua saluran pemasaran ikan lele yang ada di usaha budidaya ikan lele 3ARM. Saluran I yaitu petani ikan menjual ikan ke konsumen yang datang langsung ketempat budidaya ikan. Saluran II yaitu petani menjual ikan lele ke pedagang pengecer yang datang kemudian menjual ikan tersebut ke konsumen. Saluran I disebut saluran dengan saluran langsung karena petani ikan menjual ikan langsung ke konsumen, sedangkan saluran II disebut dengan saluran tidak langsung karena menggunakan perantara yaitu pedagang pedagang pengecer (Gambar 2).



Gambar 2 Lembaga dan Saluran Pemasaran Ikan Lele

### 5.3.2 Fungsi Pemasaran

Menurut Saefudin dan Hanafiah (1986), fungsi pemasaran bekerja melalui lembaga pemasaran dan struktur pemasaran atau dalam kata lain fungsi pemasaran ini harus tamping dan dipecahkan oleh produsen dan mata rantai saluran-saluran

barang-barangnya. Fungsi pemasaran meliputi:

- 1) Fungsi pertukaran yang meliputi: penjualan dan pembelian,
- 2) Fungsi pengadaan fisik meliputi: penyimpanan, pengangkutan, dan
- 3) Fungsi pelancar yang meliputi: permodalan, penanggulungan resiko, standarisasi dan grading, serta informasi pasar.

fungsi pemasaran yang dilakukan oleh petani ikan, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer meliputi: fungsi penjualan, fungsi pembelian, fungsi penyimpanan, fungsi pengangkutan, fungsi permdalan, fungsi penanggulungan resiko, fungsi standarisasi dan grading, dan fungsi informasi pasar.

Tabel 17 Fungsi-Fungsi Pemasaran pada Budidaya Ikan Lele 3FARM

| No | Fungsi-Fungsi Pemasaran         | Petani | Pedagang Pengecer |
|----|---------------------------------|--------|-------------------|
| 1  | Fungsi Penjualan                | ✓      | ✓                 |
| 2  | Fungsi Pembelian                | -      | ✓                 |
| 3  | Fungsi Penyimpanan              | -      | ✓                 |
| 4  | Fungsi Pengangkutan             | -      | ✓                 |
| 5  | Fungsi Permodalan               | ✓      | ✓                 |
| 6  | Fungsi Penanggulungan Resiko    | ✓      | ✓                 |
| 7  | Fungsi Standarisasi dan Grading | ✓      | -                 |
| 8  | Fungsi Informasi Pasar          | ✓      | ✓                 |

#### A. Petani Ikan

Petani ikan tidak melakukan pembelian ikan lele. Karena didalam penelitian petani ikan yang berperan sebagai produsen ikan lele. Berdasarkan Tabel 6 fungsi-fungsi pemasaran pada tingkat petani ikan terbagi menjadi beberapa fungsi pemasaran yang dilakukan dan tidak dilakukan oleh petani ikan lele seperti:

1. Fungsi Penjualan : Petani ikan menjual langsung ke pedagang pengecer

dengan cara pedagang datang langsung ke lokasi budidaya, Pedagang pengecer membeli ikan lele mau pun benih langsung dari pedagang dengan menggunakan transaksi pembayaran secara tunai, Konsumen datang langsung ke tempat budidaya dengan menggunakan transaksi pembayaran secara tunai.

2. Fungsi permodalan: Petani menggunakan modal sendiri dalam menjalankan usahanya.
3. Fungsi penanggulangan resiko: Resiko kanibalisme pada ikan, resiko kematian pada benih ikan, resiko penurunan harga jual, dan resiko penambahan biaya untuk membeli pakan karena ikan yang berada di kolam belum laku terjual.
4. Fungsi Standarisasi dan Grading: Petani memberlakukan perbedaan harga sesuai dengan berat ikan, Pengelompokan ikan sesuai ukuran dilakukan untuk meminimalisir tingkat kanibalisme. Pada benih ikan dilakukan perbedaan ukuran panjang untuk menyesuaikan harga jual.
5. Fungsi Informasi Pasar: Petani ikan mencari informasi melalui pedagang, petani ikan lainnya, konsumen akhir dan social media.

#### B. Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer merupakan lembaga pemasaran terakhir dalam pemasaran ikan lele. Pedagang pengecer melakukan pembelian ikan ataupun benih dari petani langsung dan menjual kepada konsumen, hal ini terjadi karena tidak ada pedagang pengumpul dan pedagang pengecer bisa mendapatkan harga

awal dari petani.

1. Fungsi Penjualan : Pedagang pengecer ikan lele menyalurkan ikan lele segar dari peternak kepada konsumen akhir dengan cara yang cepat, mudah, dan terjangkau. Pedagang pengecer memastikan kualitas ikan tetap baik dan segar. Mereka juga memberikan pelayanan langsung kepada konsumen, mulai dari pemilihan ikan, penimbangan, hingga proses pembayaran yang praktis. Selain itu, pedagang pengecer turut membantu memperluas akses pasar bagi peternak dan memenuhi kebutuhan masyarakat akan ikan lele yang segar untuk konsumsi harian.
2. Fungsi pembelian : Fungsi pembelian pada pedagang pengecer ikan lele mencakup kegiatan memperoleh pasokan ikan lele dari peternak untuk memastikan ketersediaan stok yang cukup bagi konsumen. Selain itu, mereka mendapatkan harga awal dari peternak dan menentukan jumlah pembelian yang sesuai dengan kebutuhan permintaan harian, sehingga tidak terjadi kelebihan atau kekurangan stok.
3. Fungsi penyimpanan : Fungsi penyimpanan pada pedagang pengecer ikan lele bertujuan untuk menjaga kualitas dan kesegaran ikan sebelum dijual kepada konsumen. Dalam proses ini, pedagang biasanya menggunakan wadah atau bak penyimpanan berisi air bersih dan diganti secara berkala agar ikan tetap hidup dan sehat. Penyimpanan yang baik juga mencakup pengaturan kepadatan ikan agar tidak stres atau cepat mati.

4. Fungsi pengangkutan : Fungsi pengangkutan pada pedagang pengecer ikan lele merupakan kegiatan memindahkan ikan dari peternak menuju lokasi penjualan dengan cara yang aman dan efisien agar kualitas ikan tetap terjaga.
5. Fungsi permodalan: Fungsi permodalan pada pedagang pengecer ikan lele berkaitan dengan penyediaan dana yang dibutuhkan untuk menjalankan seluruh aktivitas usaha, mulai dari pembelian ikan, pengadaan wadah penyimpanan, alat pengangkutan, hingga biaya operasional harian.
6. Fungsi penanggulangan resiko: Resiko kanibalisme pada ikan, resiko kematian pada benih ikan, resiko penurunan harga jual , dan resiko penambahan biaya untuk membeli pakan karena ikan belum laku terjual.
7. Fungsi Informasi Pasar: Pedagang perlu memantau harga ikan lele di tingkat peternak maupun pasar konsumen, mengetahui tingkat permintaan harian. Informasi ini membantu pedagang menentukan waktu pembelian, menetapkan harga jual yang kompetitif, dan menyesuaikan jumlah stok agar tidak terjadi kelebihan atau kekurangan.

### **5.3.3 Biaya Pemasaran**

Biaya pemasaran adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pelaksanaan kegiatan yang berhubungan dengan penjualan hasil produksi dan jumlah pengeluaran oleh lembaga pemasaran. Tinggi rendahnya biaya pemasaran akan berpengaruh terhadap harga ditingkat produsen dan konsumen.

Saluran I pada pemasaran petani ikan lele mengeluarkan biaya pemasaran untuk biaya plastik dengan Rp 150,00/kg dan biaya timbangan sebesar Rp.230,00/kg dengan harga jual sebesar Rp 20.000/kg. hal ini dilakukan ketika petani menjual ikan lele kepada konsumen yang datang langsung ke lokasi budidaya. Sedangkan untuk penjualan benih petani mengeluarkan biaya pemasaran berupa biaya plastik sebesar Rp.5,00/ekor dan biaya oksigen sebesar Rp.6,00/ekor dengan harga jual rata-rata sebesar Rp. 250,00/ekor.

Pada saluran II rata-rata biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer dalam proses pemasaran ikan lele yaitu: biaya resiko ikan mati Rp. 500,00/kg, biaya *box styrofoam* Rp. 340,00/kg, biaya timbangan Rp. 230,00/kg, biaya plastic sebesar Rp. 150,00/kg dan biaya transportasi sebesar Rp.780,00/kg dengan total biaya Rp. 2.000,00/kg.

Total biaya rata-rata yang dikeluarkan pada saluran I yaitu sebesar Rp.391,00/kg, sedangkan total biaya yang dikeluarkan pada saluran II yaitu sebesar Rp 2.033,00/kg.

#### **5.3.4 Margin dan Profit Margin**

Margin pemasaran adalah selisih harga antara yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima produsen. Panjang pendeknya sebuah saluran pemasaran dapat mempengaruhi marginnya, semakin panjang saluran pemasaran maka semakin besar pula margin pemasarannya, sebab semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat didalamnya.

Profit margin adalah Selisih harga yang diterima oleh produsen dengan

harga yang dibayarkan oleh konsumen setelah dikurangi dengan biaya pemasaran disebut keuntungan pemasaran. Margin dan profit margin pemasaran pada usaha budidaya ikan lele 3FARM dapat dilihat pada Tabel 17 dan 18 berikut ini.

Tabel 18 Margin Pemasaran Ikan Lele konsumsi

| No | Uraian                        | Saluran I | Saluran II |
|----|-------------------------------|-----------|------------|
|    |                               | (Rp/kg)   | (Rp/Kg)    |
| A  | Petani (Produsen)             |           |            |
|    | Modal petani                  | 17.000,00 |            |
|    | Harga Jual                    | 20.000,00 | 20.000,00  |
|    | Biaya Pemasaran               |           |            |
|    | a. Biaya Plastik              | 150,00    |            |
|    | b. Timbangan                  | 230,00    |            |
|    | Total Biaya Pemasaran         | 380,00    |            |
|    | Profit Margin                 | 2.620,00  |            |
|    | Margin Pemasaran              | 3.000,00  |            |
|    | Harga Konsumen                | 20.000,00 |            |
| B  | Pedagang Pengecer             |           |            |
|    | Harga Beli                    |           | 20.000,00  |
|    | Biaya Pemasaran               |           |            |
|    | a. Biaya Risiko Ikan Mati     |           | 500,00     |
|    | b. Biaya <i>Box Styrofoam</i> |           | 340,00     |
|    | c. Biaya Timbangan            |           | 230,00     |
|    | d. Biaya Plastik              |           | 150,00     |
|    | e. Biaya Transportasi         |           | 780,00     |
|    | Total Biaya Pemasaran         |           | 2.000,00   |
|    | Profit Margin                 |           | 5000,00    |
|    | Margin Pemasaran              |           | 7.000,00   |
| D  | Harga Konsumen                |           | 27.000,00  |

Pada tabel dapat dilihat untuk penjualan ikan lele konsumsi pada saluran II margin pemasaran pada pedagang pengecer sebesar Rp. 7.000,00/Kg, total biaya pemasaran sebesar Rp. 2.000,00/kg dan profit margin sebesar Rp. 5.000,00/kg .

Tabel 19 Margin Pemasaran Benih Ikan Lele

| No | Uraian                | Saluran I | Saluran II |
|----|-----------------------|-----------|------------|
|    |                       | (Rp/ekor) | (Rp/ekor)  |
| A  | Petani (Produsen)     |           |            |
|    | Modal petani          | 100,00    |            |
|    | Harga Jual            | 250,00    | 250,00     |
|    | Biaya Pemasaran       |           |            |
|    | a. Biaya plastik      | 5,00      |            |
|    | b. Biaya Oksigen      | 6,00      |            |
|    | Total Biaya Pemasaran | 11,00     |            |
|    | Profit Margin         | 139,00    |            |
|    | Margin Pemasaran      | 150,00    |            |
|    | Harga Konsumen        | 250,00    |            |
| B  | Pedagang Pengecer     |           |            |
|    | Harga Beli            |           | 250,00     |
|    | Biaya Pemasaran       |           |            |
|    | a. Biaya Transportasi |           | 20,00      |
|    | b. Biaya Jerigen      |           | 8,00       |
|    | c. Biaya Bongkar Muat |           | 5,00       |
|    | Total Biaya Pemasaran |           | 33,00      |
|    | Profit Margin         |           | 67,00      |
|    | Margin Pemasaran      |           | 100        |
| C  | Harga Konsumen        |           | 350,00     |

Pada Tabel 16 dapat dilihat untuk pemasaran benih ikan lele pada saluran II margin pemasaran pada pedagang pengecer sebesar Rp. 100,00/ekor, total biaya pemasaran sebesar Rp. 33,00/ekor dan profit margin sebesar Rp. 67,00/ekor.

#### IV. KESIMPULAN DAN SARAN

##### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat ditarik beberapa kesimpulan utama sebagai berikut:

1. Karakteristik Petani budidaya ikan lele 3FARM memiliki umur yang masih produktif yaitu 62 tahun, tingkat pendidikan adalah sekolah menengah akhir (SMA) selama 12 tahun, pengalaman berusaha yang cukup lama dalam menjalankan usahanya yaitu selama 5 tahun, dan jumlah tanggungan anggota keluarga yaitu 1 jiwa. Usaha budidaya ikan lele 3FARM berlokasi di Desa Pagaran Tapah, Kecamatan Pagaran Tapah Darussalam. Usaha 3FARM dikategorikan sebagai usaha skala menengah yang menggunakan modal sendiri dan berfokus pada kegiatan pembenihan dan pembesaran ikan lele dengan luas lahan 0,5 ha yang terdiri dari 52 kolam petak, 6 kolam bundar, dan rumah pekerja.
2. Teknologi budidaya yang dilakukan adalah persiapan kolam, pemijahan, perawatan benih, sortasi benih, panen benih, penebaran benih pada kolam pembesaran, sortasi ikan lele, perawatan pada kolam pembesaran, dan panen ikan lele konsumsi. Biaya produksi yang dikeluarkan selama 1 periode produksi sebesar Rp. 105.847.433 , produksi yang dihasilkan selama 1 periode produksi sebanyak 995.000 benih dan 1.000 kg ikan lele konsumsi, jumlah pendapatan kotor yang diperoleh sebesar Rp.

268.750.000/periode produksi, pendapatan bersih sebesar Rp. 162.902.567 dan nilai RCR yang didapat adalah 2,5.

3. Lembaga dan saluran pemasaran yang digunakan oleh budidaya ikan lele 3FARM tergolong pendek, yaitu dari produsen langsung ke pedagang pengecer dan konsumen akhir. Fungsi pemasaran yang dilakukan meliputi fungsi penjualan, pembelian, penyimpanan, pengangkutan, permodalan, penanggungan resiko, standarisasi dan grading, serta fungsi informasi pasar. Biaya pemasaran pada usaha ini sebesar Rp. 2000/kg untuk ikan lele konsumsi dan Rp.33/ekor untuk benih ikan lele, margin pemasaran pada benih ikan yaitu Rp. 100/ekor dan profit marginnya sebesar Rp. 67/ekor, sedangkan untuk ikan lele konsumsi margin pemasarannya adalah Rp. 7.000/kg dan profit margin yang diperoleh sebesar Rp. 5.000/kg.

## **6.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah diperoleh, berikut adalah beberapa saran yang dapat diajukan:

1. Bagi Pengusaha (Budidaya Ikan lele 3FARM):
  - Mengingat usaha telah dinyatakan layak secara dan menguntungkan, disarankan agar mempertahankan dan meningkatkan skala produksi (misalnya, menambah jumlah kolam atau meningkatkan kepadatan tebar) untuk memaksimalkan keuntungan,
  - Perlu dipertimbangkan diversifikasi saluran pemasaran yang lebih luas, seperti menjalin kerja sama langsung dengan rumah makan atau

restoran, atau memanfaatkan media sosial/platform daring untuk penjualan langsung ke konsumen (Business-to-Consumer), yang berpotensi meningkatkan profit margin.

2. Bagi Pemerintah Daerah (Dinas Perikanan):

- Pemerintah daerah diharapkan dapat memberikan pendampingan dan pelatihan secara berkala, terutama dalam aspek teknologi budidaya yang lebih efisien dan strategi pemasaran modern, guna mendukung peningkatan kualitas dan kuantitas produksi petani lele di Desa Pagaran Tapah.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya:

- Disarankan untuk melakukan penelitian lanjutan yang lebih mendalam mengenai analisis risiko budidaya ikan lele, khususnya terkait fluktuasi harga pakan dan harga jual ikan lele, serta membandingkan efisiensi usaha lele pada berbagai skala usaha (mikro, kecil, dan menengah) di wilayah yang sama atau berbeda.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alfahdy, M. 2021. Analisis kelayakan usaha dengan pendekatan *revenue cost* pada Lily Tumpeng Catering Ponorogo.
- Afiyah. 2015. Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry (Studi Kasus pada Home Industry Cokelat ‘Cozy’ Kademangan Blitar). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 23(1): 1–11.
- Arsyad, K. 2005. Sumber Pertumbuhan Produksi untuk Kopi. Departemen Pertanian Bogor, Bogor
- Badan Pusat Statistik. 2020. Kecamatan Pagaran Tapah Dalam Angka. Kabupaten Rokan Hulu, Pagaran Tapah
- Badan Pusat Statistik. 2018. Klasifikasi Umur Menurut Kelompok Umur Dan Jenis Kelamin Indonesia, Jakarta
- Hanafiah dan Saefudin, 1986. *Tataniaga Hasil Perikanan*. UI Press, Jakarta
- Hasyim, H. 2006. Analisis Hubungan Karakteristik Petani Kopi terhadap Pendapatan (Studi Kasus: Desa Dolok Saribu Kecamatan Paguran Kabupaten Tapanuli Utara). *Jurnal Komunikasi Penelitian*, 18(1), 22–27.
- Ibrahim. Y. H. M. 2009. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Revisi. PT. Rineka Cipta, Jakarta.
- Istiyanti, E. 2010. Efisiensi Pemasaran Cabai Merah Keriting di Kecamatan Ngemplak Kabupaten Sleman. *Mapeta*, 12(2): 116-124.
- Jumingan. 2009. *Study Kelayakan Bisnis : Teori dan Pembuatan Proposal Kelayakan* (Edisi 1). Bumi Aksara, Jakarta
- Kasmir dan Jakfar. 2016. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi revisi. Kencana Prenada Media Group, Jakarta
- Kotler, P. 2007. *Manajemen Pemasaran*. PT. Prenhalindo, Jakarta.
- Kusuma, H. 2006. Dampak Manajemen Laba terhadap Relevansi Informasi Akuntansi: Bukti Empiris dari Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*
- Latiffah, B. 2020. Analisis Usahatani dan Pemasaran Ikan Lele Kolam Bundar di Kampung Pangkalan Makmur Kecamatan Dayun Kabupaten Siak (Studi Kasus pada Kelompok Tani Jaya Mandiri). Skripsi. Fakultas Pertanian

Universitas Islam Riau. [Tidak dipublikasikan], Pekanbaru

Liana, L. 2015. Analisis Usaha Budidaya Perikanan Air Tawar di Kabupaten Kampar Provinsi Riau. *Jurnal Dinamika Pertanian*, 30 (1): 1-8

Liana, L., S. Bahri., dan Tibrani. 2014. Analisis Kelayakan Usaha Budidaya Ikan Lemak Dalam Keramba Di Desa Tanjung Belit Air Tiris Kecamatan Kampar Kabupaten Kampar. *Jurnal Dinamika Pertanian*, 30: 53-60

Listyawan, A. 2011. Pengaruh Modal Usaha, Tingkat Pendidikan, dan Sikap Kewirausahaan terhadap Pendapatan Usaha Pengusaha Industri Kerajinan Perak Di Desa Sodo Kecamatan Paliyan Kabupaten Gunung Kidul. Skripsi: Universitas Negeri Yogyakarta, Yogyakarta

Lubis, A. 2023. Analisis Pendapatan dan Kelayakan Usahatani Buah Melon Kuning ( *Cucumis Melo Var Alisha* ). Skripsi. Universitas Medan Area, Medan

Mankiw, N. G. 2018. *Principles of Economics* (8th ed.). Cengage Learning, Boston

Martani, Dwi. 2016. Akuntansi Keuangan Menengah edisi 2 buku 1. Salemba Empat, Jakarta

Mulyadi. 2009. Akuntansi Biaya. STIE YPKPN, Yogyakarta

Najiyati, S. 2001. Memelihara Lele Dumbo di Kolam Taman. Penebar Swadaya, Jakarta.

Rahayu, R. 2012. Analisis Usaha Budidaya Dan Pemasaran Ikan Lele di Kecamatan Sabak Auh Kabupaten Siak. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Islam Riau, Pekanbaru. (Tidak dipublikasikan).

Schumpeter. 2012. Analisis Biaya Pendapatan dan Kelayakan. *Journal on Social Economic of Agriculture and Agribusiness* 3 (8): 65-80.

Sitorus, P. S. R. 2001. Pengertian sumberdaya lahan (*land resources*). Dalam Tugas individu: Sumberdaya lahan [Teks tidak dipublikasikan], Universitas Hasanuddin, Makassar

Soekartawi, 1993, Agribisnis Teori dan Aplikasi, Raja Garfindo Persaba, Jakarta

Soekartawi, 1995. Ilmu Usahatani dan Penelitian Untuk Perkembangan Petani

Kecil. UI-Press, Jakarta

Soekartawi. 2002. Analisis Usahatani. Universitas Indonesia. Jakarta

Sugiyono. 2002. Metode Penelitian Administrasi. Alfabeta, Bandung

Sukirno, S. 2013. Pengantar Teori Makro Ekonomi. FEUI, Jakarta

Supriono 2018. Analisi Kelayakan R/C Ratio Yogyakarta Jurnal Pertanian. 8: 23-4

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

Suratiah, K. 2008. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya, Jakarta.

Syahrial, T. 2017. Analisis Usaha Budidaya Ikan Lele (*Clarias sp*) Dalam Kolam di Kecamatan Minas Kabupaten Siak Provinsi Riau. 4(1): 1-15

Syamsidar. 2016. Budidaya Ikan Lele di Kolam Terpal. Penebar Swadaya, Jakarta

Tarigan, M. R. M., A.S. Nasution., D.H. Saragih., S. Yurinanda., T.N. Aqmarina., dan N. Fadillah. 2024. Analisis Budidaya Pembenihan Ikan Lele Di Kawasan Agribisnis Hortikultura Desa Bangun Sari. Jurnal Perikanan Unram, 13(2), 531–540.

Ubaidillah, M. R. S. Al. 2024. Jurnal ekonomi bisnis dan kewirausahaan. Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan.(3), 65–71.

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 Identitas Responden

#### A. Pemilik Usaha sekaligus tenaga kerja

1. Nama : Turiman
2. Jenis kelamin\* : Laki-laki
3. Umur : 62 Tahun
4. Lama pendidikan : 12 Tahun
5. Mata Pencarian Pokok : Petani kebun kelapa sawit
6. Mata Pencarian Sampingan : usaha budidaya ikan lele 3FARM
7. Pengalaman Usahatani : 5 Tahun
8. Stats Dalam Keluarga : Kepala Keluarga
9. Jumlah Tanggungan Keluarga : 1 Jiwa

#### B. Tenaga Kerja

1. Nama : Suedi
2. Jenis kelamin\* : Laki-laki
3. Umur : 35 Tahun
4. Lama pendidikan : 12 Tahun
5. Mata Pencarian : Bekerja di budidaya ikan lele 3FARM
6. Mata pencarian sampingan : Buruh tani
7. Pengalaman Usahatani : 2 Tahun
8. Stats Dalam Keluarga : Kepala Keluarga
9. Jumlah Tanggungan Keluarga : 2 Jiwa

## Lampiran 2 Profil Usaha

|                        |                                           |
|------------------------|-------------------------------------------|
| Nama pemilik           | : Turiman                                 |
| Nama Usaha             | : Budidaya Ikan Lele 3FARM                |
| Tahun didirikan        | : 2022                                    |
| Luas Lahan             | : 0,5 hektar                              |
| produk yang dihasilkan | : Benih ikan Lele<br>: Ikan lele Konsumsi |
| Sumber modal           | : Pribadi                                 |
| Bentuk Badan Hukum     | : Perorangan atau swadaya                 |

Tabel Penyusutan Alat

| No     | Jenis Alat             | Satuan | Jumlah | Harga<br>(Rp/Unit) | Nilai<br>(Rp/Unit) | Umur<br>Ekonomis | Penyusutan<br>(Rp/Thn) | Penyusutan<br>(Rp/Periode) |
|--------|------------------------|--------|--------|--------------------|--------------------|------------------|------------------------|----------------------------|
| 1      | kolam ikan petak 2x3 m | unit   | 52     | 700.000            | 36.400.000         | 10               | 2.912.000              | 1.456.000                  |
| 2      | pipa pvc (2/5 inci)    | m      | 78     | 20.000             | 1.560.000          | 3                | 416.000                | 208.000                    |
| 3      | pipa pvc (3/4 inci)    | m      | 144    | 10.000             | 1.440.000          | 3                | 384.000                | 192.000                    |
| 4      | selang                 | m      | 200    | 38.000             | 7.600.000          | 3                | 2.026.667              | 1.013.333                  |
| 5      | paranet                | m2     | 30     | 9.000              | 270.000            | 3                | 72.000                 | 36.000                     |
| 6      | jaring kecil           | unit   | 3      | 20.000             | 60.000             | 3                | 16.000                 | 8.000                      |
| 7      | jaring besar           | unit   | 2      | 200.000            | 400.000            | 4                | 80.000                 | 40.000                     |
| 8      | kolam bundar           | unit   | 6      | 1.500.000          | 9.000.000          | 5                | 1.440.000              | 720.000                    |
| 9      | pompa air              | unit   | 2      | 1.600.000          | 3.200.000          | 5                | 512.000                | 256.000                    |
| 10     | Lampu                  | unit   | 8      | 41.000             | 328.000            | 1                | 262.400                | 131.200                    |
| 11     | alat sortir            | unit   | 18     | 80.000             | 1.440.000          | 2                | 576.000                | 288.000                    |
| 12     | Terpal                 | m2     | 26     | 212.000            | 5.512.000          | 2                | 2.204.800              | 1.102.400                  |
| 13     | Drum                   | unit   | 1      | 625.000            | 625.000            | 5                | 100.000                | 50.000                     |
| 14     | Ember                  | unit   | 4      | 75.000             | 300.000            | 2                | 120.000                | 60.000                     |
| Jumlah |                        |        |        |                    | -                  |                  | 14.321.867             | 7.160.933                  |

Lampiran 3 Tabel Sarana Produksi

| No     | Saprodi           | Satuan | jumlah | Harga<br>(Rp/Unit) | Nilai (Rp/Unit) |
|--------|-------------------|--------|--------|--------------------|-----------------|
| 1      | Indukan lele      | ekor   | 104    | 35.000             | 3.640.000       |
| 2      | Pakan cacing      | kaleng | 600    | 17.000             | 10.200.000      |
| 3      | Pelet tepung      | kg     | 20     | 200.000            | 4.000.000       |
| 4      | Pelet ukuran 800  | kg     | 100    | 200.000            | 20.000.000      |
| 5      | Pelet ukuran 1000 | kg     | 100    | 195.000            | 19.500.000      |
| 6      | Pelet ukuran 500  | kg     | 100    | 200.000            | 20.000.000      |
| Jumlah |                   |        |        |                    | 77.340.000      |

Lampiran 4 Tabel Biaya Tenaga Kerja (HOK)

| No                  | Jenis Kegiatan  | Tenaga Kerja Dalam Keluarga (TKDK) |     |     |               |               |                     |                        |
|---------------------|-----------------|------------------------------------|-----|-----|---------------|---------------|---------------------|------------------------|
|                     |                 | HOK (P)                            |     |     |               |               |                     |                        |
|                     |                 | Jam                                | Org | Hr  | Jumlah<br>Jam | Jumlah<br>HOK | Upah TK<br>(Rp/HOK) | Biaya Upah<br>(Rp/HOK) |
| 1                   | persiapan kolam | 4                                  | 2   | 14  | 112           | 14            | 135,000             | 1,890,000              |
| 2                   | Pemijahan       | 4                                  | 1   | 5   | 20            | 2.5           | 135,000             | 337,500                |
| 3                   | Perawatan       | 4                                  | 1   | 106 | 424           | 53            | 135,000             | 7,155,000              |
| 4                   | Sortasi         | 8                                  | 2   | 7   | 112           | 14            | 135,000             | 1,890,000              |
| 5                   | panen           | 8                                  | 2   | 14  | 224           | 28            | 135,000             | 3,780,000              |
| 6                   | pasca panen     | 4                                  | 2   | 14  | 112           | 14            | 135,000             | 1,890,000              |
| Jumlah (Rp/Periode) |                 |                                    |     |     |               | 125.50        |                     | 16,942,500             |

Lampiran 5 Tabel Produksi dan pendapatan kotor

| NO     | Produksi      | satuan | Jumlah  | Harga (Rp/unit) | Nilai (Rp/Unit) |
|--------|---------------|--------|---------|-----------------|-----------------|
| 1      | Benih         | ekor   | 995.000 | 250             | 248.750.000     |
| 2      | Ikan konsumsi | Kg     | 1.000   | 20.000          | 20.000.000      |
| Jumlah |               |        |         |                 | 268.750.000     |

Lampiran 6 Tabel Analisis Usaha

| NO | Uraian                           | jumlah (Rp) |
|----|----------------------------------|-------------|
| 1  | Biaya Tetap                      |             |
|    | - Penyusutan Alsintan            | 4.104.933   |
|    | - Kolam Petak                    | 1.820.000   |
|    | Sub-Total 1                      | 5.924.933   |
| 2  | Biaya Variabel                   |             |
|    | - Indukan Lele                   | 3.640.000   |
|    | - Pakan                          | 77.340.000  |
|    | - Listrik (Token)                | 2.000.000   |
|    | - Biaya Tenaga Kerja             | 16.942.500  |
|    | Sub-Total 2                      | 99.922.500  |
|    | Total biaya produksi (1+2)       | 105.847.433 |
| 3  | Produksi                         |             |
|    | - benih (995.000 ekor)           | 248.750.000 |
|    | - ikan lele konsumsi (1.000 kg)  | 20.000.000  |
|    | Total produksi                   | 268.750.000 |
| 4  | Harga benih (Rp/ekor)            | 250         |
|    | Harga ikan lele konsumsi (Rp/Kg) | 20.000      |
| 5  | Penerimaan                       | 268.750.000 |
| 6  | Keuntungan                       | 162.902.567 |
| 7  | Efisiensi Usahatani (RCR)        | 2,5         |

## Lampiran 7 Dokumentasi Penelitian



**Kolam Bundar (Pembesaran Ikan)**



**Tempat Budidaya**



**Kolam Petak (Pembenihan)**



**Pakan Pelet**



**Produk Ikan Lele**



**Produk Benih ikan Lele**



**Pedagang pengecer**



**Pemilik Usaha (kiri) dan Tenaga Kerja (kanan)**