

**SISTEM AGRIBISNIS PEMBENIHAN IKAN NILA
(*Oreochromis Niloticus*) DI KECAMATAN TENAYAN RAYA KOTA
PEKANBARU
OLEH:**

AFRI ZULHARDI
NPM: 154210426

SKRIPSI

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



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

PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dan Allah mengeluarkan kamu dari perut ibumu dalam keadaan tidak mengetahui sesuatu pun, dan Dia memberi kamu pendengaran, penglihatan dan hati, agar kamu bersyukur (QS. Al-Nahl:78)

(Apakah kamu hai orang musyrik yang lebih beruntung) ataukah orang yang beribadat di waktu-waktu malam dengan sujud dan berdiri, sedang ia takut kepada (azab) akhirat dan mengharapkan rahmat Tuhan-Nya? Katakanlah: “Adakah sama orang-orang yang mengetahui dengan orang-orang yang tidak mengetahui?”, Sesungguhnya orang yang barakallah yang dapat menerima pelajaran (QS. Az-zumar:9)

Asslamu’alaikum Warahmatullahi
Wabarakatuh
Alhamdulillah, Alhamdulillah,
Alhamdulillahirobbil’alamin...

Sujud syukur kepada Allah SWT. Tabur kasih sayangmu telah memberiku kekuatan. Atas karuniamu yang menjadikan pribadi yang berfikir, berilmu, beriman, bertaqwa dan bersabar. Sholawat dan salam kepada baginda Rasul Nabi Muhammad SAW, yang telah memberikan penerangan ilmu dari gelapnya pengetahuan.

Skripsi ini kupersembahkan kepada:

Kedua orangtua terbaikku (Jumadi dan Zuriani)

Terimakasih telah mengajarkan banyak hal, atas semua pengorbanan baik secara materi maupun dukungan. Maaf belum sepenuhnya bisa menjadi anak yang membanggakan bagi kalian.

Abang terhebatku

(Robi Suardi S.Psi dan Fitra Yanto S.T)

Abang terimakasih sudah mengorbankan banyak hal untuk afri, doa afri buat abang semoga abang bisa menjadi kepala keluarga yang baik dan sakinah mawaddah warohmah dimata Allah SWT, aamiin.

Kakak terhebatku

(Yesi Yusmirna S.Ip dan Novi Angraini S.P)

Kakakkuh terimakasih sudah mengorbankan banyak hal untuk afri, doa afri buat kakak semoga kakak lebih sayang dengan keluarga kecil kita ini dan menjadi wanita yang kuat dan taat dimata Allah SWT, aamiin

**Ibuk Pembimbing Dr. Ir. Marliati, M.Si, Ibuk penguji Ilma
Satriana Dewi, SP. M.Si dan Bapak Darus, SP, M.MA**

Terimakasih saya ucapkan kepada dosen pembimbing saya, yang selama ini banyak saya repotkan disela-sela jam istirahatnya. Teruntuk penguji, saya mengucapkan terimakasih banyak sudah bersedia memberikan ilmu-ilmu yang bermanfaat selama saya menuliskan skripsi ini.

Teman-teman seperjuangan kelas (K) angkatan 2015

Teman-temanku terimakasih banyak untuk banyak hal yang kalian berikan kepadaku, semoga moment bahagia selama kita kuliah dapat kita ingat selalu bahwa kita pernah ada dibangku yang sama. Sukses selalu untuk kalian, doaku menyertai.

Untuk Sahabatku (Sunan, Fakhrul, Prasetyo, David, dan chandra)

Support, dukungan bahkan doa kalian sangat berarti untukku, terimakasih sudah menjadi teman selama 4 tahun kita kuliah. Aku banyak kekurangan, semoga kita bisa bertemu lagi dilain waktu. Dan untuk semua pihak yang tidak disebutkan terimakasih atas doa-doa baiknya

BIOGRAFI PENULIS



Penulis adalah anak kelima dari lima bersaudara.

Lahir di Pekanbaru, Riau 27 April 1997 dari pasangan

Bapak Jumadi dan Ibu Zuriani. Penulis

menyelesaikan pendidikan Sekolah Dasar pada tahun

2009 di SDN 008 Rintis Kota Pekanbaru Riau. Pada

tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan kejenjang menengah pertama di SMPN 7 Kota Pekanbaru Riau dan selesai pada tahun 2012. Kemudian penulis

melanjutkan pendidikan ke Sekolah Menengah Kejuruan di SMKN Pertanian

Terpadu Provinsi Riau dan selesai pada tahun 2015. Pada tahun 2015

penulis melanjutkan kejenjang pendidikan Perguruan Tinggi di Program

Studi Agribisnis Strata Satu (S1) Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.

Pada tanggal 16 April 2020 penulis melakukan ujian komprehensif dan dinyatakan lulus ujian komprehensif dan berhak mendapatkan gelar Sarjana

Pertanian (SP) dengan judul skripsi “**Sistem Agribisnis Pembenihan Ikan**

Nila (*Oreochromis Niloticus*) Di Kecamatan Tenayan Raya Kota

Pekanbaru”

ABSTRAK

AFRI ZULHARDI (154210426) Sistem Agribisnis Pembenihan Ikan Nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. Dibawah bimbingan Ibu Dr.Ir. Marliati, M.si.

Peningkatan kebutuhan ikan mendorong masyarakat untuk manfaat dari ikan tersebut bahwa kebutuhan gizi untuk kesehatan baik untuk konsumsi bagi anak-anak untuk mencerdaskan dan mengurangi kekurangan gizi pada manusia. Penelitian ini bertujuan untuk: (1) karakteristik pengusaha benih ikan nila, (2) Subsistem penyediaan sarana produksi benih ikan nila, (3) Subsistem usahatani benih ikan nila, (4) Subsistem pemasaran usaha benih ikan nila. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey. Penelitian ini dilaksanakan di Kota Pekanbaru berdasarkan pertimbangan bahwa di Kota ini ada pengusaha benih ikan nila. Penelitian ini dilaksanakan selama 6 bulan dimulai dari bulan Juli sampai Desember 2019. Hasil penelitian menunjukkan karakteristik umur pengusaha benih ikan nila rata-rata 48 tahun, Pendidikan rata-rata SMA, pengalaman berusahatani rata-rata 15,6 tahun dan jumlah tanggungan rata-rata keluarga 4 jiwa. Profil usaha benih ikan nila merupakan usaha yang sangat baik dilakukan karena adanya faktor suhu di Pekanbaru yang iklimnya tropis dan usaha ini mempekerjakan orang sebanyak 2-3 orang. Rata-rata usaha benih ikan nila adalah usaha bisa dibidang pokok karena produksi yang sedikit. Melihat indikator 6T: tepat jenis, tepat mutu, tepat jumlah, tepat tempat, tepat harga, tepat waktu. Dari 6 indikator Rata-rata persentase dalam indikator 6T yaitu Benih sebesar (77,77%), pakan sebesar (77,77%), pestisida sebesar (83,33%) dan peralatan lainnya sebesar (77,77%). Subsistem usahatani menganalisis berupa biaya produksi pengusaha benih ikan nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru dengan rata-rata sebesar Rp. 2.676.318/produksi dan Rp.16.057.910/tahun,. Dimana rata-rata produksi pengusaha benih ikan nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru 20.000 ekor. Efisiensinya pengusaha benih ikan nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru sebesar 1,72 artinya setiap modal Rp 1,- mendapatkan pendapatan bersih Rp. 0,72. Subsistem pemasaran terdiri dari satu saluran dimana pembudidaya ke agen dan pembudidaya ke konsumen akhir dan persentase dari biaya petani budidaya sebesar 46,2% dengan total biaya yang digunakan sebesar Rp.77,6/ekor, profit keuntungan sebesar Rp.39,0 atau 18,0% dan total margin sebesar Rp. 116,6/ekor dari harga jual, dan efisiensi pemasaran sebesar 35,8%.

Kata kunci: *Pertanian, Benih Ikan Nila, Agribisnis, Subsistem*

ABSTRACT

AFRI ZULHARDI (154210426) Tilapia Hatchery Agribusiness System in Tenayan Raya District, Pekanbaru City. Under the guidance of Dr. Ir. Marliati, M.si.

The increase in the need for fish encourages people to benefit from the fish that the nutritional needs for health are good for consumption for children to educate and reduce nutritional deficiencies in humans. This research aims to: (1) characteristics of tilapia seed entrepreneurs, (2) subsystem of tilapia seed production facilities, (3) tilapia seed farming subsystem, (4) tilapia fish seed business marketing subsystem. The method used in this research is a survey method. This research was conducted in Pekanbaru City based on the consideration that in this city there are tilapia seed entrepreneurs. This research was conducted for 6 months starting from July to December 2019. The results showed that the average age of tilapia seed entrepreneurs was 48 years, average high school education, average farming experience 15.6 years and the average number of dependents. family of 4 souls. The profile of the tilapia seed business is a very good effort to do because of the temperature factor in Pekanbaru, which has a tropical climate and this business employs 2-3 people. The average tilapia seed business is arguably the main business because of the low production. Look at the 6T indicators: right type, right quality, right quantity, right place, right price, on time. From the 6 indicators, the average percentage in the 6T indicator is seeds (77.77%), feed (77.77%), pesticides (83.33%) and other equipment (77.77%). The farming subsystem analyzes the production costs of tilapia seed entrepreneurs in Tenayan Raya District, Pekanbaru City with an average of Rp. 2,676,318 / production and Rp. 16,057,910 / year ,. Where the average production of tilapia seed entrepreneurs in Tenayan Raya District, Pekanbaru City is 20,000 heads. The efficiency of tilapia seed entrepreneurs in Tenayan Raya Subdistrict, Pekanbaru City is 1.72, meaning that each capital is Rp. 1, - gets a net income of Rp. 0.72. The marketing subsystem consists of one channel where the cultivator goes to the agent and the cultivator to the final consumer and the percentage of the cost of the cultivation farmer is 46.2% with a total cost used of Rp.77.6 / head, profit profit of Rp. 39.0 or 18 , 0% and a total margin of Rp. 116.6 / head of the selling price, and marketing efficiency of 35.8%.

Keywords: Agriculture, Tilapia Seeds, Agribusiness, Subsystem

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah Subhanahu wa Ta'ala karena atas izin-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Sistem Agribisnis Pembenihan Ikan Nila (*Oreochromis Niloticus*) di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru”

Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terimakasih kepada ibu Dr. Ir. Marliati, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan bimbingan serta arahan dalam penulisan skripsi ini. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada Dekan Fakultas Pertanian, Ketua Prodi Agribisnis, Dosen dan Karyawan Tata Usaha Fakultas Pertanian UIR. Penulis juga mengucapkan rasa terimakasih kepada kedua orang tua dan teman-teman yang telah membantu, baik secara moril maupun materil.

Penulis telah berusaha semaksimal mungkin dalam penulisan skripsi ini. Penulis mengharapkan saran dan kritikan untuk perbaikan penulisan skripsi penelitian ini dimasa yang akan datang.

Pekanbaru, Maret 2020

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
1.4. Ruang Lingkup	6
II. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Usahatani dan Pemasaran Dalam Perspektif Islam	7
2.2. Pengertian Agribisnis dan Sistem Agribisnis	8
2.3. Subsistem Penyediaan Sarana Produksi	12
2.4. Subsistem Usahatani.....	13
2.4.1. Ikan Nila	16
2.4.2. Teknologi Budidaya	19
2.4.3. Penggunaan Faktor Produksi.....	28
2.4.4. Biaya.....	31
2.4.5. Produksi.....	32
2.4.6. Pendapatan.....	33
2.4.7. Efisiensi.....	34

2.5. Subsystem Pemasaran	35
2.5.1. Saluran Pemasaran.....	36
2.5.2. Fungsi-Fungsi Pemasaran.....	36
2.5.3. Biaya, Margin dan Efisiensi Pemasaran.....	40
2.6. Penelitian Terdahulu.....	41
2.7. Kerangka Pemikiran	47
III. METODOLOGI PENELITIAN	49
3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian	49
3.2. Teknik Penentuan Responden	49
3.3. Teknik Pengambilan Data	49
3.4. Konsep Oprasional	50
3.5. Analisis Data	53
3.5.1. Analisis Karakteristik Pengusaha Pembenuhan Ikan Nila dan Pedagang.....	53
3.5.2. Analisis Subsystem Penyediaan Sarana Produksi Pembenuhan ikan nila.....	53
3.5.3. Analisis Subsystem Usahatani.....	53
3.5.4. Analisis Subsystem Pemasaran	59
IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN	62
4.1. Letak Geogarfis Dan Topografi	62
4.2. Kependudukan	63
4.3. Keadaan Sosial dan Ekonomi	64
4.3.1. Pendidikan	64
4.3.2. Mata Pencaharian Penduduk.....	65
V. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	67
5.1. Karakteristik Pengusaha Benih Ikan Nila.....	67

5.1.1. Umur	67
5.1.2. Pendidikan	68
5.1.3. Jumlah Tanggungan Keluarga	69
5.1.4. Pengalaman Berusahatani	70
5.2. Profil Usaha	71
5.3. Subsistem Penyediaan Sarana Produksi	73
5.4. Subsistem Usahatani	75
5.4.1. Teknik Budidaya Benih Ikan Nila	75
5.4.2. Penggunaan Faktor Produksi	80
5.4.3. Analisis Usahatani, Biaya, Produksi, Pendapatan dan Efisiensi	84
5.5. Subsistem Pemasaran	86
5.5.1. Saluran dan Lembaga Pemasaran	87
5.5.2. Fungsi-Fungsi Pemasaran	87
5.5.3. Analisis Biaya, Margin, Profit keuntungan dan Efisiensi Pemasaran	90
5.6. Usahatani dan Pemasaran dalam Perspektif Islam	91
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	93
6.1. Kesimpulan	93
6.2. Saran	94
DAFTAR PUSTAKA	95
LAMPIRAN	99

DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
1. Produksi Perikanan Menurut Jenis di Provinsi Riau	2
2. Produksi Periknan Budidaya Berdasarkan Komoditas di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru	3
3. Kandungan Gizi Ikan Nila	19
4. Ketepatan Penyediaan Sarana Produksi	53
5. Teknologi Budidaya Benih Ikan Nila.....	54
6. Jumlah Desa/Kelurahan Dan Perangkat Kelurahan Menurut Kecamatan di Kota Pekanbaru, 2017	63
7. Jumlah Penduduk Dan Rasio Jenis Kelamin Berdasarkan Kecamatan di Kota Pekanbaru.....	64
8. Tingkat Pendidikan di Kota Pekanbaru Tahun 2017	65
9. Mata Pencaharian Penduduk di Kota Pekanbaru 2018.....	66
10. Distribusi Umur Pengusaha Benih Ikan Nila di Kecataman Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2019	68
11. Distribusi Pendidikan Pengusaha Benih Ikan Nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2019	69
12. Distribusi Jumlah Tanggungan Keluarga Pengusaha Benih Ikan Nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2019	70
13. Distribusi Pengalaman Berusahatani Pengusaha Benih Ikan Nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2019	71
14. Distribusi Penggunaan Sarana Produksi Benih Ikan Nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2019	74
15. Perbandingan Teknik Budidaya Pembenihan Ikan Nila di Lapangan Berdasarkan Teori Di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru .	76
16. Rata-Rata Penggunaan Sarana Produksi Benih Ikan Nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru 2019.....	82
17. Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Kegiatan Pada Usaha Benih Ikan Nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru.....	83

18. Biaya Produksi, Produksi, Pendapatan Dan Efisiensi Usahatani di Kecamatan Tenayan Kota Pekanbaru.....	84
19. Fungsi-Fungsi Pemasaran benih Ikan Nila di Tingkat Pembudidaya.....	88
20. Fungsi-Fungsi Pemasaran benih Ikan Nila di Tingkat Pengusaha	89
21. Jumlah Biaya, Margin, Profit Dan Efisiensi Pemasaran Usaha Benih Ikan Nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru	90



DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
1. Saluran Pemasaran	36
2. Kerangka Berfikir Penelitian	48
3. Saluran Pemasaran Usaha Benih Ikan Nila	87



DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Halaman
1. Identitas Pengusaha Sampel Dirinci Menurut Umur, Tingkat Pendidikan, Jumlah Tanggungan Keluarga Dan Pengalaman Berusahatani di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru	99
2. Ketepatan Penyediaan Sarana Produksi Usaha Benih Ikan Nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru	100
3. Distribusi Penggunaan Sarana Produksi Usaha Benih Ikan Nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru	101
4. Distribusi Penggunaan Biaya Sarana Produksi Benih Ikan Nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2019	102
5. Distribusi Data Penggunaan Tenaga Kerja Dalam Keluarga dan Luar Keluarga Berdasarkan Tahapan Kegiatan Pada Proses Benih Ikan Nila Per Produksi.....	103
6. Distribusi Data Penggunaan Tenaga Kerja Dalam Keluarga dan Luar Keluarga Berdasarkan Tahapan Kegiatan Pada Proses Benih Ikan Nila Per Produksi.....	104
7. Penggunaan Biaya Tenaga Kerja Pada Usaha Benih Ikan Nila Per Produksi di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru	105
8. Distribusi Biaya Penyusutan Alat-Alat Pada Proses Usaha Benih Ikan Nila Per Produksi Dan Per Tahun di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru	106
9. Rata -Rata Produksi Usaha Benih Ikan Nila Per Produksi Dan Per Tahun di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru	109
10. Distribusi Rerata Biaya Sarana Produksi, Penyusutan Alat, Biaya Tenaga Kerja, Biaya Variable, Pendapatan Kotor, Pendapatan Bersih Dan RCR Pada Usaha Benih Ikan Nila Per Produksi.....	110
11. Distribusi Rerata Biaya Sarana Produksi, Penyusutan Alat, Biaya Tenaga Kerja, Biaya Variable, Pendapatan Kotor, Pendapatan Bersih Dan RCR Pada Usaha Benih Ikan Nila Per Tahun.....	110

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Budidaya perikanan adalah usaha pemeliharaan dan pengembang biakan ikan atau organisme air lainnya. Budidaya perikanan disebut juga sebagai budidaya perairan atau akuakultur mengingat organisme air yang dibudidayakan bukan hanya dari jenis ikan saja tetapi juga organisme air lain seperti kerang, udang maupun tumbuhan air. Dalam hal ini perannya dalam menunjang persediaan pangan nasional, penciptaan pendapatan dan lapangan kerja. Dan disamping itu budidaya perikanan tersebut mendorong perkembangan ekonomi pedesaan dan memenuhi kebutuhan pangan.

Indonesia memiliki beberapa komoditas yang menjadi andalan dalam subsector budidaya perikanan yang dikembangkan dan menjadi focus dalam peningkatan produksi budidaya perikanan salah satunya ikan nila. Produksi budidaya perikanan Indonesia ke depan akan terus menaik dan meningkat dari tahun ke tahunnya. Hal ini tentu menjadi peluang yang cukup besar bagi Indonesia sebagai Negara dengan potensi akuakulturnya yang sangat besar untuk berkontribusi lebih besar dalam akuakultur dunia sebagai produsen ikan dunia.

Perairan tawar di Indonesia sangat luas dan berpotensi untuk usaha budidaya yang meliputi perairan umum seluas 141.690 hektar, sawah (mina padi) seluas 88.500 hektar dan perairan kolam seluas 375.800 hektar. Perairan umum seperti waduk, sungai, danau, rawa, saluran irigasi, payau, dan laut menyimpan berbagai kendala yang dapat mempengaruhi kualitas dari ikan yang dibudidayakan.

Ikan nila merupakan ikan air tawar yang berasal dari perairan tawar di Afrika. Ikan nila akhirnya menyebar luas ke berbagai negara dan dibudidayakan.

Negara-negara tersebut seperti Taiwan, Thailand, Vietnam, Bangladesh, dan Indonesia. di Asia sendiri penyebaran ikan nila mulanya terpusat di negara seperti Philipina dan Cina. Kemampuan Ikan Nila dalam beradaptasi dengan lingkungan barunya menjadikan ikan ini mudah menyebar dan menjadi primadona dalam dunia budidaya perairan, khususnya perairan tawar. Dan ikan nila pertama kali masuk di Indonesia yaitu di Jawa Barat dan merupakan ikan introduksi dari Taiwan pada tahun 1969.

Di Provinsi Riau permintaan pasar dalam negeri untuk kebutuhan hasil perikanan cenderung meningkat dari tahun ke tahun dilihat dari jumlah produksi perikanan menurut jenis di provinsi riau yang semakin meningkat.

Tabel 1. Produksi perikanan menurut jenis di Provinsi Riau (ton)

No	Tahun	Riau
1.	2014	54.560,5
2.	2015	55.709,1
3.	2016	60.603,8
4.	2017	81.783,2

Sumber: Badan Pusat Statistik Provinsi Riau 2018

Berdasarkan Tabel 1. Jumlah produksi perikanan setiap tahun mengalami peningkatan dari tahun 2014 dengan produksi 54.560,5 ton dan tahun 2017 dengan produksi 81.783,2.

Peningkatan kebutuhan ikan mendorong masyarakat untuk manfaat dari ikan tersebut bahwa kebutuhan gizi untuk guna kesehatan baik untuk di konsumsi

bagi anak-anak untuk mencerdaskan dan mengurangi kekurangan gizi pada manusia. Permintaan kebutuhan ikan dipasar yang diminati masyarakat salah satunya adalah ikan nila. Tidak hanya sektor pasar bahkan restoran dan beberapa rumah makan menyediakan menu makanan dengan menggunakan ikan nila sebagai lauk pauk maupun ikan nila tersebut dibakar, gulai atau digoreng. Untuk memenuhi pasokan pangan maka dari itu di perlukannya adanya pembudidayaan secara lebih intensif.

Pekanbaru merupakan ibukota Provinsi Riau. Sebagai pusat kota, jumlah penduduk di Kota Pekanbaru meningkat karena salah satu penyebabnya terdapat banyak universitas, sehingga banyak penduduk yang bermigrasi dari desa ke kota untuk melanjutkan pendidikan, berdagang dan berbisnis. Melihat dari kondisi ini jumlah konsumsi kebutuhan pangan tentu akan bertambah, salah satunya adalah konsumsi terhadap ikan air tawar.

Pekanbaru merupakan salah satu tempat membudidayakan ikan air tawar salah satunya ikan nila. Ikan nila mengandung gizi seperti ikan lain nya dan ikan nila ini baik dikonsumsi dikarenakan tergolong enak, lezat dan gurih. Sebagai ibukota Provinsi Riau, Kecamatan Tenayan Raya merupakan salah satu kecamatan yang berada di Kota Pekanbaru dan menghasilkan produksi budidaya ikan air tawar. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat di Tabel 2.

Tabel 2. Produksi perikanan budidaya air tawar berdasarkan komoditas di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru (Ton)

No	Komoditas	Jumlah Produksi Per tahun (Ton)			
		2017	2016	2014	2013
1	Patin	3.125,72	668,93	596,96	541,87
2	Lele	331,20	755,34	709,93	215,35
3	Nila	76,02	81,23	144,33	55,84
4	Gurami	52,06	15,83	16,96	5,43

Sumber: Badan Pusat Statistik Pekanbaru 2018

Berdasarkan Tabel 2, komoditi ikan patin jumlah produksi tahun 2017 sebesar 3.125,72 ton, ikan lele jumlah produksi tahun 2017 sebesar 331,20 ton, ikan nila jumlah produksi tahun 2017 sebesar 76,02 ton dan ikan gurami jumlah produksi tahun 2017 sebesar 52,06 ton. Dari ke empat jenis komoditi ikan air tawar ikan nila berada di posisi ketiga. Komoditi ikan patin dan ikan lele memiliki jumlah permintaan pasar yang sangat tinggi dikarenakan minat konsumen terhadap kebutuhan protein banyak terdapat dari ikan patin dan ikan lele jika dibandingkan dengan ikan nila.

Berdasarkan data produksi komoditi ikan air tawar di Kecamatan Tenayan Raya, penyediaan benih berasal dari 3 agen besar yang berada di Kecamatan Tenayan Raya antara lain: usaha Pak Edi, usaha Baziq Farm dan usaha Pak Hendrik. Analisis usaha yang dilakukan pada penelitian ini adalah untuk menganalisis sistem agribisnis pembenihan ikan nila karena analisis untuk sistem agribisnis pembenihan ikan patin dan ikan lele sudah sering dilakukan untuk itu

peneliti ingin melakukan penelitian dengan judul “Sistem Agribisnis Pembenihan Ikan Nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut::

1. Bagaimana karakteristik pengusaha dan profil usahatani pembenihan ikan nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru
2. Bagaimana subsistem penyediaan sarana produksi pembenihan usahatani ikan nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru
3. Bagaimana subsistem usahatani meliputi teknologi budidaya, faktor produksi, besar biaya, pendapatan dan efisiensi usahatani pembenihan ikan nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru.
4. Bagaimana susbsistem pemasaran meliputi saluran dan lembaga pemasaran, fungsi-fungsi, biaya, margin, profit margin dan efisiensi pemasaran usahatani pembenihan ikan nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru.

1.3. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui:

1. Karakteristik pengusaha dan profil usahatani pembenihan ikan nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru
2. Subsistem penyediaan sarana produksi pembenihan usahatani ikan nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru

3. Subsistem usahatani meliputi teknologi budidaya, faktor produksi, besar biaya, pendapatan dan efisiensi usahatani pembenihan ikan nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru.

4. Subsistem pemasaran meliputi saluran dan lembaga pemasaran, fungsi-fungsi, biaya, margin, profit margin dan efisiensi pemasaran usahatani pembenihan ikan nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru.

Adapun manfaat dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Memberikan sumbangan informasi dan pikiran bagi pembudidaya pembenihan ikan nila khususnya dalam menerapkan dan memutuskan agar terjadinya manajemen yang baik dalam bidang usaha pembudidayaan pembenihan ikan nila dimasa yang akan datang.
2. Bagi peneliti, dengan adanya penelitian ini penulis dapat mengetahui biaya, pendapatan dan efisiensi usahatani pembenihan ikan nila
3. Bagi instansi terkait diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan bagi pengambil keputusan dan kebijakan.

1.4. Ruang Lingkup

Ruang lingkup pada penelitian ini menganalisis Sistem Agribisnis Pembenihan Ikan Nila Di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru yang akan membahas mengenai : subsistem penyediaan sarana produksi pembenihan ikan nila, subsistem usahatani pembenihan ikan nila dan subsistem pemasaran pembenihan ikan nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru dan diruang lingkup penelitian ini bahwa pengusaha benih ikan nila ini meliputi 3 pengusaha dan tidak menjelaskan kelembagaan dikarenakan tidak adanya lembaga terkait dalam usaha melainkan usaha tersebut adalah individu.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Usahatani dan Pemasaran dalam Perspektif Islam

Pertanian mengajarkan sebuah proses untuk tercapainya sebuah keberhasilan yang berawal dari awal proses sampai akhir proses (panen). Pertanian juga mengajarkan kita untuk bersikap bertawakal (sikap berserah diri kepada Allah Sang Maha Pencipta).

Sikap tawakal dan pasrah adalah sikap wajib seorang hamba kepada Tuhannya. Tawakal hendaknya dilakukan selepas berusaha dan berjuang, maka yakinlah bahwa hasil tidak akan mengkhianti usaha. Usaha tersebut dilakukan secara bersungguh dan niat dari dalam diri agar menjalankannya lebih ikhlas.

Menurut prinsip Syariah, kegiatan pemasaran harus dilandasi semangat beribadah kepada Tuhan Sang Maha Pencipta, berusaha semaksimal mungkin untuk kesejahteraan Bersama, bukan untuk kepentingan pribadi sendiri.

Rasulullah Shallallahu 'alaihi wa sallam telah mengajarkan pada umatnya untuk berdagang dengan menjunjung tinggi etika keislaman, dalam beraktivitas ekonomi, umat Islam dilarang melakukan tindakan bathil. Namun harus melakukan kegiatan ekonomi yang dilakukan saling ridho, sebagaimana firman

Allah Ta'ala:

نُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً يَأْتِيهَا الَّذِينَ آمَنُوا

عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku

dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa ayat 29)

Adapun dalam memasarkan barang, seorang muslim dilarang menggunakan sumpah palsu sebagaimana dalam hadist berikut:

حَدَّثَنَا ابْنُ أَبِي عَدِيٍّ عَنْ شُعْبَةَ عَنِ الْعَلَاءِ وَابْنِ جَعْفَرٍ حَدَّثَنَا شُعْبَةُ
قَالَ سَمِعْتُ الْعَلَاءَ عَنْ أَبِيهِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ
عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لِكَيْفَ تَكْسِبُ قَالَ ابْنُ عَدِيٍّ وَابْنُ جَعْفَرٍ
جَعْفَرُ الْبَرَكَةِ

Nabi bersabda: “sumpah palsu (bombastis sehingga menjadikan laku barang yang dijual) mendatangkan keluasan tetapi menghilangkan pekerjaan.” Ibnu fajar berkata:”menghapus keberkahan”. (Matan lain: Bukhori 1945, Nasa’I 4385, Abu Daud 2897)

Dari hadist tersebut dapat dipahami bahwa dalam mempromosikan produk, seorang muslim tidak boleh berlebihan dengan penuh bombastis, dapat menyesatkan dan mengecoh konsumen. Jika suatu saat konsumen itu menyadari akan kebohongan suatu produk, maka secara pasti mereka akan meninggalkannya.

2.2. Pengertian Agribisnis dan Sistem Agribisnis

Kontribusi sektor pertanian terhadap pembangunan ekonomi secara relatif cenderung menurun, namun dari aspek sosial ekonomi masih tetap strategis.

Terpenuhinya kebutuhan pangan penduduk dengan jumlah dan mutu yang terjamin merupakan salah satu peranan sektor pertanian. Peranan sektor pertanian semakin berat, akibat pertambahan penduduk, berkurangnya lahan pertanian dan

minat masyarakat bekerja pada sektor pertanian yang semakin menurun dan persaingan pasar global (yasin dkk, 2002).

Menurut emawati (2011), agribisnis berasal dari kata agri (*agriculture*) artinya pertanian dan bisnis (usaha komersial). Agribisnis sama dengan suatu usaha bertujuan untuk mendapatkan keuntungan pada bidang pertanian (agroindustri hulu, pengolahan hasil, pemasaran dan jasa penunjang) serta bidang yang berhubungan dengan pertanian dalam arti luas.

Sedangkan menurut yasin (2002), agribisnis merupakan suatu sistem terdiri dari empat subsistem: `

1. Subsistem hulu (*up stream agribisnis*) meliputi kegiatan ekonomi yang menghasilkan dan memperdagangkan sarana produksi pertanian primer seperti industri pupuk, obat-obatan, benih/bibit, alat dan mesin pertanian serta produk industri lainnya.
2. Subsistem usahatani (*on farm agribisnis*) yang pada masa lalu disebut pertanian primer, merupakan kegiatan proses produksi mulai dari pengolahan tanah, penanaman sampai pada pemanenan dan pasca panen. Dengan kata lain, pada kegiatan usahatani melibatkan tiga komponen utama, yaitu: petani, tanah dan tanaman/ ternak/ ikan yang disebut dengan tri tunggal usahatani.
3. Subsistem agribisnis hilir (*down stream agribusiness*), yaitu kegiatan ekonomi yang mengelola hasil pertanian primer mejadi produk olahan, baik dalam bentuk siap untuk dimasak maupun dikonsumsi. beserta kegiatan pemasarannya baik pada pasar domestik maupun pasar internasional.
4. Subsistem pemasaran kegiatan yang dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan dan mengembangkan dalam pemasaran.

5. Subsistem jasa pelayan pendukung seperti lembaga keuangan dan pembiayaan, transportasi, penyuluhan dan layanan informasi agribisnis, penelitian dan pengembangan, kebijakan pemerintah, asuransi agribisnis dan lainnya.

Agribisnis sebagai suatu sistem berarti dalam kegiatan agribisnis harus memiliki jaringan dan prasarana yang turut mempengaruhi kegiatan agribisnis tersebut, seperti jalan raya, terminal agribisnis, pasar, bank, infrastruktur ekonomi lainnya penyuluh pendidik dan instansi pemerintah. Sebagai suatu sistem, setiap usaha agribisnis tidak dapat berkembang dengan sendirinya. Keragaman setiap usaha agribisnis dipengaruhi oleh usaha agribisnis dan prasarana terkait (Budianta, 2003)

Secara konsepnya sistem agribisnis dapat diartikan sebagai semua aktivitas, mulai dari kegiatan pengadaan dan penyaluran sarana produksi (input) sampai dengan pemasaran produk-produk yang dihasilkan oleh usahatani serta agroindustri, yang saling keterkaitan satu sama yang lain. Dengan demikian sistem agribisnis merupakan suatu sistem yang terdiri dari berbagai subsistem yaitu: subsistem pengadaan dan penyaluran sarana produksi, teknologi dan pengembangan sumberdaya manusia, subsistem budidaya dan usaha tani, subsistem pengolahan hasil pertanian atau agroindustri dan subsistem pemasaran hasil pertanian.

Sistem agribisnis adalah Secara konseptual Sistem Agribisnis adalah semua aktivitas mulai dari pengadaan dan penyaluran sarana produksi sampai kepada pemasaran produk-produk yang dihasilkan oleh usaha tani dan agroindustry yang saling terkait satu sama lain. Sistem agribisnis terdiri atas empat subsistem, yaitu:

(a) subsistem agribisnis hulu atau *downstream agribusiness*

(b) subsistem agribisnis usahatani atau *on-farm agribusiness*

(c) subsistem agribisnis hilir atau *upstream agribusines*

(d) subsistem jasa layanan pendukung agribisnis atau *supporting institution*

Berikut penjelasan masing masing subsistem sistem agribisnis

1. Subsistem agribisnis hulu (*upstream agribusiness*) (*off-farm*), Kegiatan ekonomi yang menyediakan sarana produksi bagi pertanian, seperti industri dan perdagangan agrokimia (pupuk, pestisida, dll), industri agrootomotif (mesin dan peralatan), dan industri benih/bibit.
2. Subsistem produksi/usahatani (*on-farm agribusiness*), kegiatan ekonomi yang menggunakan sarana produksi yang dihasilkan oleh subsistem agribisnis hulu untuk menghasilkan produk pertanian primer. Termasuk ke dalam subsistem usahatani ini adalah usaha tanaman pangan, usaha tanaman hortikultura, usaha tanaman obat-obatan, usaha perkebunan, usaha perikanan, usaha peternakan, dan kehutanan.
3. Subsistem agribisnis hilir (*down-stream agribusiness*) (*off-farm*), berupa kegiatan ekonomi yang mengolah produk pertanian primer menjadi produk olahan, baik produk antara maupun produk akhir, beserta kegiatan perdagangan di pasar domestik maupun di pasar internasional. Kegiatan ekonomi yang termasuk dalam subsistem agribisnis hilir ini antara lain adalah industri pengolahan makanan, industri pengolahan minuman, industri pengolahan serat (kayu, kulit, karet, sutera, jerami), industri jasa boga, industri farmasi dan bahan kecantikan, dan lain-lain beserta kegiatan perdagangannya.
4. Subsistem pemasaran hasil pertanian, subsistem pemasaran mencakup pemasaran hasil-hasil usahatani dan agroindustri baik untuk pasar domestik maupun ekspor. Kegiatan utama subsistem ini adalah pemantauan dan

pengembangan informasi pasar dan market intelligence pada pasar domestik dan pasar luar negeri.

5. Subsistem lembaga penunjang (*off-farm*), seluruh kegiatan yang menyediakan jasa bagi agribisnis, seperti lembaga keuangan, lembaga penelitian dan pengembangan, lembaga transportasi, lembaga pendidikan, dan lembaga pemerintah (kebijakan fiskal dan moneter, perdagangan internasional, kebijakan tata-ruang, serta kebijakan lainnya).

2.3. Subsistem Penyediaan Sarana Produksi

Soekartawi (2001), mengemukakan bahwa subsistem sarana produksi merupakan subsistem yang harus ada dan tetap ada dan tersedia karena sarana produksi merupakan input yang sangat berperan aktif dalam menjamin kelancaran kegiatan agribisnis. Beberapa kegiatan yang tercakup di dalamnya antara lain pengadaan dan penyaluran benih, pupuk, pestisida, alat dan mesin pertanian. kriteria yang diperhatikan dalam subsistem ini adalah ketepatan waktu, jumlah jenis, mutu dan harga. Semakin tepat ketersediaan sarana produksi maka kelancaran kegiatan agribisnis dan keterkaitan semua subsistem yang ada didalamnya diharapkan dapat berjalan dan lancar. Menurut saragih (2001), susistem sarana produksi mencakup semua kegiatan untuk memproduksi suatu barang dan menyalurkan input-input pertanian dalam artian yang sangat luas.

Usahataninya adalah ilmu yang mempelajari tentang cara petani mengelola input atau faktor-faktor produksi (tanah, tenaga kerja, modal, teknologi, pupuk, benih dan pestisida) dengan efektif, efisien dan kontinyu untuk menghasilkan produksi yang tinggi sehingga pendapatan usahataninya meningkat.

2.4. Subsistem Usaha Tani

Definisi usaha tani adalah ilmu yang mempelajari bagaimana mengalokasikan sumber daya yang dimiliki petani agar berjalan secara efektif dan efisien dan memanfaatkan sumber daya tersebut agar memperoleh keuntungan yang setinggi tingginya (Soekarwi, 2011)

Usaha tani adalah segala bentuk pengorganisasian dan pengelolaan asset serta tata cara yang dilakukan dalam bidang pertanian dengan tujuan untuk menambah kesejahteraan dan memperbaiki taraf kehidupan petani.

Usaha tani tidak hanya memiliki lingkup yang sempit dan berhubungan dengan pemikiran bercocok tanam saja, melainkan seluruh aspek yang ada didalam pertanian itu sendiri juga menjadi bagian dari usahatani, seperti:

A. Pembangunan pertanian berbasis agribisnis

Dalam sistem ini petani diarahkan untuk mendayagunakan keunggulan komparatif menjadi keunggulan kompetitif. Tujuan dari pembangunan pertanian agribisnis adalah:

- a) Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan para petani
- b) Menciptakan sistem ketahanan pangan
- c) Meningkatkan daya saing produk pertanian dalam pasar global

B. Pengembangan usahatani melalui sector pembudidayaan ikan

Dalam usaha ini petani dapat menambah pendapatannya melalui budidaya ikan yang bias dilakukan dikolam ataupun tambak dan keramba. Adapun tujuan usahatani adalah diperolehnya produksi setinggi mungkin dengan biaya serendah rendahnya. Usahatani yang baik adalah usahatani yang produktif dan efisien.

Usahatani yang produktif adalah usahatani yang memiliki produktifitas tinggi yang ditentukan oleh penggunaan faktor-faktor produksi pertanian atau

input seperti bibit, tenaga kerja, modal dan faktor-faktor produksi lainnya.

Usahatani yang efisien adalah usahatani yang secara ekonomis menguntungkan, biaya dan pengorbanan-pengorbanan yang dilakukan untuk produksi lebih kecil dari harga jual atau hasil penjualan yang diterima dari hasil produksi (Mubyarto, 1995).

Menurut Hernanto (1999), petani adalah manajer dalam kegiatan usahatani. Usahatani mempunyai empat unsure pokok yaitu

- a) Tanah
- b) Tenaga kerja
- c) Modal
- d) Manajemen

Pengoptimalkan faktor tersebut penting untuk mendapatkan usahatani yang efisien dan menguntungkan. Sistem usahatani mulai bergeser dari subsistem yang hanya untuk pemenuhan kebutuhan keluarga menjadi komersial untuk memperoleh keuntungan yang tinggi demi mencapai pendapatan yang layak.

Petani menjadi seorang pengusaha yang mengelola pengalokasian input dengan cara efisien untuk memperoleh produksi yang maksimal. Tujuan memaksimalkan produksi berguna bagi peningkatan keuntungan dari kegiatan usahatani. Kendala yang dihadapi petani yaitu keterbatasan iaya padahal keuntungan harus tetap dicapai, maka penggunaan biaya ditekan untuk memperoleh keuntungan yang besar (Mubyarto, 1995)

Tanah sangat berpengaruh terhadap pendapatan usahatani. Faktor-faktor tanah yang berpengaruh terhadap pendapatan usahatani adalah luas lahan garapan, kondisi fisik, fragmentasi tanah, lokasi tanah dari pusat perekonomian serta status

pengapusan tanah. Secara umum dikatakan, semakin luas lahan (yang digarap/ditanam), semakin besar jumlah produksi yang dihasilkan oleh lahan tersebut

(Rahim dan Diah, 2008)

Menurut Hernanto (1999), tenaga kerja merupakan faktor produksi kedua setelah tanah, dimana faktor yang mempengaruhi tenaga kerja adalah antara lain umur, pendidikan, keterampilan serta pengalaman berusahatani dan tingkat kesehatan.

Modal merupakan salah satu faktor produksi yang penting dalam produksi pertanian dalam arti sumbangnya dalam nilai produksi. Dalam pengertian ekonomi modal adalah barang atau uang yang bersama faktor produksi, tanah dan tenaga kerja dan faktor produksi lainnya menghasilkan barang-barang baru, yaitu hasil pertanian. Cara yang mudah dan paling tepat untuk mewujudkan pertanian dan peningkatan produksi adalah dengan memperbesar penggunaan modal, hal inilah yang menjawai usaha intensifikasi pertanian dengan penggunaan bibit unggul baru, pestisida, penggunaan pupuk dan investasi lainnya.

Upah pengelola adalah upah seseorang petani dalam mengelola suatu usahatannya (bukan upah tenaga kerja fisiknya). Petani mengorganisasikan, memimpin, mencatat dalam menjalankan usahatannya, dan patut diberikan

sejumlah upah (Soekartawi, 2005)

2.4.1. Ikan Nila

Ikan nila merupakan jenis ikan air tawar yang mempunyai nilai konsumsi cukup tinggi. Bentuk tubuh memanjang dan pipih ke samping dan warna putih kehitaman atau kemerahan. Ikan nila berasal dari Sungai Nil dan danau-danau sekitarnya. Sekarang ikan ini telah tersebar ke negara-negara di lima benua yang

beriklim tropis dan subtropis. Di wilayah yang beriklim dingin, ikan nila tidak dapat hidup baik. Ikan nila disukai oleh berbagai bangsa karena dagingnya enak dan tebal seperti daging ikan kakap merah.

Penanganan pasca panen ikan nila dapat dilakukan dengan cara penanganan ikan hidup maupun ikan segar (Syamssudin, 2001). Penanganan ikan hidup Adakalanya ikan konsumsi ini akan lebih mahal harganya bila dijual dalam keadaan hidup.

Terdapat tiga jenis ikan nila yang dikenal, yaitu nila biasa, nila merah (nirah) dan nila albino. Menurut Saanin (1984), ikan nila (*Oreochromis niloticus*) mempunyai

klasifikasi sebagai berikut:

Kingdom	: Animalia
Filum	: Chordata
Subfilum	: Vertebrata
Kelas	: Osteichthyes
Subkelas	: Acanthopterygii
Ordo	: Percomorphi
Subordo	: Percoidea
Famili	: Cichlidae
Genus	: Oreochromis

Spesies : *Oreochromis niloticus*

Ikan nila merupakan ikan konsumsi yang umum hidup di perairan tawar, terkadang ikan nila juga ditemukan hidup di perairan yang agak asin (payau). Ikan nila dikenal sebagai ikan yang bersifat euryhaline (dapat hidup pada kisaran salinitas yang lebar). Ikan nila mendiami berbagai habitat air tawar, termasuk saluran air yang dangkal, kolam, sungai dan danau.

Ikan nila dapat menjadi masalah sebagai spesies invasif pada habitat perairan hangat, tetapi sebaliknya pada daerah beriklim sedang karena ketidakmampuan ikan nila untuk bertahan hidup di perairan dingin, yang umumnya bersuhu di bawah 21 ° C (Harrysu, 2012).

Menurut Mudjiman (2001), Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*) adalah termasuk campuran ikan pemakan campuran (omnivora).

Ikan nila mempunyai kemampuan tumbuh secara normal pada kisaran suhu 14-38°C dengan suhu optimum bagi pertumbuhan dan perkembangannya yaitu 25-30°C. Pada suhu 14°C atau pada suhu tinggi 38°C pertumbuhan ikan nila akan terganggu. Pada suhu 6°C atau 42°C ikan nila akan mengalami kematian kandungan oksigen yang baik bagi ikan nila minimal 4mg/L, kandungan karbondioksida kurang dari 5mg/L dengan derajat keasaman (pH) berkisar 5-9 (Amri, 2003).

Menurut Santoso (1996), pH optimum bagi pertumbuhan nila yaitu antara 7-8 dan warna di sekujur tubuh ikan dipengaruhi lingkungan hidupnya.

Bila dibudidayakan di jaring terapung (perairan dalam) warna ikan lebih hitam atau gelap dibandingkan dengan ikan yang dibudidayakan di kolam (perairan dangkal). Pada perairan alam dan dalam sistem pemeliharaan ikan, konsentrasi karbondioksida diperlukan untuk proses fotosintesis oleh tanaman air. Nilai CO₂ ditentukan antara lain oleh pH dan suhu. Jumlah CO₂ di dalam perairan yang bertambah akan menekan aktivitas pernapasan ikan dan menghambat pengikatan oksigen oleh hemoglobin sehingga dapat membuat ikan menjadi stress.

Kandungan CO₂ dalam air untuk kegiatan pembesaran nila sebaiknya kurang dari 15 mg/liter.

Kandungan gizi yang ada di ikan nila sebagai berikut:

A. Protein

Protein diperlukan ikan dalam memelihara sel-sel tubuh, mengganti jaringan tubuh yang rusak, pembentukan jaringan, dan dapat dijadikan sebagai sumber energi cadangan.

B. Lemak

Lemak merupakan sumber energi utama dalam metabolisme, memelihara bentuk dan fungsi membran atau jaringan sel yang penting bagi organ tertentu, membantu dalam proses penyerapan vitamin, mempertahankan daya apung tubuh, dan sebagai antioksidan. Lemak pada pakan mempunyai peranan penting bagi ikan, karena berfungsi sebagai sumber energi dan asam lemak esensial.

C. Karbohidrat

Karbohidrat berfungsi sebagai sumber energi, kekurangan energi dapat berakibat negatif bagi pertumbuhan ikan.

D. Vitamin

Vitamin dalam pakan untuk pertumbuhan yang normal, perawatan tubuh, dan reproduksi. Vitamin adalah senyawa organik kompleks, biasanya ukuran molekulnya kecil. Vitamin dibutuhkan oleh tubuh dalam jumlah yang sedikit sehingga keberadaannya dalam pakan dalam jumlah yang sedikit pula (1–4% dari total komponen pakan).

E. Mineral

Fungsi utama mineral dalam tubuh ikan adalah untuk pembentukan struktur rangka, memelihara sistem koloid (tekanan osmosis, viskositas, difusi), dan regulasi keseimbangan asam basa.

Tabel 3. Komposisi ikan nila per 100 gram

No	Kandungan Gizi	Jumlah (gram)
1	Energi (kal)	89,00
2	Protein (g)	18,70
3	Lemak (g)	1,00
4	Besi (mg)	1,50
5	Kalsium (mg)	96,00
6	Fosfor (mg)	29,00

Sumber: Daftar Komposisi Bahan Makanan 2004

2.4.2. Teknologi Budidaya

Pembenihan ikan nila merupakan usaha budidaya yang sangat produktif. Meskipun jumlah telurnya relatif sedikit, namun frekuensi pemijahan ikan nila cukup sering. Ikan ini bisa dikawinkan setiap bulan, sampai usia produktifnya habis.

Ikan nila mudah memijah secara alami. Bahkan ikan ini gampang sekali memijah secara liar di kolam-kolam budidaya. Tidak seperti ikan mas atau ikan lele yang memerlukan banyak rekayasa. Pengaturan hanya diperlukan untuk mengelola agar pemijahan berlangsung terkendali.

Dengan pengelolaan yang tepat, pembenihan ikan nila akan menjadi usaha yang menguntungkan. Pada kesempatan kali ini akan diulas apa saja yang perlu dipersiapkan untuk memulai pembenihan ikan nila.

1. Tempat pembenihan ikan nila

Hal pertama yang harus disiapkan dalam pembenihan ikan nila adalah penyiapan tempat atau kolam budidaya. Terdapat empat tipe kolam yang dibutuhkan untuk pembenihan ikan nila, diantaranya:

- a) Kolam pemeliharaan indukan. Kolam ini digunakan untuk memelihara indukan jantan dan betina. Ikan jantan dan betina harus ditempatkan di kolam yang berbeda. Sehingga dibutuhkan setidaknya dua kolam pemeliharaan induk. Kolam tidak perlu terlalu luas, hanya saja harus cukup dalam untuk ikan dewasa, sekitar 100-140 cm.
- b) Kolam pemijahan. Kolam pemijahan digunakan untuk mengawinkan induk jantan dan betina. Jenis konstruksi kolam pemijahan ikan nila sebaiknya berlantai dasar tanah. Dasar kolam dilengkapi dengan kubangan-kubangan atau kemalir.
- c) Kolam pemeliharaan larva. Kolam ini diperlukan untuk memelihara larva ikan yang baru menetas. Tipe kolam yang digunakan bisa bak semen, kolam tanah atau hapa. Hapa merupakan jaring yang halus seperti kelambu yang dibuat mengapung di atas kolam. Persis seperti jaring apung di danau, namun ukurannya kecil. Hapa bisa diletakan di kolam pemijahan.
- Kolam pendederan benih. Kolam ini diperlukan untuk membesarkan benih ikan sampai ukuran 10-12 cm. Atau, sampai ikan nila kuat untuk dibesarkan di kolam budidaya pembesaran.

2. Pemilihan indukan ikan nila

Calon indukan untuk pembenihan ikan nila hendaknya menggunakan galur murni yang secara genetis memiliki sifat-sifat unggul. Dewasa ini indukan nila yang beredar di masyarakat banyak yang sudah mengalami penurunan kualitas.

Untuk mendapatkan indukan yang unggul, sebaiknya cari di tempat-tempat terpercaya seperti, BBPBAT (balai besar pengembangan budidaya air tawar) atau balai-balai perikanan setempat. Indukan nila matang *gonad* atau sudah siap

memijah, harganya cukup mahal. Untuk itu, kita bisa memelihara calon indukan sedari kecil hingga ikan siap untuk dipijahkan. Adapun ciri-ciri calon indukan nila yang baik adalah sebagai berikut:

- a) Merupakan galur murni dan berasal dari keturunan yang berbeda.
- b) Kondisinya sehat dan bentuk badannya normal (tidak cacat).
- c) Sisik besar, susunannya rapi.
- d) Bagian kepala relatif kecil dibandingkan badannya.
- e) Badan tebal dan warnanya mengkilap.
- f) Gerakannya lincah, responsif terhadap pemberian pakan.

Ikan nila betina memasuki matang gonad setelah berumur 5-6 bulan. Induk betina yang akan dipijahkan setidaknya telah mencapai bobot 200-250 gram dan untuk induk jantan 250-300 gram.

Seperti telah disebutkan sebelumnya, ikan nila termasuk ikan yang jumlah telurnya sedikit. Satu induk betina seberat 200-250 gram hanya mengandung telur 500-1000 butir. Dari jumlah tersebut yang menetas menjadi larva biasanya berkisar 200-400 ekor.

Masa produktivitas indukan untuk pembenihan ikan nila berkisar 1,5-2 tahun. Indukan yang sudah dibenihkan lebih dari 2 tahun sebaiknya diganti dengan yang baru. Karena kualitas dan kuantitas anaknya akan menurun. Induk ikan nila yang telah memijah siap dipijahkan kembali setelah 3-6 minggu.

3. Pemeliharaan indukan

Induk jantan dan betina yang disiapkan untuk pembenihan ikan nila harus dipelihara di kolam terpisah. Induk betina disatukan dengan betina lainnya, begitu

pula dengan induk jantan. Padat tebar untuk kolam pemeliharaan induk sekitar 3-5 ekor/m².

Kolam pemeliharaan induk jantan dan betina harus memiliki sumber pengairan yang berbeda (disusun seri). Buangan air dari kolam jantan tidak masuk ke kolam betina dan sebaliknya. Hal ini untuk menghindari terjadinya pemijahan liar. Misalnya, sperma jantan terbawa ke kolam betina sehingga terjadi pembuahan.

Pemberian pakan untuk calon indukan sebaiknya memiliki kadar protein tinggi, lebih dari 35%. Berbeda dengan pakan ikan nila untuk pembesaran yang hanya membutuhkan kadar protein sekitar 2%. Kandungan protein yang tinggi diperlukan agar pertumbuhan *gonad* maksimal. Jumlah pakan yang diperlukan untuk pemeliharaan indukan sebanyak 3% dari bobot ikan per hari.

4. Pemijahan ikan nila

Seperti sudah diuraikan sebelumnya, ikan nila sangat gampang memijah secara alami. Pemijahan ikan nila intensif biasanya dipakai untuk memproduksi benih dalam jumlah besar. Karena untuk membangun infrastrukturnya membutuhkan modal besar. Kali ini kami hanya akan mengulas pemijahan ikan nila secara alami.

Dasar kolam pemijahan ikan nila sebaiknya dibuat miring sekitar 2-5%. Kemudian buat kemalir atau kubangan di dasar kolam tersebut sedalam 20-30 cm sebagai lokasi-lokasi ikan memijah. Sebelum ikan dimasukkan ke kolam pemijahan, lakukan pengolahan dasar kolam terlebih dahulu.

Pemijahan ikan nila dilakukan secara massal. Indukan jantan dan betina ditebarkan ke kolam pemijahan secara bersama-sama. Padat tebar kolam pemijahan sebanyak 1 ekor/m², dengan perbandingan jantan dan betina 1:3. Selama proses pemijahan, berikan pakan seperti di kolam pemeliharaan induk. Pemijahan ikan nila biasanya akan berlangsung pada hari ke-7 sejak indukan ditebar.

Pemijahan berlangsung di dasar kolam, biasanya dalam kubangan atau cekungan. Apabila terjadi kecocokan, telur yang dikeluarkan induk betina akan dibuahi oleh ikan jantan. Kemudian telur tersebut dierami dalam mulut induk betina.

Selama proses pengeraman telur, induk ikan betina biasanya berpuasa. Maka, sebaiknya pemberian pakan dikurangi hingga tinggal setengahnya. Hal ini penting untuk menekan ongkos produksi dan mencegah pembudukan sisa pakan di dasar kolam.

Proses pengeraman biasanya berlangsung sekitar satu minggu. Telur akan mentas menjadi larva ikan. Bila induk betina merasa kolam ditumbuhi pakan alami ikan, ia akan mengeluarkan larva dari mulutnya secara serempak. Oleh karena itu, dalam selama proses persiapan kolam penting untuk memupuk dasar kolam agar pakan alami ikan tumbuh.

Larva ikan yang baru menetas akan berenang ke pinggir kolam. Segera ambil dengan saringan halus dan pindahkan ke tempat pemeliharaan larva.

5. Pemeliharaan larva

Larva ikan nila yang telah menetas, sebaiknya dibesarkan di tempat khusus. Pemindahan dilakukan setelah larva berumur 5-7 hari.

Kolam pemeliharaan larva bisa berupa kolam tembok, akuarium, kontainer plastik atau hapa. Padat tebar untuk pemeliharaan larva 50-200 ekor/m², tergantung jenis kolamnya.

Berikan pakan berprotein tinggi berbentuk tepung halus berukuran 0,2-0,5 mm. Frekuensi pemberian pakan 4-5 kali sehari, setiap kalinya sebanyak 1 sendok teh pakan berbentuk tepung.

Alternatif lain, pakan larva ikan nila bisa dibuat dengan cara merebus satu butir telur ayam. Kemudian ambil kuning telurnya, lalu lumat dan campur dengan 1/2 liter air. Masukkan dalam botol semprotan dan berikan pada ikan sebanyak 100 ml, setiap kali pemberian.

Lama pendederan larva berkisar 3-4 minggu, atau sampai larva ikan berukuran 2-3 cm. Larva yang telah mencapai ukuran tersebut harus segera dipindah ke kolam pendederan selanjutnya. Karena daya tampung kolam larva sudah tidak layak lagi untuk ukuran ikan sebesar itu.

Pada tahap pendederan larva, pembenihan ikan nila bisa dibuat agar menghasilkan benih ikan yang kelaminnya jantan semua. Para pembudidaya pembesaran lebih memilih benih nila jantan untuk dibesarkan, atau budidaya nila secara monosex. Karena pertumbuhan ikan jantan lebih cepat daripada ikan betina.

Tips untuk membuat benih ikan jantan semua adalah dengan memberikan hormon 17 alpha methyltestosteron pada tahap pendederan larva. Campurkan hormon tersebut pada pakan ikan. Berikan pada larva hingga ikan berumur 17 hari. Cara ini akan menghasilkan benih ikan jantan lebih dari 95%.

6. Pendederan benih

Setelah larva dibesarkan hingga ukuran 2-3 cm, selanjutnya lakukan pendederan untuk mendapatkan benih ikan yang siap dibudidayakan di tempat pembesaran. Pendederan hendaknya menggunakan kolam yang lebih luas. Padat tebar untuk pendederan benih 30-50 ekor/m². Lama pemeliharaan benih ikan nila pada tahap ini sekitar 1-1,5 bulan. Atau, kira-kira sampai ukuran benih 10-12 cm.

Pakan untuk pendederan menggunakan pelet dengan kadar protein 20-30%. Jumlah pakan yang diperlukan 3% dari bobot tubuh ikan. Frekuensi pemberiannya 2-3 kali sehari.

Namun tidak menutup kemungkinan ukuran benih yang dikehendaki pasar lebih besar dari itu. Apabila demikian, lakukan tahap pendederan tahap ke-2 hingga ukuran benih sesuai dengan permintaan pasar.

Selanjutnya, hasil pembenihan ikan nila siap untuk dibesarkan di kolam budidaya pembesaran ikan nila.

7. Panen pembenihan ikan nila

Hal lain yang harus diperhatikan dalam pembenihan ikan nila adalah pengendalian hama dan penyakit. Dalam hal ini upaya pencegahan lebih lebih diutamakan daripada pengobatan. Karena pengobatan ikan yang telah sakit cukup menyita sumber daya. Pemanenan sebaiknya dilakukan pada pagi hari atau sore hari. Pengemasan atau pengangkutan benih yang akan dijual bisa menggunakan wadah tertutup atau terbuka.

Untuk pengiriman jarak dekat wadah terbuka masih memungkinkan. Namun bila pengiriman membutuhkan waktu yang lama dan jaraknya jauh,

dianjurkan menggunakan wadah tertutup. Pengiriman dengan wadah tertutup memerlukan aerasi untuk memperkaya kandungan oksigen air. Wadah diisi air sampai 1/3-nya saja, sisanya oksigen.

A. Syarat Tumbuh Benih Ikan Nila

1. Tanah

Keadaan jenis tanah penting diperhatikan karena akan berpengaruh terhadap kemiringan serta besar kecilnya pematang. Pemeliharaan ikan dikolam sangat terpengaruh pada pematang untuk menahan volume air. Ketinggian air kolam baru dapat dipertahankan ketika tanah dasar dan pematang dapat menahan air dan tidak porous. Tanah liat berpasir atau lempung liat cukup berpasir biasanya memiliki plastisitas dan tidak porous.

Ciri tanah dengan plastisitas tinggi biasanya tidak mudah terputus ketika dibentuk memanjang seperti pencil, tetapi mudah pecah bila dibentuk lempengan dan dipijat dengan jari. Tanah dengan plastisitas tinggi juga ditandai dengan tidak terlalu menciut apabila kering dan tidak terlalu lengket apabila basah. Tanah sawah memiliki plastisitas yang rendah di mana biasanya ditandai retak-retak apabila kering (biasa disebut selo) dan lengket apabila basah.

Jenis tanah yang baik untuk membuat kolam ikan adalah :

- a) Tanah liat atau lempung yang sedikit berpasir (sandy loom), tanah liat ini berkadar liat 35-55% biasanya bersifat hidup dan mudah dibentuk. Untuk mengetahuinya yaitu dengan cara menggenggam tanah tersebut (cara ini mungkin cara yang paling efektif). Tanah ini apabila dibentuk tidak mudah pecah dan tidak melekat ditangan apabila dibentuk sesuatu.

- b) Tanah lempung liat berpasir, terapan atau beranjang dengan kadar liat sekitar 20-35%. Kedua tanah ini sangat kuat untuk menahan air, sehingga cocok untuk pembuatan kolam budidaya ikan.
- c) Tanah lempung berpasir yang berfraksi kasar dengan kadar liat hanya sekitar 30%. Jenis tanah ini awalnya memang sangat sulit untuk menahan air. Namun lama-kelamaan dengan pengolahan tanah yang baik dan terus menerus, ditambah adanya sedimen atau endapan tanah yang terbawa air sungai maka akan timbul daya tahan akan air. Kolam di daerah pegunungan biasanya tergolong jenis ini, mengandung banyak pasir tetapi cukup layak dibuat pematang.

2. Kolam

Pengeringan dasar kolam dalam budidaya ikan nila, tahapan awal dalam membuat kolam ikan nila yang baik yaitu dengan mengeringkan dasar kolam ikan nila.

Dalam proses pengeringan kolam ikan nila biasanya berlangsung 3-7 hari tergantung dari cuaca. Penjemuran kolam ikan nila berlangsung sampai tanah dasar kolam terlihat retak-retak, namun jangan sampai tanah kolam menjadi membatu/mengeras. Setelah dasar tanah pada kolam telah kering (tanah terlihat retak-retak), Maka harus membajak tanah pada kolam dengan kedalaman sekitar 10 cm.

Jika dalam proses membajak, mendapatkan sampah, dapat membuang sampah tersebut. pembajakan ini bertujuan untuk mengangkat sisa lumpur yang biasanya bau busuk berasal dari sisa pakan yang tidak habis dan mengendap pada dasar kolam.

2.4.3. Penggunaan Faktor Produksi

a. Modal Kerja

Modal adalah produk atau kekayaan yang digunakan untuk memproduksi hasil selanjutnya. Modal kerja pada hakikatnya merupakan jumlah yang terus menerus ada dalam menopang usaha yang menjembatani antara saat pengeluaran untuk memperoleh bahan atau jasa dengan waktu penerimaan penjualan. Modal kerja ada mempunyai 2 fungsi yaitu:

- a) Menopang kegiatan kegiatan terkait usaha
- b) Menutup dana atau pengeluaran tetap dan dana yang tidak terhubung secara langsung dengan produksi dan penjualan.

Dalam kegiatan proses produksi pertanian, maka modal dibedakan menjadi dua macam yaitu modal tetap dan tidak tetap. Perbedaan tersebut disebabkan karena ciri yang dimiliki oleh modal tersebut. Faktor produksi seperti tanah, bangunan, dan mesin-mesin sering dimasukkan dalam kategori modal tetap. Dengan demikian modal tetap didefinisikan sebagai biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang tidak habis dalam sekali proses produksi tersebut. Peristiwa ini terjadi dalam waktu yang relative pendek dan tidak berlaku untuk jangka panjang (Soekartawi, 2002).

Sebaliknya dengan modal tidak tetap atau modal variabel adalah biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi dan habis dalam satu kali dalam proses produksi tersebut, misalnya biaya produksi yang dikeluarkan untuk membeli benih, pupuk, obat-obatan, atau yang dibayarkan untuk pembayaran tenaga kerja.

Besar kecilnya modal dalam usaha pertanian tergantung dari:

- 1) Skala usaha, besar kecilnya skala usaha sangat menentukan besar-kecilnya modal yang dipakai makin besar skala usaha makin besar pula modal yang dipakai.
- 2) Macam komoditas, komoditas tertentu dalam proses produksi pertanian juga menentukan besar-kecilnya modal yang dipakai.
- 3) Tersedianya kredit sangat menentukan keberhasilan suatu usahatani (Rahim Astuti, 2007).

b. Tenaga Kerja

Faktor produksi tenaga kerja merupakan factor produksi yang penting dan perlu diperhitungkan dalam proses produksi dalam jumlah yang cukup, bukan saja dilihat dari tersedianya tenaga kerja tapi juga kualitas. Jumlah tenaga kerja yang diperlukan perlu disesuaikan dengan kebutuhan sampai tingkat tertentu sehingga jumlahnya optimal.

Secara usaha petani ikan, tenaga kerja yang berasal dari keluarga petani ikan merupakan sumbangan keluarga pada produksi petani ikan. Secara ekonomi tenaga kerja merupakan faktor produksi yang merupakan bagian dari biaya didalam suatu usaha. Beberapa hal yang perlu diperhatikan pada faktor produksi tenaga kerja adalah:

a. Tersedianya tenaga kerja

Setiap proses produksi diperlukan tenaga kerja yang cukup memadai. Jumlah tenaga kerja yang diperlukan perlu disesuaikan dengan kebutuhan sampai tingkat tertentu sehingga jumlahnya optimal. Jumlah tenaga kerja yang diperlukan ini memang masih banyak dipengaruhi dan dikaitkan dengan kualitas tenaga kerja, jenis kelamin, musim dan upah tenaga kerja.

b. Kualitas tenaga kerja

Dalam proses produksi, apakah itu proses produksi barang-barang pertanian atau bukan, selalu diperlukan spesialisasi. Persediaan tenaga kerja spesialisasi ini diperlukan sejumlah tenaga kerja yang mempunyai spesialisasi pekerjaan tertentu, dan ini tersedianya adalah dalam jumlah yang terbatas. Bila masalah kualitas tenaga kerja ini tidak diperhatikan, maka akan terjadi kemacetan dalam proses produksi. Sering dijumpai alat-alat teknologi canggih tidak dioperasikan karena belum tersedianya tenaga kerja yang mempunyai kualifikasi untuk mengoperasikan alat tersebut.

c. Jenis kelamin

Kualitas tenaga kerja juga dipengaruhi oleh jenis kelamin, apalagi dalam proses produksi pertanian. Tenaga kerja pria mempunyai spesialisasi dalam bidang pekerjaan tertentu seperti mengolah tanah, dan tenaga kerja wanita mengerjakan tanam.

c. Luas Kolam

Luas kolam merupakan besaran yang menyatakan ukuran suatu perairan terkendali yang digunakan untuk memelihara sejumlah ikan, untuk aktivitas budidaya ikan dan pemancingan rekreasi atau hiasan. Faktor produksi ini merupakan sesuatu yang diciptakan oleh manusia dan digunakan untuk memproduksi usaha perairan.

2.4.4. Biaya

Menjalankan suatu usaha membutuhkan biaya yang harus dikeluarkan agar perusahaan mampu terus berkualitas. Biaya sendiri merupakan hal yang sangat penting dan tidak terpisahkan dalam menentukan harga pokok produksi.

Dengan biaya, perusahaan juga dapat menentukan laba yang diperoleh perusahaan.

Pengertian biaya menurut Mulyadi (2015) “Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.” Pengertian biaya menurut Dunia dan Abdullah (2012) yaitu “Biaya adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang, atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi”

Sedangkan pengertian biaya menurut Siregar dkk (2014) yaitu “*Cost* adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat sekarang atau masa yang akandatang.”

Soekartawi (1995), mengemukakan bahwa biaya usahatani dapat di klasifikasikan menjadi dua yaitu:

1. Biaya Tetap (Fixed Cost)

Biaya yang relative tetap jumlahnya dan harus dikeluarkan walaupun produk yang dihasilkan banyak atau sedikit.

2. Biaya Tidak Tetap (Variabel Cost)

Biaya tidak tetap yang sifatnya berubah-ubah tergantung dari besar kecilnya produksi yang dihasilkan

Menurut Mulyadi (2001) Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat pada saat ini atau di masa mendatang bagi organisasi (Henry Simamora 2002).

2.4.5. Produksi

Produksi adalah sesuatu yang dihasilkan oleh suatu perusahaan baik bentuk barang (goods) maupun jasa (service) dalam suatu periode waktu yang selanjutnya dihitung sebagai nilai tambah bagi perusahaan. Bentuk hasil produksi dengan kategori barang (goods) dan jasa (service) sangat tergantung pada kategori aktivitas bisnis yang dimiliki perusahaan yang bersangkutan.

Bagian produksi dalam suatu organisasi bisnis memegang peran penting dalam usaha mempengaruhi suatu organisasi. Bagian produksi sering dilihat sebagai salah satu fungsi manajemen yang menentukan penciptaan produk serta turut mempengaruhi peningkatan dan penurunan penjualan. Artinya produk yang diproduksi harus selalu mengikuti standart pasar yang diinginkan, bukan diproduksi atas dasar mengejar target semata. Karena dengan kontinuitas yang stabil diharapkan mampu mewujudkan perolehan keuntungan yang stabil (Fahmi, 2014).

Menurut Sugiarto dkk (2007), produksi adalah suatu kegiatan yang mengubah input menjadi output. Kegiatan tersebut dalam ekonomi biasa dinyatakan dalam fungsi produksi. Fungsi produksi menunjukkan jumlah maksimum output yang dapat dihasilkan dari pemakaian sejumlah input dengan menggunakan teknologi tertentu.

2.4.6. Pendapatan

Pendapatan merupakan suatu hal yang sangat penting dalam menentukan laba atau rugi suatu usaha. Laba atau rugi diperoleh dengan melakukan perbandingan antarpendapatan dengan beban atau biaya yang dikeluarkan atas pendapatan tersebut.

Pendapatan dapat digunakan sebagai ukuran dalam menilai keberhasilan suatu usaha dan juga faktor yang menentukan keberlangsungan suatu usaha. Jhingan (2003) menyatakan bahwa pendapatan adalah penghasilan berupa uang selama periode tertentu. Pendapatan dapat diartikan sebagai semua penghasilan yang menyebabkan bertambahnya kemampuan, baik yang digunakan untuk konsumsi maupun untuk tabungan, pendapatan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi keperluan hidup dan untuk mencapai kepuasan.

Menurut Soekartawi (2002), penerimaan adalah hasil kali antara produksi yang diperoleh dengan harga jual. Mubyarto (1995), menyatakan bahwa pendapatan petani merupakan penerimaan yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam usahatani dan pemasaran hasil pertanian. Berbagai faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan petani padi sawah diantaranya adalah luas lahan, pendidikan formal dan kompetensi petani.

Menurut Arsyad (2004), pendapatan seringkali digunakan sebagai indikator pembangunan suatu negara selain untuk membedakan tingkat kemajuan ekonomi antara negara maju dengan Negara berkembang.

Menurut Soekartawi (1995), biaya usahatani adalah semua pengeluaran yang dipergunakan dalam usahatani. Biaya usahatani dibedakan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya tidak tetap. Biaya tetap adalah biaya yang besarnya

tidak tergantung pada besar kecilnya produksi yang akan dihasilkan, sedangkan biaya tidak tetap adalah biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh volume produksi.

Menurut Hernanto (1994), ada beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan usahatani yaitu luas usaha, tingkat produksi, pilihan dan kombinasi, intensitas dan efisiensi tenaga kerja.

Dalam kegiatan usahatani, petani akan menerima penerimaan dan pendapatan usahatannya. Penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi dengan harga. Pendapatan usahatani adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya.

Dalam menghitung penerimaan perlu diperhatikan keseragaman pemanenan, frekuensi penjualan dan harga jual serta ukuran waktu penerimaan. Dapat

dirumuskan sebagai berikut (Mubyarto, 2001):

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Pendapatan usahatani

TR = Total Penerimaan

TC = Total biaya

2.4.7. Efisiensi

Usahatani yang baik selalu dikatakan sebagai usahatani yang produktif atau efisien. Efisiensi usahatani dibedakan atas efisiensi fisik dan efisiensi ekonomis. Efisiensi fisik adalah banyaknya hasil produksi yang dapat diperoleh dari kesatuan input dan jika dinilai dengan uang maka akan berubah menjadi efisiensi ekonomi, dengan kata lain efisiensi ekonomi tergantung dari harga faktor produksi dan efisiensi fisik. Berdasarkan pengertian tersebut maka efisiensi dalam penelitian ini

adalah efisiensi usahatani yang merupakan imbalan atau rasio antara total nilai produksi dengan total biaya produksi.

Menguntungkan atau tidak usahatani yang dijalankan dapat dilihat dari besarnya perbandingan nilai produksi dengan jumlah biaya yang dikeluarkan.

Usahatani dikatakan efisien jika rasio antara penerimaan (nilai produksi) dan pengeluaran mempunyai hasil > 1 (Soekartawi, 1991)

2.5. Subsistem Pemasaran

Menurut William J. Stanton (2001) definisi pemasaran adalah system keseluruhan dari berbagai kegiatan bisnis atau usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga barang atau jasa, mempromosikannya, mendistribusikannya, dan bisa memuaskan konsumen.

Pemasaran hasil pertanian adalah kegiatan yang dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan dan mengembangkan dalam pemasaran suatu produk pertanian sehingga harus mempertimbangkan saluran yang dapat dipakai untuk menyalurkan produk dari produsen hingga ke konsumen seperti pada penelitian Adnyana *et al.* (2017).

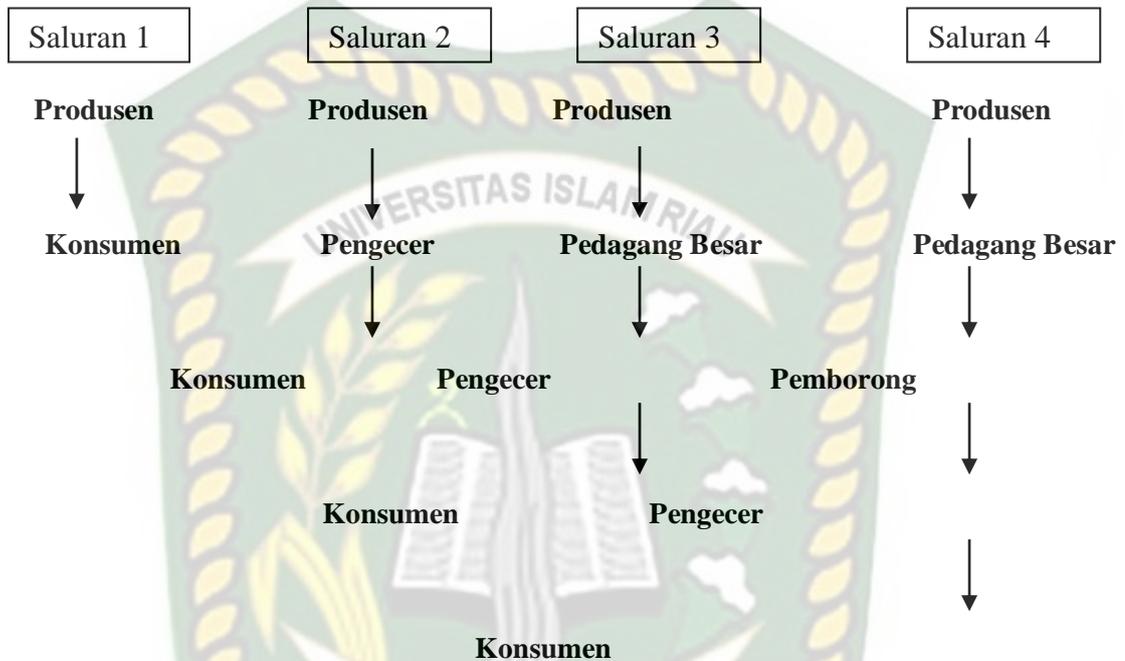
Menurut Skjoett-Larsen (2000) pemasaran memberikan setiap informasi haruslah jelas agar dapat mengurangi bullwhip effect yang dapat mempengaruhi kerjasama sesama anggota, selain itu fungsi rantai pemasaran adalah perencanaan, monitoring, efisiensi stok, efisiensi waktu dan menghilangkan ketidakjelasan serta meningkatkan kemampuan utilitas organisasi.

2.5.1. Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran kadang-kadang orang menyebutnya juga dengan saluran distribusi atau saluran perdagangan. Soekartawi (1993), mengatakan bahwa

saluran pemasaran adalah saluran atau jalur yang digunakan baik secara langsung maupun tidak langsung untuk memudahkan pemilihan suatu produk itu bergerak dari produsen sampai berada di tangan konsumen.

Gambar 1 berikut:



Sumber: (Kotler dan Keller, 2007)

2.5.2. Fungsi – Fungsi Pemasaran

Menurut William J. Shultz, fungsi pemasaran merupakan kegiatan yang dilakukan dalam bisnis yang terlibat dalam menggerakkan barang dan jasa dari produsen sampai ke tangan konsumen. Dalam konsep fungsi pemasaran Sofjan Assauri (1987) mengklasifikasikan fungsi-fungsi pemasaran atas tiga fungsi dasar yaitu; fungsi transaksi/transfer meliputi: pembelian dan penjualan; fungsi supply fisik (pengangkutan dan penggudangan atau penyimpanan); dan fungsi penunjang (penjagaan, standarisasi dan grading, financing, penanggungan resiko dan informasi pasar).

Menurut E. Gumbira dan Said A. Harizt Intan (2001), ada sejumlah kegiatan pokok pemasaran yang perlu dilaksanakan untuk mencapai sasaran, yang dinyatakan sebagai fungsi-fungsi pemasaran (*marketing function*). Dalam hal ini ada tiga fungsi pokok pemasaran, yaitu sebagai berikut.

A. Fungsi Pertukaran

Fungsi pertukaran melibatkan kegiatan yang menyangkut pengalihan hak kepemilikan dari satu pihak ke pihak lainnya dalam sistem pemasaran. Pihak-pihak yang terlibat dalam proses ini adalah pedagang, distributor, dan agen yang mendapat komisi karena mempertemukan pembeli dan penjual.

a. Fungsi Penjualan

Tugas pokok pemasaran adalah mempertemukan permintaan dan penawaran (pembeli dan penjual). Hal ini dapat dilakukan secara langsung atau tidak langsung (melalui perantara). Fungsi penjualan meliputi sejumlah fungsi tambahan sebagai berikut.

- Fungsi perencanaan dan pengembangan produk (*planning and development function*). Sebuah produk yang memuaskan konsumen merupakan tujuan mendasar dari semua usaha pemasaran. Perencanaan dan pengembangan produk dianggap sebagai fungsi produksi, tetapi hal itu penting pula bagi pemasaran.
- Fungsi mencari kontak (*contactual function*). Fungsi ini meliputi tindakan-tindakan mencari dan membuat kontak dengan para pembeli.
- Fungsi menciptakan permintaan (*demand creation*). Fungsi ini meliputi semua usaha yang dilakukan oleh para penjual untuk mendorong para pembeli membeli produk-produk mereka.

- Fungsi melakukan negosiasi (*negoization function*). Syarat serta kondisi penjualan harus dirundingkan oleh para penjual dan pembeli.
- Fungsi melakukan kontrak (*the contractual function*). Fungsi ini mencakup persetujuan akhir untuk melakukan penjualan dan transfer hak milik.

b. Fungsi Pembelian

Fungsi pembelian meliputi segala kegiatan dalam rangka memperoleh produk dengan kualitas jumlah yang diinginkan pembeli serta mengusahakan agar produk tersebut siap dipergunakan pada waktu dan tempat tertentu dengan harga yang layak.

B. Fungsi Fisis

Kegunaan waktu, tempat, dan bentuk ditambahkan pada produk ketika produk diangkut, disimpan dan diproses untuk memenuhi keinginan konsumen.

Oleh karena itu, fungsi fisis meliputi hal-hal berikut.

a. Pengangkutan

Pengangkutan merupakan gerakan perpindahan barang-barang dari asal mereka menuju ketempat lain yang diinginkan (konsumen).

b. Penyimpanan atau Penggudangan

Penyimpanan berarti menyimpan barang dari saat produksi mereka selesai dilakukan sampai dengan waktu mereka akan dikonsumsi. Penyimpanan berguna agar barang yang diproduksi secara musiman (*seasonally*) dapat tersedia sepanjang tahun, produk yang mudah rusak dapat digunakan untuk jangka waktu lebih lama, bahan mentah tersedia sewaktu-waktu jika ingin dipergunakan, dan produk disimpan untuk mencapai harga yang lebih tinggi.

c. Pemrosesan

Bahan hasil pertanian sebagian besar adalah bahan mentah bagi industri sehingga pengolahan sangat diperlukan untuk memperoleh nilai tambah (*value added*).

1. Fungsi Penyediaan Sarana

Fungsi penyediaan sarana adalah kegiatan-kegiatan yang dapat membantu sistem pemasaran agar mampu beroperasi lebih lancar. Fungsi ini meliputi hal-hal berikut.

a. Informasi Pasar

Pembeli memerlukan informasi mengenai harga dan sumber-sumber penawaran. Penjual mencari informasi mengenai harga pada beberapa pasar. Konsumen memerlukan informasi mengenai harga, mutu, dan sumber produk. Pemilik persediaan mencari informasi mengenai harga saat ini dan saat yang akan datang agar dapat memutuskan produk apa dan berapa jumlah yang akan digudangkan.

b. Penanggungan Resiko. Pemilik produk menghadapi resiko sepanjang saluran pemasaran.

c. Standarisasi dan *Grading*.

Standarisasi memudahkan produk untuk dibeli dan dijual. Jika produk mempunyai kualitas, ukuran dan jenis yang seragam serta memiliki ciri-ciri yang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan maka konsumen dapat membeli produk tersebut dengan keyakinan bahwa produk itu sesuai dengan kebutuhannya. *Grading* adalah klasifikasi hasil pertanian kedalam beberapa golongan mutu yang berbeda-beda, masing-masing dengan nama dan label tertentu.

d. Pembiayaan

Pemasaran modern memerlukan modal (uang) dalam jumlah besar untuk membeli mesin-mesin dan bahan-bahan mentah, serta untuk menggaji tenaga kerja. Setiap produk pasti ada pemiliknya. Kepemilikan menuntut terikatnya dana dalam proses pemasaran, setidaknya untuk suatu periode yang singkat.

2.5.3. Biaya, Margin dan Efisiensi Pemasaran

Biaya pemasaran seringkali dibatasi artinya sebagai biaya penjualan, yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menjual produk ke pasar, sedalam arti ini biaya pemasaran hanya meliputi biaya-biaya yang dikeluarkan sejak produk jadi dikirimkan kepada pembeli sampai dengan produk diterima oleh pembeli. Namun dari kutipan di atas diatas dapat diambil kesimpulan bahwa biaya pemasaran adalah semua biaya yang digunakan untuk melaksanakan kegiatan pemasaran, yaitu biaya yang terjadi pada saat produk selesai diproduksi sampai produk tersebut menghasilkan uang/pendapatan yang direalisasikan.

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 terjadi atau semakin panjang dapat dikatakan tidak efisien (Istiyanti, 2010).

Menurut Mulyadi (2007), efisiensi adalah ketepatan cara (usaha dan kerja) dalam menjalankan sesuatu dengan tidak membuang-buang waktu, tenaga dan biaya. Efisiensi juga berarti rasio antara input dan output atau biaya dan keuntungan. Sedangkan Menurut Hasibuan (2005), efisiensi adalah perbandingan yang terbaik antara input (masukan) dan output (hasil antara keuntungan dengan sumber-sumber yang dipergunakan), seperti halnya juga hasil optimal yang dicapai dengan penggunaan sumber yang terbatas.

2.6. Penelitian Terdahulu

Nofrianda (2018), telah melakukan penelitian dengan judul Analisis Usahatani dan Pemasaran Ikan Bawal (*Colossoma macropomum*) Dalam Keramba di Desa Teratak Buluh Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis: (1) Karakteristik petani dan pedagang serta profil usahatani, (2) Usahatani ikan bawal (teknologi budidaya, penggunaan faktor produksi, biaya, produksi, pendapatan dan efisiensi), dan (3) Pemasaran ikan bawal (saluran, lembaga, fungsi-fungsi biaya, biaya, margin, profit margin, *Farmer's Share* dan Efisiensi).

Hasil penelitian menunjukkan umur petani tergolong produktif, rata-rata 32,9 tahun dan umur pedagang pengumpul dan pengecer rata-rata 33,8 tahun. Pengalaman usahatani rata-rata 5,5 tahun, pengalaman berdagang rata-rata 5,6 tahun, tingkat pendidikan petani rata-rata 9,7 tahun, pedagang rata-rata 7,8 tahun, tanggungan keluarga petani rata-rata 3 orang, pedagang rata-rata 2 orang. Serta luas pemilikan volume keramba petani rata-rata 48.20 m³. Secara keseluruhan teknik budidaya yang dilakukan petani sudah sesuai, penyediaan benih dan pakan petani masih mendatangkan dari luar daerah. Selanjutnya, biaya usahatani ikan

bawal adalah senilai yang dikeluarkan Rp.16.929.234 per proses produksi. Pendapatan bersih usahatani Rp.21.250.766 per proses produksi. Nilai sebesar RCR 1,19 artinya usahatani ikan bawal menguntungkan dan layak untuk dikembangkan. Pemasaran ikan bawal terdiri dari: Saluran I petani-pedagang pengumpul-pedagang pengecer-konsumen akhir, dan Saluran II petani-konsumen akhir. Fungsi pemasaran telah dilakukan dengan baik seperti fungsi pertukaran, pengadaan fisik dan fungsi pelancar. Biaya pemasaran I Rp.763,00/kg ikan bawal, pada saluran II Rp.560/kg. Margin pemasaran pada saluran I Rp.2.000, pada saluran II Rp.1.000. Efisiensi saluran I lebih efisien 10,97%. *Farmer share* petani saluran I 83,88%, saluran II 90,91%.

Jamaludin (2015) telah melakukan penelitian dengan judul Analisis Pendapatan Usaha Pembesaran Ikan Lele Sangkuriang (*Clarias Gariepinus*) Di Bojong Farm Kabupaten Bogor. Tujuan dari penelitian ini adalah : 1). Mengetahui biaya dan pendapatan usahat pembesaran ikan lele sangkuriang (*Clarias Gariepinus*) di Bojong Farm. 2). Menganalisis kelayakan usaha pembesaran ikan lele sangkuriang (*Clarias Gariepinus*) di Bojong Farm dengan menggunakan R/C Rasio, B/C Rasio, Break Even Point dan Playback Period. 3). Menganalisis kenaikan biaya variabel pada usaha pembesaran ikan lele sangkuriang (*Clarias Gariepinus*) di Bojong Farm yang dapat ditoleransi. Penelitian di lakukan bojong farm kabupaten bogor. Pemilihan lokasi penelitian tersebut di lakukan secara sengaja (*purposive*), data yang diambil meliputi data primer dan data sekunder. Data sekunder berasal dari studi literatur seperti hasil penelitian, dinas peternakan dan perikanan kabupaten bogor dan kementerian perikanan dan kelautan republik indonesia. Analisis kuantitatif di lakukan dalam menilai kelayakan usaha.

Penilaian kelayakan usaha di lakukan dalam melakukan perhitungan R/C rasio, B/C rasio, *Break event Point* dan *Payback Period*, selain itu, di lakukan juga *analisis switching value* untuk menilai sensitivitas kelayakan usaha terhadap perubahan kenaikan biaya variabel dalam usaha pembesaran ikan lele sangkuriang (*Clarias Gariepinus*) di bojong farm.

Hasil penelitian ini yaitu: 1) total biaya usaha pemberian ikan lele sangkuriang di bojong farm sebesar Rp. 23.530.537. total biaya usaha pembesaran ikan lele sangkuriang di bojong farm dihasilkan dari penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel. Dan total pendapatan usaha pembesaran ikan lele sangkuriang di bojong farm sebesar Rp. 6.469.427. hasil tersebut dihasilkan dari total penerimaan di kurangi total biaya. 2) analisis kelayakan usaha pembesaran ikan lele sangkuriang di bojong farm menghasilkan *R/C Rasio* sebesar 1,27, *B/C Rasio* sebesar 0.27, *break event point* (BEP) terbagi menjadi 2, yaitu BEP produksi/volume dan BEP harga mendapatkan nilai sebesar 1.117 kg, sedangkan BEP harga mendapatkan nilai Rp. 15.687. dan *payback period* (PP) dalam jangka waktu 1 tahun 10 bulan 25 hari (8 periode). 3) berdasarkan hasil analisis sensitivitas dan *switching value*, kenaikan biaya variabel sebesar 7% masih bisa di toleransi, namun kenaikan biaya variabel sebesar 31% maka bojong farm akan mengalami kerugian.

Az-Zarnuji (2011) melakukan penelitian dengan judul “analisis efisiensi ikan lele di Kabupaten Boyolali”. Penelitian dilakukan untuk mengetahui lokasi penggunaan faktor-faktor produksi, tingkat efisiensi penggunaan input produksi budidaya ikan lele di Kabupaten Boyolali. Metode dasar digunakan dengan fungsi produksi frontier dan fungsi *cob-dougalss* untuk menentukan faktor-faktor

produksi yang dominan dan efisien. Pengambilan lokasi penelitian dilakukan secara purposive (secara sengaja) sebanyak 71 responden yang melakukan budidaya ikan lele, yaitu Kabupaten Boyolali. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya tetap merupakan biaya tertinggi Rp. 1.046.479. dengan penerimaan rata-rata yang diterima adalah Rp. 152.983.098,60 biaya total yang dikeluarkan sebanyak Rp. 129.473.735,86 sehingga pendapatan bersih rata-rata dari 71 responden yang diteliti sebesar Rp. 23.509.733,74 apabila dilihat dari besarnya penerimaan dari pada pengeluarannya, dapat dinyatakan bahwa usaha budidaya ini memberikan keuntungan. Nilai R/C ratio yaitu sebesar 1,18.

Fauziah (2015) melakukan penelitian dengan judul “Analisis pendapatan dan pemasaran ikan lele dumbo di desa mojomulyo Kecamatan Puger”. Penelitian dilakukan untuk mengetahui pendapatan dan faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo di desa mojomulyo Kecamatan Puger. Penentuan daerah penelitian dilakukan dengan sengaja (purposive) dengan metode penelitian yang digunakan metode deskriptif, metode analitis dan metode korelasional. Hasil dari penelitian ini adalah pendapatan usaha budidaya ikan lele dumbo di desa mojomulyo kecamatan puger adalah menguntungkan, dengan rata-rata pendapatan pembudidaya satu periode pada luasan kolam (120m²) adalah sebesar Rp. 14,654,436 dan faktor-faktor yang berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan budidaya ikan lele dumbo di desa mojomulyo kecamatan puger.

Mungky (2002) melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Kelayakan Finansial Usaha Pembesaran Ikan pada Jaring Apung di Waduk Cirata”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan investasi usaha budidaya

perikanan dengan analisis usaha dan finansial. Kriteria yang digunakan adalah keuntungan, R/C Ratio, NPV, IRR dan Net B/C serta Analisis Sensitivitas.

Kriteria tersebut digunakan untuk mengukur kelayakan finansial akibat perubahan biaya produksi, menurunnya harga produk dan menurunnya jumlah produksi.

Pada tingkat suku bunga 16 persen menunjukkan usaha budidaya jaring apung layak diusahakan dengan nilai NPV positif, IRR sebesar 34 persen yang artinya rata-rata pendapatan per tahun adalah 34 persen dari investasi yang ditanamkan. Net B/C yang dihasilkan 1,93 artinya setiap Rp 100 yang dikeluarkan akan menghasilkan pendapatan sebesar Rp 193.

Panti Sumaya (2018) meneliti tentang Analisis Pemasaran Ikan Patin (*Pangasius SP*) di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengetahui karakteristik Lembaga pemasaran Ikan Patin (2) mengetahui aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi pada rantai pemasaran ikan patin (3) menganalisis efisiensi pemasaran Ikan Patin. Adapun metode yang digunakan adalah metode survey. Hasil penelitian menunjukkan karakteristik Lembaga pemasaran memiliki rata-rata umur yang dalam usia produktif, rata-rata lama pendidikan petani 9 tahun, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer berpengalaman masing-masing selama 9,75 tahun, serta rata-rata lama pendidikan konsumen adalah 10,2 tahun. Pengalaman berusaha petani rata-rata 7,8 tahun, pedagang pengumpul rata-rata 5 tahun, dan pedagang pengecer rata-rata 11,25 tahun. Jumlah tanggungan keluarga petani rata-rata 4 jiwa, pedagang pengumpul rata-rata 4 jiwa, pedagang pengecer rata-rata 5 jiwa, dan konsumen rata-rata 4,2 jiwa. Distribusi biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul adalah berjumlah Rp. 2.000/kg, dan biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer

adalah berjumlah Rp. 3.500/kg. Margin pemasaran ikan patin di Kecamatan Tenayan Raya adalah sebesar Rp. 5.500/kg. Efisiensi pemasaran ikan patin di daerah penelitian adalah sebesar 6,17, maka dapat dikatakan efisien, dimana setiap Rp. 100 nilai produk yang dipasarkan hanya memerlukan biaya pemasaran sebesar Rp. 6,27.

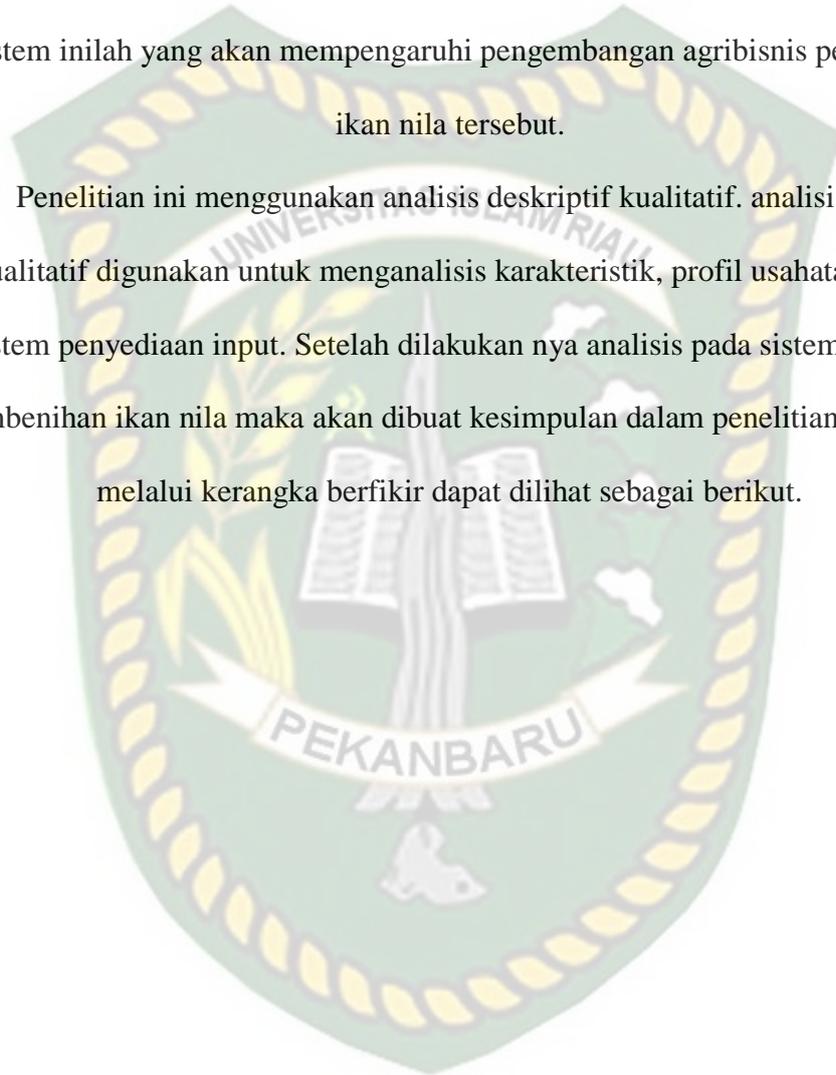
Tibrani (2015) telah melakukan penelitian dengan judul Analisis Sistem Pemasaran Ikan Patin Segar Desa Koto Mesjid ke daerah Tujuan pemasaran. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis saluran pemasaran ikan patin segar, sistem pemasaran ikan patin segar, dan efisiensi pemasaran ikan patin segar Desa Koto Mesjid ke daerah tujuan pemasaran. Metode penelitian menggunakan metode survei dengan sampel penelitian deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa saluran pemasaran ikan patin segar Desa Koto Mesjid terdiri dari dua saluran, yaitu saluran langsung dan saluran tidak langsung, margin pemasaran, dan keuntungan pemasaran terbesar terdapat pada Pasar Pekanbaru, yaitu biaya pemasaran Rp. 1.687,50/kg, margin pemasaran yaitu Rp 7.500,00/kg dan keuntungan pemasaran sebesar Rp. 5.812,50/kg. Hasil penelitian juga menemukan bahwa pemasaran ikan patin segar ke pasar Air Tiris, Pasar Bangkinang dan Pasar Pekanbaru sudah efisien hal tersebut dilihat dari *fish farmer share* untuk ketiga daerah pemasaran yang lebih besar dari nilai *Marketing Margin*. Sehingga, dapat disimpulkan pemasaran ikan pati segar yang terdapat di Desa Koto Mesjid sudah efisien.

2.7. Kerangka Berpikir Penelitian

Sistem agribisnis pembenihan ikan nila terdiri dari beberapa subsistem, diantaranya subsistem penyediaan sarana produksi (luas lahan, bibit, pupuk,

pestisida), yang menyangkut kriteria 6T (enam tepat) yaitu: tepat waktu, tepat jenis, tepat jumlah, tepat mutu, tepat harga dan tepat tempat. subsistem usaha tani, dan subsistem pemasaran. Permasalahan dan potensi agribisnis pembenihan ikan nila dapat dilihat berdasarkan kegiatan masing-masing subsistem, karena subsistem inilah yang akan mempengaruhi pengembangan agribisnis pembenihan ikan nila tersebut.

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif. analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis karakteristik, profil usahatani dan subsistem penyediaan input. Setelah dilakukan nya analisis pada sistem agribisnis pembenihan ikan nila maka akan dibuat kesimpulan dalam penelitian tersebut melalui kerangka berfikir dapat dilihat sebagai berikut.



Faktor Permasalahan yang dihadapi :

1. Penyediaan Benih Ikan Nila
2. Permintaan Benih Ikan yang tidak stabil di Kecamatan Tenayan Raya

Analisis



Analisis Deskriptif Kualitatif

III. METODE PENELITIAN

3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode survei. Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. Pemilihan lokasi penelitian ini didasarkan pada pemilihan sensus bahwa daerah ini terdapat usaha pembenihan ikan nila.

Penelitian ini telah dilakukan selama 6 bulan yaitu mulai dari bulan Juli 2019. yang meliputi kegiatan persiapan (pembuatan proposal, seminar, perbaikan) pelaksanaan (pengumpulan data, tabulasi data, dan analisis data), perumusan hasil (draf laporan, seminar, perbaikan, perbanyak laporan).

3.2. Teknik Pengambilan Responden

Responden penelitian adalah petani benih nila dan pengusaha benih nila. Berdasarkan survei sementara jumlah populasi pengusaha benih ikan nila adalah 3 orang dan untuk petani benih ikan nila 1 orang dijadikan deskriptif. Teknik pengambilan pengusaha dilakukan secara sensus yaitu petani benih ikan nila dan pengusaha tersebut dijadikan responden penelitian dan teknik pengambilan petani benih ikan nila dilakukan secara sensus.

Berdasarkan survei penelitian saluran pemasarannya terdapat ada 1 saluran utama yaitu dari pengusaha benih ikan nila akan ke konsumen. Untuk saluran pemasaran yang ada , responden ditentukan secara sengaja.

3.3. Teknik Pengambilan Data

Data yang dipergunakan dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui proses wawancara kepada para pembudidaya pembenihan ikan nila di wilayah Kecamatan Tenayan Raya Kota

Pekanbaru. Wawancara dilakukan dengan bantuan kuisioner yang telah dipersiapkan sebelumnya. Sedangkan data sekunder diperoleh dari studi literatur dari berbagai lembaga terkait seperti Badan Pusat Statistik (BPS), dan bahan pustaka lain yang relevan dengan penelitian yang dilakukan.

Data primer yang dikumpulkan dari pengusaha pembenihan ikan nila meliputi: (1) Karakteristik Petani (umur, lama pendidikan formal, pengalaman berusaha tani dan jumlah anggota keluarga, status kepemilikan dan penguasaan lahan), (2) Subsistem input terdiri dari pengadaan sarana produksi (modal, benih, tenaga kerja, vitamin, pestisida), (3) Sistem usahatani terdiri dari teknik budidaya, pola usahatani, harga dan pendapatan, (4) Subsistem pemasaran terdiri dari rantai pemasaran, fungsi-fungsi pemasaran dan biaya-biaya pemasaran yang dikeluarkan.

Adapun data sekunder yang dikumpulkan adalah keadaan geografis dan topografi daerah, penduduk (umur, jenis kelamin, pendidikan dan mata pencaharian), keadaan iklim, penggunaan tanah, potensi pertanian untuk pembenihan ikan nila tersebut.

3.4. Konsep Operasional

Konsep operasional adalah mencakup pengertian atau istilah-istilah yang digunakan dalam penelitian ini, beberapa konsep operasional dalam penelitian ini adalah:

1. Karakteristik pengusaha adalah untuk mengetahui umur (th), tingkat Pendidikan (th), pengalaman berusaha tani (th) dan jumlah tanggungan keluarga (org) masing masing pelaku usaha.
2. Profil usaha adalah deskripsi mengenai ringkasan suatu usaha dengan melihat keuntungan.

3. Subsistem penyediaan sarana produksi merupakan input yang berperan penting dalam kelancaran kegiatan agribisnis seperti pengadaan dan penyaluran benih ikan nila, pakan, pestisida, alat dan mesin pertanian maupun teknologi.
4. Subsistem penyediaan sarana produksi meliputi ketepatan yaitu: tepat waktu, tepat jenis, tepat jumlah, tepat mutu, tepat harga, tepat tempat.
5. Subsistem usahatani merupakan kegiatan kegiatan usahatani yang menghasilkan penjualan benih ikan nila.(Rp)
6. Teknologi budidaya adalah cara atau metode yang digunakan dalam proses pembenihan ikan nila agar berdayaguna dan dijual.
7. Penggunaan faktor produksi adalah sebuah proses produksi barang dan jasa ada 3 faktor yaitu: tenaga kerja usaha benih nila, produksi usaha benih ikan nila, dan biaya.
8. Tenaga kerja merupakan setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk keluarganya (HKP/Produksi).
9. Produksi adalah jumlah ikan yang diperoleh petani setiap pemeliharaan (Ekor / periode produksi)
10. Biaya produksi adalah besarnya biaya yang dikeluarkan pengusaha dalam satu kali produksi pemasaran meliputi biaya sarana produksi seperti pestisida, pakan, biaya penyusutan alat pertanian dan biaya tenaga kerja.
11. Sarana produksi pembenihan ikan nila adalah seluruh input (pembibitan, peralatan, pakan dan pestisida).

12. Harga jual adalah nilai jual benih ikan nila yang akan dijual kepada konsumen berdasarkan harga jual yang berlaku (Rp/ ekor)
13. Pendapatan kotor adalah perkalian antara produksi dengan harga jual benih ikan (Rp/ekor) .
14. Pendapatan bersih adalah selisih antara pendapatan kotor dengan biaya yang dikeluarkan dalam usaha pembenihan ikan nila (Rp/ ekor/ Produksi).
15. Efisiensi adalah perbandingan antara pendapatan kotor dengan total biaya yang dikeluarkan dalam usaha pembenihan ikan nila (Rp/ekor)
16. Subsistem pemasaran adalah Pemasaran merupakan suatu bagian ekonomi yang berperan penting dalam menyampaikan barang dari produsen ke konsumen.
17. Saluran pemasaran pembenihan ikan nila adalah suatu proses penyaluran produksi benih ikan nila dari petani ke konsumen.
18. Fungsi-fungsi pemasaran adalah suatu bagian ekonomi yang berperan dalam menyampaikan barang dari produsen ke konsumen.
19. Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan selama proses pemasaran berlangsung.
20. Margin pemasaran adalah selisih atau perbedaan harga yang dibayarkan konsumen akhir dengan harga yang diterima oleh produsen (Rp/ekor).
21. Profit margin pemasaran adalah keuntungan yang diperoleh dari margin pemasaran dikurangi dengan total biaya pemasaran (Rp/ekor).
22. Efisiensi adalah perbandingan antara pendapatan kotor dengan total biaya yang dikeluarkan dalam usaha pembenihan ikan nila (Rp/ekor)

3.5. Analisis Data

3.5.1 Analisis Karakteristik Pengusaha Benih Ikan Nila dan Pedagang

Karakteristik pengusaha benih ikan nila menggunakan analisis deskriptif. Analisis karakteristik pengusaha benih ikan nila dan pedagang meliputi: umur, pengalaman berusahatani, tingkat pendidikan dan jumlah tanggungan keluarga, dan pedagang.

3.5.2 Analisis Subsistem Penyediaan Sarana Produksi Pembibitan Ikan Nila

Subsistem sarana produksi dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif yang menyangkut ketepatan sarana produksi yang dilakukan. Ketepatan sarana produksi menyangkut kriteria 6 T (enam tepat), yaitu: tepat waktu, tepat jenis, tepat jumlah, tepat mutu, tepat harga dan tepat tempat.

Tabel 4. Ketepatan Penyediaan Sarana Produksi

No	Kriteria	Ketepatan Penyediaan Sarana Produksi							
		Benih		Pupuk		Pestida		Peralatan	
		Tepat (%)	Tidak tepat (%)	Tepat (%)	Tidak tepat (%)	Tepat (%)	Tidak tepat (%)	Tepat (%)	Tidak tepat (%)
1.	Waktu								
2.	Tempat								
3.	Jumlah								
4.	Harga								
5.	Jenis								
6.	Mutu								

3.5.3. Analisis Subsistem Usahatani

Dalam menganalisis usaha pembenihan ikan nila adapun yang akan dihitung dalam hal ini mencakup biaya produksi, pendapatan dan efisiensi.

Tabel 5. Teknologi Budidaya Benih Ikan Nila

No	Aspek Budidaya	Teori	Pratek Lapangan	Keterangan
1.	<p>Kolam</p> <p>a. ukuran</p> <p>b. pemijahan</p> <p>c. pemeliharaan larva</p>	<p>Luas: 100-140 cm</p> <p>Dasar kolam tanah</p> <p>Dasar kolam tanah atau semen</p>		
2.	<p>Pemilihan indukan ikan nila (betina)</p> <p>a. Bobot ikan nila</p> <p>b. Klasifikasi</p>	<p>Usia ikan nila 5-6 bulan</p> <p>Berat bobot ikan nila betina berkisar 200-250 gram dan untuk jantan 250-300 gram</p> <p>Klasifikasi ikan keadaan sehat tidak cacat, sisik besar, badan tebal dan lincah</p>		

3.	<p>Pemeliharaan indukan</p> <p>Pakan indukan</p>	<p>Ikan jantan dipisahkan dengan yang jantan dan betina dengan jenisnya 3-5 ekor/m²</p> <p>Pemberian pakan indukan 35% protein jika untuk pembesaran hanya 2%</p>		
----	--	--	--	--

Tabel 5. Teknologi Budidaya Benih Ikan Nila (Lanjutan)

No	Aspek Budidaya	Teori	Praktek Lapangan	Keterangan
4.	<p>Pemijahan ikan nila</p> <p>a. Sistem perkawinan</p>	<p>Dasar kolam dibuat miring 2-5% dan kubangan didalamnya 20-30 cm sebagai lokasi pemijahan.</p> <p>Sistem perkawinannya secara massal dengan perbandingan jantan dengan betina 1:3</p>		
5.	<p>Pemeliharaan larva</p> <p>a. Pakan</p>	<p>Kolam terpisah dengan tempat khusus dan usia larva 5-7 hari dan tebar larva 50-200 ekor/m²</p> <p>Berprotein tinggi (vitamin ikan) 0,2-</p>		

	<p>b. Pendederan larva</p>	<p>0,5 mm (4-5 kali sehari) sebanyak satu sendok teh pakan berbentuk tepung. 3-4 minggu sampai ikan berukuran 2-3 cm</p>		
6.	<p>Pendederan benih</p> <p>a. Kolam</p> <p>b. Lama pemeliharaan</p> <p>c. Pakan</p>	<p>Kolam lebih luas dengan kapasitas benih 30-50 ekor/m²</p> <p>1-1,5 bulan atau sekitar ukuran 10-12 cm</p> <p>20-30% dari 3% berat ikan (2-3 kali sehari)</p>		

Tabel 5. Teknologi Budidaya Benih Ikan Nila (Lanjutan)

No	Aspek Budidaya	Teori	Pratek Lapangan	Keterangan
7.	Panen pembenihan ikan	Dilakukan pagi hari atau sore, wadah yang digunakan tertutup atau terbuka.		
	a. Pengiriman	Jika pengiriman jauh air diisi 1/3 nya saja dan selebihnya oksigen untuk menghindari kematian pada ikan nila.		

a. Biaya Produksi

Biaya produksi dalam usaha pembenihan ikan nila adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh petani selama periode produksi. Biaya produksi terdiri dari biaya tetap dan biaya variable dan dianalisis kuantitatif.

Untuk menghitung biaya produksi benih ikan nila, maka digunakan rumus

Soekartawi (2002) yaitu :

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

Keterangan:

TC : Total Biaya (Rp/Produksi)

TVC : Biaya Tetap (Rp/Produksi)

TFC : Biaya Variabel (Rp/Produksi)

b. Pendapatan Kotor

Menurut Soekartawi (1987), pendapatan kotor dapat diperoleh dengan cara mengalihkan antara jumlah produksi dengan harga jual yang berlaku, yang dapat ditulis dengan cara:

$$TR = Y \cdot P_y \dots\dots\dots(2)$$

Keterangan:

TR = Pendapatan Kotor (Rp/Produksi)

Y = Jumlah Produksi (Ekor Benih Ikan Nila)

P_y = Harga Produksi (Rp/Ekor)

c. Penyusutan Alat

Peralatan yang digunakan pada usaha pembenihan ikan nila umumnya tidak habis dipakai untuk satu kali periode produksi (lebih dari satu tahun). Oleh karena itu, biaya peralatan yang dihitung sebagai komponen biaya produksi adalah nilai penyusutannya. Untuk menghitung besarnya biaya penyusutan alat yang digunakan oleh petani dalam usaha pembenihan ikan nila dapat menghitung nilai penyusutan alat yang digunakan dalam usaha pembenihn ikan nila dapat digunakan

metode garis lurus oleh hernanto (1996), dengan rumus :

$$D = \frac{NB - NS}{N} \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan :

D = Nilai Penyusutan Alat (Rp/Unit/Tahun)

NB = Nilai Beli Alat (Rp/Unit/Tahun)

NS = Nilai Sisa 20% Dari Harga Beli (Rp/Unit/Tahun)

N = Usia Ekonomis (Tahun)

d. Pendapatan Bersih

pendapatan bersih adalah selisih antara pendapatan kotor dengan biaya produksi.

Pendapatan bersih yang diterima oleh pedagang pembenihan ikan nila dapat dihitung dengan rumus menurut Gunawan dan lanang (1993) :

$$\Pi = TR - TC \dots\dots\dots (4)$$

Persamaan tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

$$\Pi = Y.Py - (X1.Px1+X2.Px2+X3.Px3+X4. Px4+D)\dots\dots\dots (5)$$

Keterangan :

Π = Pendapatan Bersih (Rp/Produksi)

Y = Jumlah Produksi (Ekor/Produksi)

Py = Harga Produksi (Rp/Ekor)

X₁ = Jumlah Penggunaan Pakan (Kg)

Px₁ = Harga Pakan (Rp/Kg)

X₂ = Jumlah Penggunaan Obat Obatan (MI)

Px₂ = Harga Penggunaan Obat Obatan (Rp/MI)

X₃ = Bibit (Ekor)

Px₃ = Harga Bibit (Rp/Ekor)

X₄ = Tenaga Kerja (HKP)

Px₄ = Upah Tenaga Kerja (Rp/HKP)

D = Nilai Penyusutan (Rp/Unit/ Masa Pakai)

e. Analisis Efisiensi Usaha

Efisiensi usaha pembenihan ikan nila dalam penelitian ini dapat dilihat dari rasio total penerimaan dengan total biaya, dengan menggunakan rumus menurut Soekartawi (1995) sebagai berikut:

$$RCR = \frac{TR}{TC} \dots\dots\dots(6)$$

Keterangan Return Cost Ratio :

RCR = Ratio Biaya dengan Penerimaan

TR = Pendapatan Kotor (Rp/Produksi)

TC = Total Biaya (Rp/Produksi)

Dengan Kriteria Apabila :

RCR >1 = Usaha Pembenihan Ikan Nila Menguntungkan

RCR =1 = Usaha Pembenihan Ikan Nila Berada Pada Titik Impas

RCR <1 = Usaha Pembenihan Ikan Nila Tidak Menguntungkan

3.5.4. Analisis Subsistem Pemasaran

Untuk mengetahui subsistem pemasaran dalam penelitian maka perlu menganalisis biaya pemasaran, margin pemasaran, profit margin dan efisiensi pemasaran. Sedangkan untuk menganalisis saluran pemasaran, dan fungsi-fungsi pemasaran dilakukan dengan analisis deskriptif kualitatif.

a. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk mengetahui biaya pemasaran pembenihan ikan nila yang dikeluarkan, untuk menghitung biaya pemasaran menggunakan rumus Soekartawi (1993) sebagai berikut:

$$H_e = H_p + (B + \pi) \dots\dots\dots(7)$$

$$B = H_e - (H_p + \pi) \dots\dots\dots(8)$$

Keterangan :

He = Harga Jual Ditingkat Konsumen (Rp/Ekor)

Hp = Harga Jual Di Tingkat Petani (Rp/Ekor)

B = Seluruh Biaya Atau Ongkos Yang Dikeluarkan (Rp/Ekor)

Π =Keuntungan Yang Diambil Oleh Pedagang Pengumpul Dalam Menyampaikan Pembenuhan Ikan Nila Ke Konsumen (Rp/Ekor)

b. Margin Pemasaran

Margin pemasaran digunakan untuk menghitung selisih biaya pemasaran yang dikeluarkan pada setiap saluran pemasaran, untuk menghitung margin pemasaran dapat dihitung menggunakan rumus model Hamid dan Teken (1972).

$$M = HK - Hp \dots\dots\dots(9)$$

Dimana :

M = Margin Pemasaran

HK = Harga Yang Dibayar Oleh Konsumen (Rp/Ekor)

Hp = Harga Yang Diterima Pedangang (Rp/Ekor)

c. Profit Margin

Profit margin adalah keuntungan yang diperoleh dengan biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran ynag bersangkutan. Untuk menghitung rasio profit margin dapat menggunakan rumus Soekartawi (1993) sebgai berikut :

$$PM = Mj - TCM \dots\dots\dots(10)$$

Dimana :

PM = Rasio Profi Margin

Mj = Margin Pada Lembaga Pemasaran (Rp/Ekor)

TCM = Total Biaya Pemasaran (Rp/Ekor)

d. Efisiensi pemasaran

Untuk mengetahui efisiensi pemasaran maka diuji dengan rumus Shepherd

G.S (1962)

$$EP = \frac{TBP}{TNP} \times 100\% \dots\dots\dots(11)$$

Dimana :

EP = efisiensi pemasaran (%)

TBP = total biaya pemasaran (Rp/ekor)

TNP = total nilai produk (Rp/ekor)

Dengan keputusan apabila rasio total biaya dengan total produksi semakin besar maka sistem (rantai pemasaran) yang digunakan tidak efisien dan apabila rasio total biaya dengan nilai produk semakin kecil maka sistem (rantai pemasaran) yang digunakan efisien.

a. Untuk menghitung bagian harga yang diterima petani produsen (Farmers Share) digunakan rumus Soekartawi (1993), sebagai berikut :

$$Lp = \frac{Hp}{He} \times 100\% \dots\dots\dots(12)$$

Keterangan :

Lp = bagian dari harga yang diterima petani (%)

Hp = harga jual petani (Rp/ekor)

He = harga ditingkat pedagang (Rp/ekor)

IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1. Letak Geografis dan Topografi

Kota Pekanbaru terletak antara $101^{\circ} 14'$ - $101^{\circ} 34'$ bujur timur dan $0^{\circ} 25'$ - $0^{\circ} 45'$ lintang utara dengan ketinggian dari permukaan laut berkisar 5 - 50 meter.

Permukaan wilayah bagian utara landai dan bergelombang dengan ketinggian berkisar antara 5 – 11 meter. Wilayah Kota Pekanbaru dengan luar wilayah $632,26 \text{ Km}^2$ berbatasan dengan daerah Kabupaten /Kota: sebelah utara berbatasan dengan Kabupaten Siak dan Kabupaten Kampar, sebelah selatan berbatasan dengan Kabupaten Kampar dan Kabupaten Pelalawan, sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Siak dan Kabupaten Pelalawan, sebelah barat berbatasan dengan Kabupaten Kampar (BPS, Pekanbaru Dalam Angka. 2018).

Dengan meningkatnya kegiatan pembangunan menyebabkan meningkatnya kegiatan penduduk disegala bidang yang pada akhirnya meningkatkan pula tuntutan dan kebutuhan masyarakat terhadap penyediaan fasilitas dan utilitas perkotaan serta kebutuhan lainnya. Untuk lebih terciptanya tertib pemerintahan dan pembinaan wilayah yang cukup luas, maka dibentuklah Kecamatan baru dengan Perda Kota Pekanbaru No. 4 Tahun 2003 menjadi 12 Kelurahan/Desa baru dengan Perda Tahun 2003 menjadi 58 Kelurahan/Desa.

Kota Pekanbaru keadaan tanahnya dataran, sehingga cocok untuk areal pertanian.

Dengan ketinggian Kota Pekanbaru adalah 0 – 23 meter diatas permukaan laut dan suhu rata-rata $22 - 34^{\circ}$, dengan curah hujan 405mm pertahun (BPS Pekanbaru. 2012). Keadaan musim berkisar: musim hujan jatuh pada bulan September sampai dengan Februari dan musim kemarau jatuh pada bulan Maret sampai

dengan Agustus. Kelembaban maksimum antara 68% - 80%, kelembaban minimum antara 68% - 77% .

Secara administratif, berdasarkan pada perda Kota Pekanbaru No. 4 tahun 2016, Kota Pekanbaru dibagi atas 12 (dua belas) Kecamatan yang terdiri dari 83 Kelurahan. Untuk Lebih jelasnya mengenai jumlah desa/kelurahan dan perangkat kelurahan menurut kecamatan yang ada di Kota Pekanbaru dapat dilihat pada

Tabel 6.

Tabel 6. Jumlah Desa/Kelurahan Dan Perangkat Kelurahan Menurut Kecamatan di Kota Pekanbaru, 2017

No	Kecamatan	Kelurahan	Perangkat Kelurahan	
			RW	RT
1	Tampan	9	131	574
2	Payung Sekaki	7	42	187
3	Bukit Raya	5	58	247
4	Marpoyan damai	6	74	314
5	Tenayan Raya	13	129	462
6	Lima Puluh	4	30	121
7	Sail	3	18	76
8	Pekanbaru Kota	6	40	124
9	Sukajadi	7	38	159
10	Senapelan	6	42	174
11	Rumbai	9	73	256
12	Rumbai Pesisir	8	76	316
	Jumlah	83	751	3010

Sumber: BPS Kota Pekanbaru 2018

4.2. Kependudukan

Masalah kependudukan di Kota Pekanbaru sama halnya seperti daerah lain di Indonesia. Untuk mencapai manusia yang berkualitas dengan jumlah penduduk yang tidak terkendali akan sulit tercapai. Program kependudukan yang meliputi pengendalian kelahiran, menurunkan tingkat kematian bagi bayi dan anak, perpanjangan usia dan harapan hidup , penyebaran penduduk yang seimbang serta pengembangan potensi penduduk merupakan modal pembangunan

yang harus ditingkatkan. Adapun data mengenai jumlah mengenai jumlah penduduk dan rasio jenis kelamin berdasarkan kecamatan yang ada di Kota

Pekanbaru dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Jumlah Penduduk Dan Rasio Jenis Kelamin Berdasarkan Kecamatan di Kota Pekanbaru Tahun 2018

No	Kecamatan	Jumlah Penduduk (Jiwa)			Rasio Jenis Kelamin (%)
		Laki-Laki	Perempuan	Jumlah	
1	Tampian	146.960	138.972	285.932	105,75
2	Payung Sekaki	46.476	44.426	90.902	104,61
3	Bukit Raya	53.757	49.902	103.722	107,66
4	Marpoyan Damai	68.104	63.258	131.362	106,54
5	Tenayan Raya	83.837	78.693	162.530	99,10
6	Limapuluh	21.138	21.331	42.469	99,76
7	Sail	10.994	11.021	22.015	102,72
8	Pekanbaru Kota	13.032	12.687	25.719	98,71
9	Sukajadi	24.115	24.429	48.544	98,52
10	Senapelan	18.590	18.869	37.459	109,84
11	Rumbai	35.370	32.200	67.570	106,30
12	Rumbai Pesisir	37.544	35.320	72.864	105,41
Kota Pekanbaru		559.917	531.171	1.091.088	105,41

Sumber: BPS Kota Pekanbaru Dalam Angka (2018)

Berdasarkan Tabel 6, jumlah penduduk di Kota Pekanbaru berjumlah 1.091.088 Jiwa yang terdiri dari 559.917 jiwa yang berjenis kelamin laki-laki dan 531.171 jiwa Penduduk yang berjenis kelamin perempuan rasio jenis kelamin (*sex ratio*) bernilai 105,41%. Ini artinya jumlah laki-laki lebih banyak 105,41% dari jumlah penduduk berjenis kelamin perempuan

4.3. Keadaan Sosial dan Ekonomi

4.3.1. Pendidikan

Pendidikan mempunyai peranan penting dalam menunjang pembangunan, karena Pendidikan tersebut merupakan salah satu factor dalam proses pembangunan. Tingkat Pendidikan penduduk suatu daerah tergantung pada sarana Pendidikan yang tersedia, kondisi social ekonomi penduduk dan sarang penting lainnya seperti

transportasi. Tingkat pendidikan penduduk di Kota Pekanbaru sangat bervariasi mulai dari SD, SMP, SMA sampai perguruan tinggi dan sebagian masih ada yang tidak tamat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Tingkat Pendidikan di Kota Pekanbaru Tahun 2017 (%)

No	Ijazah Tertinggi Yang Dimiliki	Laki-Laki (%)	Perempuan (%)	Jumlah (%)
1	Tidak pernah sekolah	1,29	2,73	1,99
2	Tidak lulus sekolah dasar	16,79	17,73	17,25
3	Sekolah dasar	26,44	27,68	27,04
4	SLTP (umum dan kejuruan)	19,87	19,42	19,65
5	SMU (umum)	23,90	20,64	22,32
6	SMU (umum)	5,73	3,28	4,54
7	Diploma	1,42	2,72	2,05
8	Universitas/Diploma IV/S2/S3	4,56	5,79	5,16
	Jumlah	100,00	100,00	100,00

Sumber: BPS Provinsi Riau 2018

Berdasarkan Tabel 7, diatas dapat dilihat bahwa persentase Pendidikan tertinggi berada pada tingkat Pendidikan sekolah dasar (SD) dan SMU dengan persentase sebesar 27,04% dan 22,32%. Penduduk yang tidak pernah sekolah merupakan kelompok yang terkecil, yakni hanya 1,99% dari total penduduk Kota Pekanbaru.

Berdasarkan data tersebut dapat dikatakan bahwa kondisi pendidikan di Kota Pekanbaru sangat baik.

4.3.2. Mata Pencaharian Penduduk

Mata pencaharian merupakan aktivitas untuk memperoleh taraf hidup yang layak dimana antara daerah satu dengan daerah lainnya berbeda sesuai dengan taraf kemampuan penduduk dan keadaan demografisnya. Mata pencaharian penduduk

Kota Pekanbaru terdiri dari bertani, berkebun, berternak, berdagang, pegawai pemerintahan (PNS), dan lain-lain. Untuk melihat keadaan penduduk yang bekerja menurut mata pencahariannya dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Mata Pencaharian Penduduk di Kota Pekanbaru 2018

No	Mata Pencaharian	Persentase (%)
1	Bertani	38,45
2	Pertambangan dan penggalian	0,87
3	Industri pengelolaan	7,05
4	Listrik dan gas	0,23
5	Bangunan	4,72
6	Berdagang	17,97
7	Jasa Pendidikan	7,27
8	Transportasi dan pergudangan	4,07
9	Penyediaan akomodasi makan dan minum	4,82
10	Informasi dan komunikasi	0,62
11	Jasa keuangan dan asuransi	0,57
12	Jasa persewaan bangunan	0,04
13	Jasa perusahaan	1,01
14	Administrasi pemerintahan	6,13
15	Jasa kesehatan	1,78
16	Jasa lainnya	4,02
17	Pengadaan air, pengelolaan sampah	0,39
	Jumlah	100,00

Sumber: BPS Provinsi Riau 2018

Berdasarkan Tabel 8. diatas dapat diketahui bahwa mata pencaharian penduduk Kota Pekanbaru pada tahun 2018 sebagian besar adalah Bertani , yakni sebanyak 38,45% kemudian diikuti oleh berdagang sebanyak 17,97% dan sedikit adalah bermata pencaharian di jasa persewaan bangunan yakni hanya 0,04%. Kondisi ini mempunyai implikasi bahwa Kota Pekanbaru berpotensi dikembangkan menjadi pusat perhatian, sebab mayoritas penduduk pada tahun 2018 ini adalah bekerja sebagai petani, hal ini disebabkan mereka sudah mempunyai kemampuan dalam bertani dai pengalaman yang telah mereka lakukan selama ini.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Karakteristik Pengusaha Benih Ikan Nila

Pada dasarnya manusia mempunyai berbagai kebutuhan dan kegiatan, untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan tersebut seringkali dipengaruhi dengan tinggi dan rendahnya pendapatan. Pendapatan ini dapat dijadikan ukuran tingkat kesejahteraan pengusaha. Agar mencapai kehidupan yang layak secara ekonomi dapat ditentukan oleh kemauan dan kemampuan dalam pekerjaan.

Pengusaha adalah sumberdaya manusia yang merupakan pelaku utama dalam mengelola suatu usaha. Ada beberapa faktor keberhasilan pengusaha dalam mengelola usaha benih ikan nila diantaranya adalah: Umur, tingkat Pendidikan, pengalaman berusahatani dan jumlah anggota keluarga.

5.1.1. Umur

Umur merupakan salah satu faktor yang sangat mempengaruhi potensi dalam mengelola usaha terutama terhadap pola pikir, inovasi dan bertindak dalam mengambil keputusan untuk bekerja. Pengusaha yang usianya produktif kemampuannya untuk bekerja jauh lebih baik dibandingkan dengan pengusaha yang tidak lagi produktif. Pengusaha yang berumur muda relatif cepat untuk membuat inovasi baru serta lebih dinamis dan tanggap terhadap lingkungan terutama yang berhubungan dengan usahanya. Namun mereka relatif kurang maksimal dalam bekerja dibandingkan dengan pengusaha yang sudah tua. Pada umumnya indikator umur sering kali dikaitkan dengan angkatan kerja, baik produktif maupun yang tidak produktif. Pengusaha yang tua mempunyai kapasitas pengelolaan usaha yang lebih matang dan memiliki banyak pengalaman dan sangat berhati-hati dalam bertindak dan mengambil keputusan meskipun dalam kondisi fisik yang lebih menurun dari pengusaha muda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa umur pengusaha benih ikan nila berkisar antara 36 sampai 55 tahu. Distribusi umur pengusaha dapat dilihat pada Tabel 10 dan lampiran 1.

Tabel 10. Distribusi Umur Pengusaha Benih Ikan Nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2019.

No	Kelompok Umur	Jumlah Jiwa	Persentase (%)
1	36-40	1	33.33
2	46-50	1	33.33
3	51-55	1	33.33
4	Jumlah	3	100,00

Berdasarkan dilampiran 1 terlihat bahwa rata-rata pengusaha pada kelompok umur 48 tahun merupakan pengusaha tergolong masih produktif. Dengan demikian pengusaha benih ikan nila ini sudah termasuk produktif dari kelompok umur yang mana dengan kondisi ini akan lebih mudah untuk mengarahkan pengusaha agar lebih maju dalam mengelola suatu usahanya karena umur sangat mempengaruhi tingkat ilmu pengetahuan dan fisik seseorang.

5.1.2. Pendidikan

Dalam menentukan kemampuan seseorang dan mengambil keputusan dapat dilihat dari tinggi nya Pendidikan dan rendahnya Pendidikan karena Pendidikan mempengaruhi daya dalam penyerapan ilmu pengetahuan dan juga teknologi. Pendidikan juga dapat meningkatkan produktifitas pengusaha, tingkat produksi dan pendapatan yang akan mempengaruhi kesejahteraan keluarga.

Sastraatmadja (1985) bahwa Pendidikan merupakan sumberdaya manusia yang sanagat penting, dimana tanpa pendidikan sumberdaya alam, peralatan dan modal tidak dapat di kelola dan dimanfaatkan secara optimal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa lama Pendidikan pengusaha berkisar 9 sampai 12 tahun

dengan rata-rata 9 tahun. Distribusi Pendidikan pengusaha dapat dilihat pada

Tabel 11 dan lampiran 1.

Tabel 11. Distribusi Pendidikan Pengusaha Benih Ikan Nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2019

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	SMP	2	66,66
2	SMA	0	0
3	SARJANA (S1)	1	33,33
4	Jumlah	3	100,00

Berdasarkan dilampiran 1 dapat dilihat bahwa rata-rata tingkat Pendidikan pengusaha benih ikan nila yaitu selama 11 tahun masa pembelajaran dengan di Pendidikan SMA, dengan itu sudah termasuk bagus tetapi belum tergolong tinggi dikarenakan tingkat ekonomi dahulunya meskipun begitu, tidak menutup untuk membuka usaha dan terus berkembang untuk memotivasikan banyak orang agar berani membuka usaha dengan Pendidikan rendah tetapi lebih baik memiliki ilmu pengetahuan yang sangat luas agar lebih tau resiko apa yang nanti terjadi jika sudah memiliki usaha seperti usaha benih ikan nila tersebut.

5.1.3. Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga merupakan total dari jumlah anggota keluarga yang terdiri dari suami sebagai kepala keluarga, istri, anak-anak dan yang menetap di satu rumah dengan keluarga.

Jumlah tanggungan keluarga menentukan beban ekonomi keluarga berdasarkan besar kecilnya tanggungan keluarga. Karena jumlah tanggungan keluarga mempengaruhi pendapatan. Semakin banyak jumlah anggota keluarga maka akan memacu pengusaha untuk selalu meningkatkan pendapatan demi memenuhi kebutuhan keluarganya. Semakin kecil jumlah keluarga maka akan dapat memberi gambaran hidup yang lebih sejahtera bagi pengusaha apabila usahanya berhasil

dan dikelola dengan baik. Dari hasil penelitian di lapangan diketahui bahwa jumlah tanggungan keluarga pengusaha usaha benih ikan nila berkisar 1 sampai 7 jiwa dengan rata rata 3 jiwa. Distribusi jumlah tanggungan keluarga dapat dilihat pada Tabel 12 dan lampiran 1.

Tabel 12. Distribusi Jumlah Tanggungan Keluarga Pengusaha Benih Ikan Nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2019

No	Jumlah Tanggungan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	1-3	1	33,33
2	4-5	1	33,33
3	6-7	1	33,33
4	Jumlah	3	100,00

Berdasarkan dilampiran 1 dapat dilihat bahwa rata-rata sebesar 4 orang dengan jumlah tanggungan keluarga rata rata 4 orang itu mempengaruhi pendapatan suatu usaha dikarenakan dilihatnya dari tanggungan yang di tanggung pengusaha tersebut.

5.1.4. Pengalaman Berusahatani

Pengalaman berusahatani sangat lah penting untuk dalam kegiatan usahanya karna mempengaruhi tingkat kemampuan pengusaha dengan cara mengelola usahanya sendiri. Semakin lama pengalaman yang dimiliki pengusaha maka risiko kegagalan yang dialaminya akan relatif kecil, hal ini akan erat kaitanya dengan penambahan keterampilan dan pertimbangan dalam mengambil keputusan untk manjalankan usahanya. Dari hasil penelitian diketahui bahwa pengalaman berusahatani usaha benih ikan nila berkisar 12 sampai 20 tahun dengan rata rata 15 tahun. Distribusi pengalaman berusahatani pengusaha dapat dilihat pada Tabel 13 dan lampiran 1.

Tabel 13. Distribusi Pengalaman Berusahatani Pengusaha Benih Ikan Nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2019

No	Pengalaman Berusahatani	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	10-14	1	33,33
2	15-19	1	33,33
3	20-24	1	33,33
4	Jumlah	3	100,00

Berdasarkan dilampiran 1 terlihat bahwa rata-rata pengusaha benih ikan nila di Kecamatan Tenayan Raya sebesar 15 tahun dengan begitu pengusaha benih ikan nila ini dapat disimpulkan dari pengalaman berusahatannya sudah cukup matang dan baik dalam usaha benih ikan nila tersebut.

5.2. Profil Usaha

A. Bentuk Usaha

Usaha adalah suatu kegiatan yang akan dilakukan dengan memperoleh hasil yang maksimal berupa keuntungan, upah ataupun laba. Usaha yang baik akan menerapkan dan dikelola dengan baik oleh organisasi tertentu. Dengan menghasilkan barang atau jasa sehingga akan mendapatkan dan memenuhi kebutuhan masyarakat sekaligus mencari keuntungan dan juga laba.

Usaha benih ikan nila merupakan usaha yang sangat baik dikarenakan usaha tersebut adalah usaha mandiri individu masing masing pengusaha yang saling bekerja sama untuk memenuhi permintaan konsumen. Tetapi usaha untuk pembudidaya ikan nila sangat lah susah ditemukan dikarenakan masyarakat pekanbaru khususnya di kecamatan tenayan raya lebih memilih membudiyakan ikan patin daripada ikan nila dikarenakan permintaan dari ikan nila lebih rendah dari ikan patin.

B. Skala Usaha

Skala usaha dari 3 pengusaha ini sudah bisa terbilang besar dikarenakan penjualan meliputi antar kota dan dalam kota. Sejauh ini benih nila tetap dipasarkan melalui agen-agen di Pekanbaru khususnya di kecamatan Tenayan Raya dengan jumlah pengusaha benih nila 3 pengusaha yaitu usaha Bapak Edi, Baziq Farm dan Bapak Hendrik. Dan usaha benih ikan nila ini masing-masing pengusaha adalah usaha individu dan saling kerja sama antara pengusaha lainnya, usaha benih nila ini dipasarkan dengan berbagai ukuran dari 2 cm sampai 5 cm meskipun pemasarannya tidak sebesar benih ikan patin tetapi minat dari ikan nila juga ada dikalangan masyarakat. Maka dari itu usaha benih ikan nila tersebut masih dipasarkan.

C. Permodalan

Usaha benih ikan nila ini adalah usaha mandiri yang berasal dari modal sendiri.

Hal ini dapat dilihat dari skala usahanya, pengusaha ini awalnya hanya menyediakan benih ikan patin namun karena pengusaha melihat peluang dan minat dari masyarakat pengusaha memutuskan untuk memasarkan benih ikan nila juga dengan kapasitas tidak sebesar benih ikan patin dikarenakan usaha benih nila ini sampingan pendapatan dan bisa dibilang pokok.

Berdasarkan segi bisnis, usaha benih ikan nila sangat menguntungkan meskipun produksinya tidak banyak. Karena benih nila tersebut berbagai ukuran dijual dari 2 cm – 5 cm dengan harga terjangkau. Dengan begitu dapat disimpulkan risiko dari usaha benih ikan nila ini sangatlah rendah dengan modal yang tidak terlalu banyak. Selama ini pengusaha lebih berani memakai modal sendiri daripada melakukan peminjaman modal ke Lembaga perbankan karena lebih mudah dikelola dengan sendirinya.

Dalam usaha ini pengusaha benih ikan nila lebih memilih memperkerjakan tenaga kerja dalam keluarga karna usaha tersebut berasal dari usahanya sendiri dan bisa dikelola dengan baik dalam ketenagakerjaan.

5.3. Subsistem Penyediaan Sarana Produksi

Subsistem sarana produksi adalah subsistem yang harus ada atau tersedia dikarenakan sarana produksi merupakan input yang sangat besar kaitannya dan berperan aktif dalam kelancaran kegiatan agribisnis tersebut. Beberapa kegiatan yang tercakup didalamnya adalah: pengadaan dan benih, vitamin, pelet, pestisida dan peralatan. Kriteria yang diperhatikan dalam subsistem ini adalah ketepatan waktu, tempat, harga, jenis, jumlah dan mutu. Semakin tepat ketersediaan sarana produksi maka kelancaran kegiatan agribisnis semakin dapat diharapkan berjalan dengan lancar. (Soekartawi 2002).

A. Ketepatan Penyediaan Sarana Produksi

Subsistem pengadaan sarana produksi anatar lain: kolam, benih, pelet, vitamin viterna, infrolox dengan indicator keberhasilan dalam pelaksanaan subsistem ini adalah dengan terlaksananya 6 tepat yaitu tepat jenis, tepat mutu, tepat jumlah, tepat tempat, tepat waktu dan tepat harga.

Untuk mengetahui ketepatan pengadaan dan penggunaan sarana produksi oleh pengusaha benih ikan nila dengan indikator 6 tepat dapat dilihat pada tabel 14.

Tabel 14. Distribusi Penyediaan Sarana Produksi Benih Ikan Nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2019

No	Kriteria	Ketepatan Penyediaan Sarana Produksi							
		Benih		Pakan		Pestisida		Peralatan	
		Tepat (%)	Tidak tepat	Tepat (%)	Tidak tepat	Tepat (%)	Tidak tepat	Tepat (%)	Tidak tepat

			(%)		(%)		(%)		(%)
1.	Waktu	66,66	33,33	66,66	33,33	66,66	33,33	66,66	33,33
2.	Tempat	66,66	33,33	66,66	33,33	66,66	33,33	100,00	0,00
3.	Jumlah	66,66	33,33	66,66	33,33	66,66	33,33	66,66	33,33
4.	Harga	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	66,66	33,33
5.	Jenis	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00
6.	Mutu	66,66	33,33	66,66	33,33	100,00	0,00	66,66	33,33
Rata-Rata		77,77	22,22	77,77	22,22	83,33	16,66	77,77	22,22

Berdasarkan pada Tabel 14, pelaksanaan pengadaan sarana produksi kriteria 6 tepat tersebut diatas, dimana untuk semua sarana produksi sudah memenuhi kriteria 6 tepat dikarenakan berdasarkan hasil dari persentase ketepatan penyediaan sarana produksi sudah memenuhi dengan persentase ketepatan rata rata 77,77 % untuk benih, 77,77% untuk pakan, 83,33% untuk pestisida (vitamin dan infrolox) dan 77,77% untuk peralatan.

Tetapi berdasarkan penelitian dilapangan benih didapatkan oleh pengusaha lain nya melalui agen agen di pekanbaru yang khususnya masih memasarkan benih ikan nila yang berukuran 2 cm sampai 5 cm. adapun benih yang sisa tetap di perjualkan melalui pembesaran ikan nila yang dilakukan masing masing pengusaha.

Pengadaan Sarana produksi sangat mempengaruhi hasil dari kualitas benih ikan nila karena jika ketepatan pengadaan sarana produksi sudah lebih dari 50,00% keatas sudah bisa dibilang usaha tersebut baik dikelola dan menghasilkan benih yang lebih kualitas dan menghindari resiko kematian dari benih ikan nila tersebut.

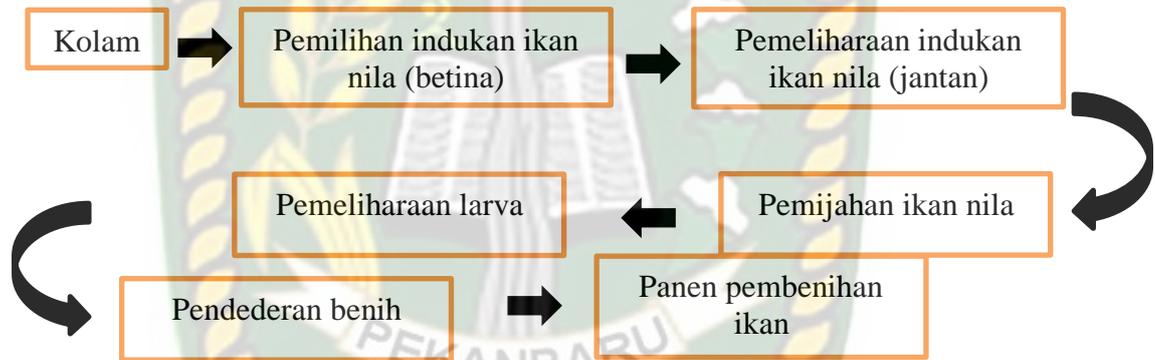
Adapun alat yang digunakan untuk usaha benih ikan nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru terdiri dari kolam, terpal, tabung oksigen, mesin air, pipa, baskom, lampu, tangguk, airator, selang, plastik.

5.4. Subsistem Usahatani

Kegiatan usahatani dalam benih ikan nila adalah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dengan cara membudidayakan ikan nila tersebut. Hal yang perlu diutamakan dalam budidaya benih ikan nila yaitu dengan media nya adalah kolam, ikan nila jantan dan ikan nila betina. Adanya indukan jantan dan betina akan terlahirnya telur telur anakan nila yaitu disebut dengan benih.

5.4.1. Teknik Budidaya Benih Ikan Nila

Budidaya pembenihan ikan nila dari hasil penelitian dapat dilihat pada diagram dibawah ini:



Gambar 2. Teknik Budidaya Benih Ikan Nila

Tabel 15. Perbandingan Teknik Budidaya Pembenihan Ikan Nila di Lapangan Berdasarkan Teori Di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru

No	Aspek Budidaya	Teori	Pratek Lapangan	Keterangan
1.	a. Ukuran Kolam	Luas: 100-140 cm	300 cm x 400 cm karena lebih leluasa untuk sistem perkawinannya.	Dengan luas 1200 cm sudah memenuhi syarat sesuai
	b. Kolam Pemijahan	Dasar kolam tanah	Untuk dasar kolam pemijahan semen.	Sesuai dengan ketentuan dasar kolam bisa semen dan tanah
	c. Kolam Pemeliharaan larva	Dasar kolam tanah atau semen	Dengan begitu juga kolam untuk pemeliharaan larva dengan dasar semen.	Kolam lebih mendominasi dasar semen dan telah sesuai
2.	Pemilihan indukan ikan nila (betina)	Usia ikan nila 5-6 bulan	Usia ikan betina 5,5 bulan	Sesuai dengan usia teori.
	a. Bobot ikan nila	Berat bobot ikan nila betina berkisar 200-250 gram dan untuk jantan 250-300 gram	Bobot ikan nila betina sekitar 220 gram dan jantan 250 gram	Sesuai dengan teori dan bobot tidak jauh berbeda
	b. Klasifikasi	Klasifikasi ikan keadaan sehat tidak cacat, sisik besar, badan tebal dan lincah	Keadaan indukan nila dalam kondisi sehat dan tidak sakit	Sesuai karna mempengaruhi Produksi benih
3.	Pemeliharaan indukan	Ikan jantan dipisahkan dengan yang jantan dan betina dengan jenisnya 3-5 ekor/m ²	Setelah itu indukan jantan dipisahkan sesuai dengan kolamnya dan jenisnya	Sesuai karna indukan jantan bisa memakan anaknya sendiri jika tidak di pisah

	a. Pakan indukan	Pemberian pakan indukan 35% protein jika untuk pembesaran hanya 2%	Pakan menggunakan pelet (pur) beserta lumut	Kurang Sesuai karena lebih menghemat biaya
No	Aspek Budidaya	Teori	Pratek Lapangan	Keterangan



Tabel 15. Perbandingan Teknik Budidaya Pembenihan Ikan Nila di Lapangan Berdasarkan Teori Di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru (lanjutan)

4.	Pemijahan ikan nila	Dasar kolam dibuat miring 2-5% dan kubangan didalamnya 20-30 cm sebagai lokasi pemijahan.	Dasar kolam datar sama dengan kolam lain nya tetapi ukuran nya sekitar 1 x 1,2 m	Sesuai karna lebih luas untuk melakukan pemijahan
5.	Pemeliharaan larva	Kolam terpisah dengan tempat khusus dan usia larva 5-7 hari dan tebar larva 50-200 ekor/m ²	Kolam terpisah dengan yang sudah disediakan dengan ukuran lebar 50 cm Panjang 1,5 m dan kapasitas 100-400 ekor/m ² dengan usia 5 hari	Sesuai karena tempat tebar larva lebih luas dan lebih besar kapasitasnya
	c. Pakan	Berprotein tinggi (vitamin ikan) 0,2-0,5 mm (4-5 kali sehari) sebanyak satu sendok teh pakan berbentuk tepung.	Pakan yang diberikan hanya menggunakan lumut halus dan segar	Kurang Sesuai karena lebih mengemat untuk pembelian pakan
	d. Pendederan larva	3-4 minggu sampai ikan berukuran 2-3 cm	Lebih kurang 3 minggu untuk pendederan larva sampai ukuran 2 cm	Sesuai karena sudah syarat teori
6.	Pendederan benih d. Kolam	Kolam lebih luas dengan kapasitas benih 30-50 ekor/m ²	Kolam penampungan benih berkapasitas lebih kurang 40-100 ekor	Sesuai karna kapasitas lebih besar
	e. Lama pemeliharaan	1-1,5 bulan atau sekitar ukuran 10-12 cm	usia pemeliharaan sekitar 1 bulan atau lebih	Sesuai dengan pemeliharaan 1 bulanan

	f. Pakan	20-30% dari 3% berat ikan (2-3 kali sehari)	Pakan masih memakai pelet dan pur dengan ditambah vitamin Pratek Lapangan	Kurang Sesuai Karna tidak memakai takaran 20%
No	Aspek Budidaya	Teori		Keterangan
7.	a. Panen	Dilakukan pagi hari atau sore, wadah yang digunakan tertutup atau terbuka.	Panen di pagi hari ditempat terbuka	Sesuai karena lebih terbuka untuk pemanenan
	b. Pengirimin	Jika pengiriman jauh air diisi 1/3 nya saja dan selebihnya oksigen untuk menghindari kematian pada ikan nila.	Oksigen sesuai sepertiga air jangan sampai berlebih dalam pemberian air	Sesuai karena pembrian oksigen penting

Tabel 15. Perbandingan Teknik Budidaya Pembenihan Ikan Nila di Lapangan Berdasarkan Teori Di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru (lanjutan)

1. Kolam

Kolam merupakan lahan yang dibuat untuk menampung air dalam jumlah tertentu sehingga dapat digunakan untuk pemeliharaan ikan dan atau hewan air lainnya.

Kolam juga salah satu faktor yang sangat penting dalam membudidayakan ikan salah satunya ikan nila agar terciptanya benih atau anakan dari ikan nila tersebut.

Kolam yang digunakan pengusaha benih ikan nila dilapangan rata-rata sudah memakai dasar kolam semen dan dinding kolam sudah menggunakan semen juga dikarenakan agar tidak terjadinya pengikisan tanah.

2. Pemilihan Indukan Ikan Nila

Berdasarkan Teknik budidaya berat bobot ikan nila betina berkisar 200-250 gram dan untuk jantan 250-300 gram sedangkan perbandingan yang ada dilapangan indukan ikan nila bobot nya berkisar 220 gram untuk ikan betina dan 250 gram untuk bobot ikan nila yang jantan. Dengan begitu usia indukan ikan nila rata rata

berkisar 5,5 bulan, indukan ikan nila harus dengan kondisi fisik baik dan sehat karna akan mempengaruhi kualitas anakan benih ikan nila.

3. Pemeliharaan Indukan

Berdasarkan teori budidaya untuk pemeliharaan indukan ikan nila, ikan nila jantan dipisahkan dengan yang jantan dan betina dengan jenisnya 3-5 ekor/m² dan pemberian pakan indukan 35% protein jika untuk pembesaran hanya 2%. Sedangkan dengan hasil dilapangan pemeliharaan indukan perbedaannya hanya di pemberian pakan pengusaha menggunakan pelet atau pur dan lumut.

4. Pemijahan Ikan Nila

Pemijahan ikan nila dilakukan agar terjadinya sistem perkawinan antara indukan ikan nila jantan dengan indukan nila betina, sistem yang dilakukan untuk mendapatkan anakan nila dengan system perkawinan massal agar lebih cepat prosesnya dengan perbandingan 1 indukan betina dan 3 indukan jantan. Hasil dilapangan tidak jauh berbeda dengan prinsip teori budidayanya dengan tujuan yang sama.

5. Pemeliharaan Larva

Pemeliharaan larva yang baik dapat membantu keberhasilan dalam usaha benih ikan nila tersebut. Teknik dan teori budidayanya adalah Kolam terpisah dengan tempat khusus dan usia larva 5-7 hari dan tebar larva 50-200 ekor/m² dan pemberian pakan Berprotein tinggi (vitamin ikan) 0,2-0,5 mm (4-5 kali sehari) sebanyak satu sendok teh pakan berbentuk tepung. Dengan pendederan 3-4 minggu sampai ikan berukuran 2-3 cm. Berdasarkan dilapangan yang jadi perbedaannya dengan teori adalah hanya sistem pemberian pakan hanya menggunakan pur halus dan lumur halus yang segar dan kolam terpisah dengan

yang sudah disediakan dengan ukuran lebar 50 cm Panjang 1,5 m dan kapasitas 100-400 ekor/m² dengan usia 5 hari

6. Pendederan Benih

Teori dari budidaya ikan nila adalah kolam lebih luas dengan kapasitas benih 30-50 ekor/m² dan pemeliharaanya 1-1,5 bulan atau sekitar ukuran 10-12 cm beserta pemeberian pakannya 20-30% dari 3% berat ikan (2-3 kali sehari). Berdasarkan hasil dilapangan ukuran benih 2 cm sampai 5 cm akan dipasarkan ke agen dan siap untuk dijual jika tidak habis semua benih nila terjual maka akan dijadikan pembesaran oleh pengusaha. Untuk pemberian pakan

7. Panen Benih Ikan Nila

Berdasarkan teori pemanena untuk benih nila dilakukan ditempat terbuka agar benih bisa beradaptasi dengan baik dan pemanenan siap di sortir dengan ukuran 2 cm sampi 5 cm. Pemberian oksigen harus sesuai dengan teori dan pemberian air tidak harus berlebihan agar terhindar dari resiko kematian.

5.4.2. Penggunaan Faktor Produksi

A. Kolam

Kolam merupakan lahan yang dibuat untuk menampung air dalam jumlah tertentu sehingga dapat digunakan untuk pemeliharaan ikan dan atau hewan air lainnya. Berdasarkan pengertian teknis (Susanto 1992). Kolam merupakan suatu perairan buatan yang luasnya terbatas dan sengaja dibuat manusia agar mudah dikelola dalam hal pengaturan air, jenis hewan budidaya dan target produksinya. Kolam selain sebagai media hidup ikan juga harus dapat berfungsi sebagai sumber

makanan alami bagi ikan, artinya kolam harus berpotensi untuk dapat menumbuhkan makanan alami.

Kolam yang digunakan oleh pengusaha benih ikan nila bervariasi, dari hasil penelitian dilapangan bahwa kolam yang ukurannya paling terkecil berukuran 3 m x 1,2 m dengan volume kolam 5,4 m³ dan yang paling besar berukuran 4 m x 5 m dengan volume kolam 30 m³ dengan rata-rata 13,8 M³

B. Benih

Benih merupakan anak ikan dengan ukuran tertentu yang akan digunakan sebagai bahan organik untuk dibudidayakan dan yang akan dipasarkan. Kualitas dari benih ikan akan mempengaruhi produksi yang akan dihasilkan. Berdasarkan hasil penelitian dilapangan sampai saat ini pengusaha masih menggunakan benih yang sudah berukuran 2 cm sampai 5 cm untuk dipasarkan ke konsumen akhir. Karena konsumen dikecamatan tenayan raya juga berminat dengan benih yang sudah berukuran 2 cm sampai 5 cm.

Benih yang dipasarkan ke konsumen berasal dari agen keagen dikarenakan diwilayah pekanbaru sendiri tidak memiliki budidaya ikan nila sendiri, benih diperoleh dari luar daerah seperti bangkinang dan sumatera barat. Penggunaan benih yang akan dipasarkan paling besar sebesar 25.000 ekor untuk 2 bulan dan benih yang terkecil untuk dipasarkan sebesar 15.000 ekor untuk 2 bulan.

C. Pakan

Pakan adalah nutrisi untuk ikan atau jenisnya yang dipelihara atau dibudidayakan agar benih ikan nila dapat berkembang dengan baik dan maksimal. Fungsi dari pakan tersebut untuk benih adalah agar menghindari risiko kematian ada benih ikan nila. Pakan ikan terbuat dari butiran butiran dengan berbagai bentuk salah

satunya yang digunakan pengusaha benih ikan nila pelet yang berupa butiran kecil dikarenakan pakan tersebut dikhususkan untuk benih.

Berdasarkan hasil penelitian pakan yang digunakan pengusaha yaitu pelet yang bernama Hi Pro. Pengusaha yang memberikan pakan ke benih ikan nila rata-rata sebesar 15 kg dalam 2 bulan selama proses pemasaran penjualan benih ikan nila.

D. Nutrisi Viterna

Nutrisi adalah salah satu faktor untuk membantu benih ikan nila lebih berkembang dengan baik dan maksimal sehingga kebutuhan dari nutrisi sangatlah penting untuk membentuk kualitas dari benih ikan nila agar lebih berkembang dengan baik. Didalam nutrisi terkandung zat zat yang akan menjadikan benih lebih berkualitas dan risiko kematian benih ikan lebih kecil.

Berdasarkan penelitian pengusaha memberikan pakan ke benih nila rata-rata sebanyak 0,29 liter dari 3 pengusaha benih ikan nila.

E. Infrolox (Pestisida)

Pestisida adalah zat yang berfungsi untuk membasmi hama dan terhindar dari penyakit. Pestisida sangat berperan penting dan sangat erat dalam produksi karena salah satu faktor pendukung untuk benih ikan nila tersebut. Hama yang menyerang benih ikan nila salah satunya seperti biawak dan penyakit yang sering menyerang benih ikan salah satunya jamur (fungi). Iklim sangat berpengaruh terhadap benih ikan yang berada di kolam karena hubungannya akan mempengaruhi resiko kematian pada benih ikan tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian pemberian infrolox rata-rata sebanyak 0,11 liter dari 3 pengusaha benih ikan nila dalam satu kali produksi.

Tabel 16. Rata-Rata Penggunaan Sarana Produksi Benih Ikan Nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Tahun 2019

No	Sarana Produksi	Rata-Rata
1	Volume Kolam (M ³)	13,8
2	Benih (Ekor)	20.000
3	Pelet (Kg)	15
4	Vitamin Viterna (liter)	0,29
5	Infrolox (Liter)	0,11

F. Penggunaan Tenaga Kerja

Tenaga kerja pada usaha benih ikan nila ini merupakan faktor yang sangat penting dalam menunjang keberhasilan produksi. Usaha benih ikan nila ini dilakukan di daerah penelitian Kecamatan Tenayan Raya menggunakan tenaga kerja yang berasal dari dalam keluarga hanya satu pengusaha yang menggunakan tenaga kerja luar keluarga.

Dalam penelitian ini menganalisis curahan tenaga kerja tersebut digunakan saruan hari orang kerj (HOK), dengan lama kerja sekitar 8 jam. Upah tenaga kerja yang berlaku pada saat penelitian rata rata Rp 63,888/HOK. Untuk lebih jelasnya mengenai penggunaan tenaga kerja dapat dilihat pada Tabel 18.

Tabel 17. Penggunaa Tenaga Kerja Berdasarkan Kegiatan Pada Usaha Benih Ikan Nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru

No	Jenis Kegiatan	TKDK	TKLK
1	Pemilihan indukan	0,4	0,1
2	Pemijahan indukan	0,8	0,3
3	Pemeliharaan larva	12,50	5
4	Pendederan benih	0,4	0,2
5	Pemanenan	0,5	0,2
Jumlah		14,6	5,8

Pada Tabel 16 dapat dilihat penggunaan tenaga kerja menurut kegiatannya dalam usaha benih ikan nila yang dimulai dari pemilihan indukan, pemijahan indukan, pemeliharaan larva, pendederan benih dan pemanenan. Pengalokasian tenaga kerja dalam keluarga terjadi pada pengusaha 1 dan 3 dengan rata rata

adalah 0,4 HOK dalam kegiatan pemilihan indukan, 0,8 HOK dalam kegiatan pemijahan indukan, 12,50 HOK dalam kegiatan pemeliharaan larva, 0,4 HOK dalam kegiatan pendederan benih dan 0,5 HOK dalam kegiatan pemanenan.

Pengalokasian tenaga kerja luar keluarga terjadi pada pengusaha 2 dengan rata-rata adalah 0,1 HOK dalam kegiatan pemilihan indukan, 0,3 HOK dalam kegiatan pemijahan indukan, 5 HOK dalam kegiatan pemeliharaan larva, 0,2 HOK dalam kegiatan pendederan benih dan 0,2 HOK dalam kegiatan pemanenan.

5.4.3. Analisis Usahatani, Biaya, Produksi, Pendapatan dan Efisiensi

A. Biaya

Biaya produksi adalah besarnya biaya yang dikeluarkan pengusaha dalam satu kali produksi pemasaran meliputi biaya sarana produksi seperti pestisida, pakan, biaya penyusutan alat pertanian dan biaya tenaga kerja. Kegiatan usahatani besar kecilnya biaya produksi akan menentukan keberhasilan usahatani tersebut untuk memperoleh pendapatan dan penerimaan yang maksimal.

Tabel 18, Biaya Produksi, Produksi, Pendapatan Dan Efisiensi Usahatani di Kecamatan Tenayan Kota Pekanbaru

No	Uraian	Harga (Rp)	Per Proses Produksi	
			Jumlah	Nilai (Rp)
1	Produksi (ekor)	-	20.000	-
2	Pendapatan kotor	317/ekor	-	6.416.667
3	Biaya Produksi			
	A. Benih	150/ekor	20.000	3.000.000
	B. Pakan Pelet(Kg)	15.666	15	238.333
	C. Vitamin Viterna (Liter)	125.000	0,29	35.833
	D. Infrolox (Liter)	30.000	0,11	3.300
	E. Tenaga Kerja			
	- Tkdk	-	-	650.000
	- Tklk	-	-	240.000
4	Biaya Penyusutan	-	-	166.215
5	Total Biaya	-	-	3.740.438
6	Pendapatan Bersih	-	-	2.676.318
7	RCR			1,72

Dari Tabel 18 dapat dilihat bahwa biaya produksi per produksi yang dikeluarkan oleh pengusaha benih ikan nila rata rata sebesar Rp. 3.740.438/ proses

produksi. Biaya tidak tetap sebesar Rp. 1.167.466/ proses produksi dan biaya tetap dengan rata-rata sebesar Rp.166.215. dari seluruh biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha benih ikan nila, biaya yang paling rendah adalah biaya pembelian infrolox dengan rata rata yaitu Rp. 3.300/ proses produksi.

B. Produksi

Tujuan dari budidaya benih ikan nila adalah untuk memperoleh imbalan dalam bentuk produksi. Adanya produksi ini dapat memberikan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan hidup masing masing pengusaha dan keluarganya serta sebagai modal untuk membeli sarana produksi yang dibutuhkan sebagai investasi.

Maka memaksimalkan produksi adalah tujuan utama dalam mengelola usahataninya (Yasin, 1996).

Dari hasil penelitian, produksi benih ikan nila cukup menguntungkan untuk diusahakan dengan rata-rata produksi yang dihasilkan oleh pengusaha sebesar 20.000 ekor dan biaya sarana produksi seperti biaya pakan sebesar Rp. 274.166 per proses produksi.

C. Pendapatan

Menghitung penjualan merupakan salah satu cara untuk melihat imbalan yang diperoleh dari penggunaan faktor produksi dalam proses produksi. Ada dua bentuk pendapatan yang dianalisis dalam penelitian ini yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor dan pendapatan bersih usaha benih ikan nila dapat dilihat di Tabel 17.

Dari hasil penelitian diperoleh pendapatan kotor dari pengusaha benih ikan nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru sebesar Rp. 6.416.667 per proses

produksi dan pendapatan bersih rata rata sebesar Rp. 2.676.318 per proses produksi dan Rp. 16.057.910 per tahun.

D. Efisiensi Usaha benih ikan nila

Efisiensi usaha benih ikan nila diperoleh dengan melakukan cara membandingkan pendapatan kotor yang diperoleh dengan total biaya yang dikeluarkan pada setiap proses produksi. Efisiensi usaha diukur untuk menentukan kelayakan atau tidaknya suatu usaha yang dilakukan tersebut sehingga memberikan keuntungan bagi pengusaha benih ikan nila atau tidak.

Dari hasil penelitian, dapat diketahui bahwa rata-rata efisiensi usaha benih ikan nila di daerah Kecamatan Tenayan Raya adalah 1,72 Artinya setiap Rp 1,- biaya yang dikeluarkan, maka akan memperoleh pendapatan kotor sebesar Rp 1,72 atau pendapatan bersih pengusaha benih ika nila sebesar 0,72. Maka usaha benih ikan nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru telah efisien secara ekonomi dengan demikian dapat disimpulkan usaha tersebut dinyatakan layak dilanjutkan karna dapat memberi keuntungan bagi pengusaha benih ikan nila.

5.5. Subsistem Pemasaran

Pemasaran merupakan suatu bagian ekonomi yang berperan penting dalam menyampaikan barang dari produsen ke konsumen. Didalam proses pemasaran yang berlangsung, berlaku aturan yang disepakati oleh pihak yang terkait.

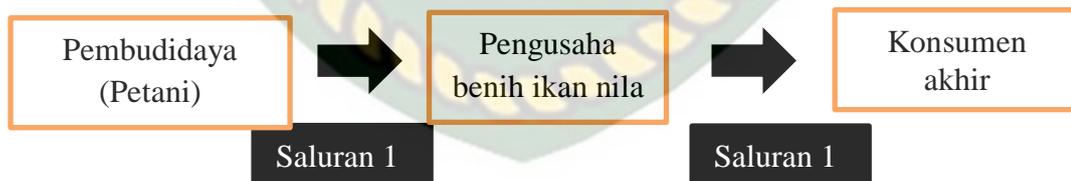
Pemasaran adalah proses yang mengalirkan produk melalui suatu system dari produsen ke konsumen. Dengan kata lain sebagai telah aliran produk secara fisik dan ekonomi melalui pedagang ke konsumen yng melibatkan banyak kegiatan

untuk menambah nilai produk yang bergerak melalui suatu sistem (Erickson, 1989).

5.5.1. Saluran dan Lembaga Pemasaran

Saluran pemasaran adalah suatu bentuk dimana produsen menawarkan hasil produk kepada konsumen dengan cara menggunakan sarana yang ada, dengan kata lain pihak produsen ingin lebih mendekatkan produknya ke konsumen. Berdasarkan hal tersebut maka analisis yang dilakukan pada penelitian ini adalah analisis saluran pemasaran, fungsi pemasaran serta biaya pemasaran, margin pemasaran, efisiensi pemasaran dan profit pemasaran.

Dari hasil penelitian, proses pemasaran usaha benih ikan nila dari pengusaha benih ikan nila ke konsumen akhir tidak memerlukan lembaga-lembaga pemasaran karna pengusaha lebih memilih cara sendiri untuk memasarkannya dengan ketemu langsung ke konsumen (*face to face*) lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 3. Saluran Pemasaran Usaha Benih Ikan Nila

Saluran pemasaran relatif pendek karna hanya menggunakan satu saluran dikarenakan pembudidaya di Kota Pekanbaru sendiri tidak ada hanya ada diluar Kota Pekanbaru oleh sebab itu pengusaha benih melakukan permintaan dengan

benih ukuran 2 cm sampai 5 cm ke pembudidaya yang ada lalu akan dipasarkan langsung ke konsumen.

5.5.2. Fungsi-Fungsi Pemasaran

Pemasaran merupakan suatu bagian ekonomi yang berperan dalam menyampaikan barang dari produsen ke konsumen. Didalam proses pemasaran yang berlangsung, berlaku berbagai aturan yang disepakati oleh pihak yang terkait. Pemasaran adalah proses yang mengalirkan produk melalui suatu system dari produsen ke konsumen. Menurut Kotler, P (2009)

Berdasarkan penelitian menunjukkan, bahwa fungsi pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha benih ikan nila meliputi: fungsi pembelian, fungsi penjualan, fungsi transportasi, fungsi penyimpanan dan informasi pasar.

A. Pembudidaya Benih Ikan Nila

Pembudidaya benih ikan nila yang ada di kecamatan tenayan raya tidak melakukan pembelian benih ikan nila karena dalam penelitian ini pembudidaya benih ikan nila selaku produsen. Berdasarkan fungsi-fungsi pemasaran yang ada, berikut beberapa fungsi pemasaran yang dilakukan oleh pembudidaya.

Tabel 19. Fungsi-Fungsi Pemasaran Benih Ikan Nila Tingkat pembudidaya

No	Fungsi Pemasaran dan Uraian
1.	Fungsi Penjualan pembudidaya benih ikan nila melakukan penjualan terhadap pengusaha di Kecamatan Tenayan Raya dari ukuran < 2 cm dan melakukan pembayaran cash atau via tranfers.
2.	Fungsi Pembelian Pembudidaya tidak melakukan pembelian benih ikan nila melainkan pembudidaya selaku produsen.
3.	Fungsi Transportasi pembudidaya benih ikan nila melakukan pengantaran ke pengusaha di Kecamatan Tenayan Raya.
4.	Fungsi Penyimpanan pembudidaya melakukan penyimpanan hanya menggunakan kolam dengan rutinitas pemberian pakan agar terhindar dari resiko kematian benih.

Tabel 19. Fungsi-Fungsi Pemasaran Benih Ikan Nila Dari 3 Pembudidaya
(lanjutan)

No	Fungsi Pemasaran dan Uraian
5.	Informasi Pasar informasi yang didapat dari semua pembudidaya melalui pengusaha lainnya agar terjalin kerjasama jika stok benih ikan nila kurang.
6.	Fungsi Permodalan pembudidaya benih ikan di daerah penelitian menggunakan modal sendiri tidak menggunakan kredit bank.
7.	Fungsi Penanggung Resiko a. iklim dan cuaca tidak stabil karna mempengaruhi benih ikan nila dan membutuhkan penanganan yang lebih ekstra b. penyortiran benih ikan nila mudah stress dan dapat menimbulkan kematian pada benih.
8.	Fungsi Standarisasi dan Grading pembudidaya melakukan standarisasi dan melakukan sortiran sesuai dengan ukuran yang bakal di jual.

B. Pengusaha Benih ikan nila

Ketiga pengusaha benih ikan nila yang ada di kecamatan tenayan raya melakukan pembelian benih ikan nila ke pembudidaya larva ikan nila karena dari ketiga pengusaha tidak memiliki indukan nila hampir tidak ada pengusaha yang membudidayakan ikan nila tersebut di wilayah Kota Pekanbaru. Berdasarkan fungsi-fungsi pemasaran yang ada, berikut beberapa fungsi pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha.

Tabel 20. Fungsi-Fungsi Pemasaran Benih Ikan Nila Tingkat Pengusaha

No	Fungsi Pemasaran dan Uraian
1.	Fungsi Pembelian dari 3 pengusaha benih ikan nila di kecamatan tenayan raya melakukan pembelian benih ikan nila dari pembudidaya dari ukuran < 2 cm.
2.	Fungsi Penjualan ketiga pengusaha akan menjual benih benih ikan nila dengan ukuran bila sudah > 2 cm ke konsumen lokal dan luar kota.
3.	Fungsi Transportasi a. 2 pengusaha melakukan pengantaran benih ikan nil jika jumlah yang diantar besar atau jarak yang ditempuh jauh b. 1 pengusaha tidak melayani pengantaran karena pelanggan tetap langsung akan ke tempat mengambil dengan kendaraan sendiri.
4.	Fungsi Penyimpanan pengusaha melakukan penyimpanan hanya menggunakan kolam dengan rutinitas pemberian pakan agar terhindar dari resiko kematian benih.

Tabel 20. Fungsi-Fungsi Pemasaran Benih Ikan Nila Tingkat Pengusaha (lanjutan)

No	Fungsi Pemasaran dan Uraian
5.	Informasi Pasar informasi yang didapat dari semua pengusaha melalui pengusaha lainnya agar terjalin kerjasama jika stok benih ikan nila kurang.
6.	Fungsi Permodalan pengusaha benih ikan di daerah penelitian menggunakan modal sendiri.
7.	Fungsi Penanggungan Resiko a. iklim dan cuaca tidak stabil karna mempengaruhi benih ikan nila dan membutuhkan penanganan yang lebih ekstra b. penyortiran benih ikan nila mudah stress dan dapat menimbulkan kematian pada benih.
8.	Fungsi Standarisasi dan Grading pengusaha melakukan standarisasi dan melakukan perbedaan harga sesuai dengan ukuran yang bakal di jual.

5.5.3. Analisis Biaya, Margin, Profit Keuntungan dan Efisiensi Pemasaran

Margin pemasaran adalah perbedaan harga yang diterima produsen dengan harga yang dibayar oleh konsumen akhir. Margin yang diperoleh pengusaha ditentukan sendiri oleh pihak pengusaha berdasarkan keuntungan yang diinginkan. Pada pembelian dari petani budidaya harga rata-rata benih ikan nila per ekor Rp. 100 ke agen. Dan dari pengusaha (agen) ke konsumen akhir akan dijual rata-rata seharga Rp.216,6/ekor. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 21.

Tabel 21. Jumlah biaya, Margin, Profit dan Efisiensi Pemasaran Usaha Benih Ikan Nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru

No	Keterangan	Harga (Rp/Ekor)	persentase (%)
1	Pembudidaya (petani)		
	Harga jual	100.0	46.2%
2	Pengusaha		
	Biaya:		
	Plastik	27.6	
	Tranportasi	50.0	
	Total Biaya	77.6	35.8%
	Profit Keuntungan	39.0	18.0%
	Margin	116.6	
	Harga Jual	216.6	100.0%
3	Efisiensi Pemasaran		35.8%

Berdasarkan Tabel 20, diketahui bahwa rata-rata efisiensi pemasaran usaha benih ikan nila di Kecamatan Tenayan Raya adalah 35,8%, adapun harga yang diterima pengusaha agen dari pembudidaya adalah Rp 100/ekor, sedangkan harga rata-rata yang diterima oleh konsumen akhir adalah Rp. 216,6/ekor . Margin yang diperoleh pengusaha agen adalah Rp 116.6/ dan profit sebesar Rp.39.0.

5.6. Usahatani dan Pemasaran dalam Perspektif Islam

Sikap tawakal dan pasrah adalah sikap wajib seorang hamba kepada Tuhannya.

Tawakal hendaknya dilakukan selepas berusaha dan berjuang, maka yakinlah bahwa hasil tidak akan mengkhianti usaha. Usaha tersebut dilakukan secara bersungguh dan niat dari dalam diri agar menjalankannya lebih ikhlas.

Menurut prinsip Syariah, kegiatan pemasaran harus dilandasi semangat beribadah kepada Tuhan Sang Maha Pencipta, berusaha semaksimal mungkin untuk kesejahteraan Bersama, bukan untuk kepentingan pribadi sendiri sebagaimana firman Allah Ta'ala: yang Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa ayat 29)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً

عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa ayat 29)

Adapun dalam memasarkan barang, seorang muslim dilarang menggunakan sumpah palsu nabi bersabda: “sumpah palsu (bombastis sehingga menjadikan laku barang yang dijual) mendatangkan keluasan tetapi menghilangkan pekerjaan.” Ibnu fajar berkata:”menghapus keberkahan”. (Matan lain: Bukhori 1945, Nasa’I 4385, Abu Daud 2897)

Dalam daerah penelitian pengusaha benih ikan nila mempromosikan produk dengan jelas dan tepat dalam kondisi produk beserta resiko produk. Konsumen juga diperkenankan untuk mengecek barang atau produk agar berlangsungnya proses jual beli. Apabila kriteria produk tidak sesuai dengan permintaan konsumen maka kedua pihak akan membatalkan agar tidak terjadinya kesalahpahaman antar kedua pihak.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian dan pembahasan yang dilakukan mengenai Sistem Agribisnis Pembenuhan Ikan Nila di Kecamatan Tenayan Raya

Kota Pekanbaru, maka dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Melihat karakteristik pengusaha benih ikan nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru dari beberapa faktor diantaranya adalah umur pengusaha rata-rata 48 tahun, tingkat Pendidikan 11,33 tahun (SMA sederajat), tanggungan keluarga rata-rata yakni sebesar 4 orang dan lama berusahatani rata-rata sebesar 15,6 tahun. Profil usaha benih ikan nila merupakan usaha yang sangat baik dilakukan karna peminat dari ikan nila juga semakin meningkat apalagi didukung oleh faktor suhu di pekanbaru yang iklim nya tropis dan usaha ini mempekerjakan orang sebanyak 2-3 orang.
2. Subsistem sarana produksi dapat diukur dengan indikator keberhasilan dalam pelaksanaan subsistem tersebut. Dengan ketepatan 6T: tepat jenis, tepat mutu, tepat jumlah, tepat waktu, tepat tempat dan tepat harga. Rata-rata persentase dalam indikator 6T yaitu Benih sebesar (77,77%), pakan sebesar (77,77%), pestisida sebesar (83,33%) dan peralatan lainnya sebesar (77,77%).
3. Subsistem usahatani dari usaha benih ikan nila terbagi atas dua: Teknik budidaya dan analisis usahatani. Teknik budidaya mencakup kolam, pemilihan indukan betina dan jantan sesuai kriteria, pemijahan ikan nila dan sistem perkawinan, pemeliharaan larva, pendederan benih dan panen. Analisis usahatani terdiri dari biaya produksi pengusaha benih ikan nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru dengan rata-rata sebesar Rp. 2.676.318

/produksi dan 16.057.910 /tahun,. Dimana rata-rata produksi pengusaha benih ikan nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru 20.000 ekor.

Efisiensinya pengusaha benih ikan nila di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru sebesar 1,72 artinya setiap modal Rp 1,- mendapatkan pendapatan bersih Rp. 0,72.

4. Subsystem pemasaran terdiri atas satu saluran yaitu dari produsen ke pengusaha agen dan konsumen akhir. Usaha benih ikan nila ini dibuat 1 saluran karena tidak tersedianya budidaya di wilayah Kota Pekanbaru sendiri melainkan tersedia diluar kota. Dan untuk persentase dari biaya petani budidaya sebesar 46,2% dengan total biaya yang digunakan sebesar Rp. 77,6/ekor , profit keuntungan sebesar Rp.39,0 atau 18,0% dan total margin sebesar Rp. 116,6/ekor dari harga jual dan efisiensi pemasaran sebesar 35,8%.

6.2. Saran

1. Bagi pengusaha subsystem usahatani masih ada permasalahan terkait tidak adanya pembudidaya dari indukan nila khususnya di Kecamatan Tenayan Raya Dan Kota Pekanbaru. Disarankan kepada pembudidaya ikan khususnya ikan nila harus mencoba pembenihan melalui indukan di Kota Pekanbaru karena Kota Pekanbaru sebagai pusat kota.
2. Untuk usaha benih ikan nila ini bagi peneliti, penelitian ini sebagai bahan untuk menambah wawasan mengenai pembenihan ikan nila dan pemasaran benih ikan nila.
3. Bagi pemerintah informasi melalui penyuluhan ke masyarakat masih kurang karna akan mempengaruhi minat untuk mencoba usaha benih ikan nila dan informasi yang lemah akan mempengaruhi wawasan terhadap masyarakat sekitar.

DAFTAR PUSTAKA

- Adnyana, et al. 2017. Pustaka Buku Merah. Jakarta
- Amri, K. dan Khairuman. 2003. Membuat Pakan Ikan Konsumsi. Agromedia Pustaka. Tangerang.
- Anonymous. [https://gdmorganic.com/budidaya-ikannila / Pemberian Pakan Ikan Nila](https://gdmorganic.com/budidaya-ikannila/Pemberian_Pakan_Ikan_Nila)
- Arsyad, Lincolin. 2004, Ekonomi Pembangunan, Bagian Penerbitan STIE YKPN. Yogyakarta.
- Asmanah. 2013. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Perikanan Di Jawa Tengah.
- Assauri, Sofjan. 1987. Manajemen Pemasaran. Penerbit CV Rajawali, Jakarta.
- BPS Kota Pekanbaru. Produksi Perikanan Budidaya Berdasarkan Komoditas di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru 2018
- BPS Provinsi Riau. Produksi Perikanan Menurut Jenis Di Provinsi Riau 2018
- BPS Pekanbaru Dalam Angka. Letak Geografis Pekanbaru. 2018
- Budianta, Melani, 2003. Membaca sastra, Magelang. Indonesia Tera.
- Crespi dan Coche, 2008. Pengertian Akuakultur Air Payau. Penebar Swadaya Jakarta.
- Dunia dan Wasilah Abdullah. 2012. Akuntansi Biaya. Salemba Empat. Arikunto. Jakarta.
- Emawati, 2011. Profitabilitas Usahatani Sapi Perah Rakyat di Kabupaten Sleman.
- Fahmi, Irham. 2014. Pengantar Manajemen Keuangan. Alfabeta. Bandung.
- Fauziah, 1991. Pengaruh Tiga Media Tanam Serbuk Kayu dan Pemberian Dan Pemberian Pupuk Pada Produksi Jamur Tiram Putih (*Pleurotus ostreatus*). Jakarta.
- Gunawan, & I.G. Lanang. 1994. Ekonomi Produksi. Fakultas Pascasarjana, Universitas Padjajaran, Bandung
- Gumbira, Sa'id. dan A. Harizt Intan, (2004). Manajemen Agribisnis. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Harrysu, 2012. Budidaya Ikan Nila. Kasinius: Yogyakarta.

- Hasibuan dan Malayu S.P, 2005, Manajemen Sumber Daya Manusia. Edisi Revisi, penerbit PT. Bumi Aksara. Jakarta
- Hasyim, H. 2006. Analisis Hubungan Karakteristik Petani Kopi Terhadap Pendapatan (Studi Kasus; Desa Dolok Seribu Kecamatan Paguran Kabupaten Tapanuli Utara). Jurnal Komunikasi Penelitian. Lembaga Penelitian. Universitas Sumatera Utara, Medan.
- Henry Simamora, 2002. Akuntansi Manajemen, edisi 2, UPP AMP YKPN, Jakarta.
- Hernanto. 1994. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Hernanto, F. 1999. Ilmu UsahaTani. PT. Penebaran Swadaya, Jakarta
- Istiyanti. 2010. Efisiensi Pemasaran Cabai Merah Keriting Di Kecamatan Ngemplak Kabupaten Sleman. Mapeta.
- Jhingan, M.L., 2003, Ekonomi Pembangunan dan Perekonomian, PT. grafindo. Jakarta.
- Khairuman dan Khairul. 2003. Budidaya ikan nila secara intensif. Agromedia Pustaka. Jakarta.
- Kotler, K. 2007. Saluran Pemasaran. Edisi 13. Erlangga. Jakarta
- Mubyarto. 1995. Pengantar Ekonomi Pertanian. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Mubyarto. 2001. Pengantar Ekonomi Pertanian. Jakarta.
- Mudjiman, A. 2001. Makanan Ikan. Cetakan IX. Bandung.
- Mulyadi. 2001. Sistem Akuntansi Edisi Tiga. Salemba Empat. Jakarta.
- Mulyadi. 2007. Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen. Salemba. Empat. Jakarta.
- Mulyadi. 2015. Akuntansi Biaya, Edisi 5. Yogyakarta.
- Nofrianda. 2018. Analisis Usahatani dan Pemasaran Ikan Bawal (*Colossoma macropomum*) dalam Keramba di Desa Teratak Buluh Kecamatan Siak Hulu Kabupaten Kampar. Skripsi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau. Pekanbaru.
- Rahmat Rukmana. 1997. Ikan nila, Budidaya Dan Prospek Agribisnis. Kanisius. Yogyakarta.
- Rahim dan Diah Retno. 2008. Pengantar, Teori dan Kasus. Ekonomika Pertanian. Penebar Swadaya. Jakarta

- Saanin H. 1984. Taksonomi dan Kunci Identifikasi Ikan. Bina Cipta. Jakarta.
- Santoso. B. 1996. Budidaya Ikan Nila. Kanisius, Yogyakarta.
- Saragih, Bungaran. 2001. Pembangunan sistem agribisnis di indonesia dan Pembangunan Pertanian, Bogor.
- Siregar. dkk. 2014. Akuntansi Biaya. Edisi 2. Salemba. Jakarta.
- Sastraatmadja. E. 1985. Pembangunan Koperasi Teori dan Kenyataan. Bandung.
- Shepherd. G.S. 1962. Marketing Farm Product. Iowa University Press. Ames.
- Simamora. 2002. Panduan Riset Perilaku Konsumen. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Skjoett-Larsen, T. 2000 European Logistics Beyond 2000. Internasional Journal of Phiscal Distribution & Logistics Management, 30(5): 377-387
- Stanton, W J. 2001. Prinsip-Prinsip Pemasaran. Jilid Ketujuh. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Sugiarto. dkk. 2007. Ekonomi Mikro. PT Gramedia. Jakarta.
- Sumaya, P. 2018. Analisis Pemasaran Ikan Patin (*Pangasius SP*) di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. Skripsi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau. Pekanbaru
- Susanto. 1992. Penghantar Sosialisasi . Raja wali Pers. Surbakti. Jakarta.
- Soekartawi. 1991. Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil Pertanian Teori dan Aplikasi. Rajawali Press, Jakarta.
- Soekartawi. 1993. Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian (Teori dan Aplikasi), PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Soekartawi. 1995. Analisis Usaha Tani, UI-Press, Jakarta.
- Soekartawi. 2001. Pengantar Agroindustri. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Soekartawi. 2002. Prinsip dasar ekonomi pertanian, theory dan aplikasi, Edisi revisi, PT. Raja Grapindo persada, Jakarta.
- Soekartawi. 2005. Agroindustri: Dalam Perspektif Sosial Ekonomi. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Soekartawi. 2011. Ilmu Usaha Tani. Universitas Indonesia. Jakarta

Tibrani. 2015. Analisis System Pemasaran Ikan Patin Segar Desa Koto Merjid Ke Daerah Tujuan Pemasaran. Jurnal Dinamika Pertanian, Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau, Vol: 30 No: 3 (273-282). Pekanbaru.

Lukman Syamsuddin, Kertahadi. 2001 Teori Akuntansi, Universitas. Brawijaya Malang.

Usni Arie. 2004. Pembenihan dan pembesaran nila gift. Penebar Swadaya. Jakarta.

Yasin 1996. Pengembangan Sumber Daya Manusia di Lembaga Lorens Bagus, Kamus Filsafat, Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Yasin. 2002. Masa depan Agribisnis Riau. UNRI- Press. Pekanbaru.

William J. Shultz. 2005. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Cetakan 7. Jakarta.