

**ANALISIS USAHATANI DAN PEMASARAN IKAN LELE KOLAM
BUNDAR DI KAMPUNG PANGKALAN MAKMUR KECAMATAN
DAYUN KABUPATEN SIAK
(STUDI KASUS PADA KELMPOK TANI JAYA MANDIRI)**

OLEH:

BINTI LATIFFAH
164210205

SKRIPSI

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



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

BIOGRAFI PENULIS



Binti latiffah lahir di Kampung Berumbung Baru Kecamatan Dayun Kabupaten Siak pada tanggal 23 Mei 1998. Anak bungsu dari 3 bersaudara dari pasangan H.Sudarno (Ayah) dan Hj. Yatini (Ibu). Penulis menyelesaikan pendidikan anak di TK Pertiwi di Kampung Berumbung Baru Kecamatan Dayun Berumbung Baru Kecamatan Dayun Kabupaten Siak pada tahun 2004. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan ke jenjang Sekolah Dasar di SDN 005 dan pendidikan Diniyah di MDA Miftahul Muftadiin Dayun di Kampung Berumbung Baru. Penulis menyelesaikan pendidikan Diniyah pada tahun 2009 dan menyelesaikan pendidikan Sekolah Dasar pada tahun 2010. Setelah menyelesaikan pendidikan dasar penulis melanjutkan pendidikan di MTS dan MA Sunan Ampel serta mengenyam pendidikan di Pondok Pesantren Putri Nurul Imamain, Nganjuk, Jawa Timur dan tamat pada tahun 2016. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan Strata Satu (S1) di salah satu perguruan tinggi yang ada di Pekanbaru yaitu di Universitas Islam Riau (UIR) Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis. Alhamdulillah dengan izin Allah SWT. Penulis dapat menyelesaikan jenjang Strata Satu (S1) pada tanggal 02 Desember 2020 dan dinyatakan lulus ujian Sarjana Pertanian dengan judul “ Analisis Usahatani Dan Pemasaran Ikan Lele Kolam Bundar Di Kampung Pangkalan Makmur Kecamatan Dayun Kabupaten Siak (Studi Kasus Pada Usahatani Jaya Mandiri)”.

BINTI LATIFFAH, SP

KATA PERSEMBAHAN

Assalamualaikum, Wr. Wb

“Maha Suci Engkau, tidak ada yang kami ketahui selain dari apa yang telah Engkau ajarkan kepada kami; sesungguhnya Engkaulah Yang Maha Mengetahui lagi Maha Bijaksana.”

(QS: Al-Baqarah: 32)

“Keutamaan orang berilmu di atas ahli ibadah bagaikan keutamaan bulan purnama atas seluruh bintang-bintang. Sesungguhnya ulama itu adalah pewaris para nabi. Para Nabi tidaklah mewariskan dirham dan dinar, akan tetapi mereka mewarisi ilmu. Maka barangsiapa yang mengambilnya, sungguh dia telah mengambil keberuntungan yang besar.”

(HR, Abu Dawud.)

Alhamdulillahrabbi'l'alamin

Perjalanan dalam menempuh tujuan hidup ku telah tercapai satu demi satu, perjuangan melalui jalan dalam mewujudkan satu persatu mimpiku telah ku arungi walau harus menempuh jalan terjal dan terjatuh sekalipun tetap ku lalui demi menata masa depan yang cerah, karena tidak ada sesuatu yang manis tanpa adanya perjuangan yang pahit...

Dari karya tulis yang tak seberapa ini ku persembahkan dengan segenap cinta kasih dan kerinduan untuk dua orang tercintaku, Ayahanda (H. Sudarno) dan Ibunda (Hj. Yatini) yang selalu memberikan kasih sayang tanpa batas, selalu memberikan curahan do'a, nasehat, dan arahan yang tidak bisa diukur dengan apapun. Terimakasih telah menjadi malaikat ku

“ Teuntuk Abah (H. Sudarno) dan Mamak (Hj. Yatini (Almh))”

Mbak Ria Kristanti (mbak jem) terimakasih banyak telah mejadi seorang yang multi fungsi, yang bersdia berperan menjadi sebagai psiklog pribadi, teman, kakak, guru, motivator dan keluarga untuk saya, terimakasih atas semua dukungan moril, materil, doa, semangat serta motivasi untuk kesembuhan saya, serta dukungan selama ini.

Untuk bolo-bolo barbarku Sukma Anggraheni, Puji Prihartini, Refni Dwi Safitri, Bertha Siringoringo, Nurafifah Zahara, Imelda Putryansyah yang udah setia menemani dari awal masuk kuliah sampai pada sekarang yang selalu nguji kesabaran, terimakasih karena telah menerimaku dengan segala kekurangan ku, terimakasih telah menemaniku melalui terjalnya perjalan untuk mewujudkan mimpi-mimpi kita

Untuk adek-adek bawelku Siti Musdalifah (Lipeh), Novita Saraswati (Sarap), Ira Dwi Rahmaini (Rachun), Camelia Handayani (Miung Bawel), Dinda Andini Batubara (Lumpik) makasih dah setia marah-marah nggak jelas, maaf karena udah jadi mbak yang jahat dan nyebelin buat kalian. Dan buat kamu yang selalu bikin aku naik darah terus, yang suka nggak nyambung kalok diajak ngomng , makasih karna selalu dengerin omelaknku yang menjengkelkan dan selalu ngalah buat aku tanpa pernah ngebantah, yang mau nerima aku tanpa syarat, makasih banget ya. Terimakasih sudah menemaniku dan memberikan warna dalam perjalananku semoga allah selalu melindungi kita dimanapun kita berada..aamiin...

Wassalamualaikum, Wr. Wb.

Dari ku

Binti Latiffah, SP

ABSTRAK

BINTI LATIFFAH (164210205). Analisis Usahatani Dan Pemasaran Ikan Lele Kolam Bundar Di Kampung Pangkalan Makmur Kecamatan Dayun Kabupaten Siak (Studi Kasus Pada Kelompok Tani Jaya Mandiri). Bimbingan Bapak Darus, SP., MMA

Metode bioflok digunakan dalam kegiatan usahatani ini bertujuan untuk mengurangi penggunaan pakan dalam budidaya ikan lele, mengurangi pembuangan air lingkungan serta untuk meningkatkan produktifitas ikan lele yang dihasilkan oleh para peternak lele. Penelitian ini dilaksanakan selama 6 bulan dari bulan Mei sampai dengan bulan Oktober 2020 dan penelitian ini bertujuan untuk menganalisis: (1). Karakteristik petani, pedagang dan profil usahatani ikan lele kolam bundar, (2). Analisis usahatani, (3). Analisis Pemasaran ikan lele kolam bundar. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey. Pengambilan responden dalam penelitian dilakukan secara sensus terhadap 5 orang petani dan 5 orang pedagang yang ada di Kampung Pangkalan Makmur Kecamatan Dayun Kabupaten Siak. Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan data sekunder analisis data deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan (1). Bahwa karakteristik umur petani rata-rata 43,8 tahun, umur pedagang pengumpul rata-rata 34, pedagang pengecer rata-rata 36 tahun. Tingkat pendidikan petani rata-rata selama 7,8 tahun, pedagang pengumpul rata-rata 12 tahun, pedagang pengecer rata-rata 9 tahun. Lama usahatani perani ikan rata-rata 3,4 tahun, pedagang pengumpul rata-rata 2 tahun dan pedagang pengecer rata-rata 4 tahun. Tanggungan keluarga petani ikan rata-rata sebanyak 4 jiwa, pedagang pengumpul rata-rata 3 jiwa, pedagang pengecer rata-rata 4 jiwa. Sumber modal berasal dari modal sendiri. Biaya rata-rata sebesar Rp 11.256.806,67/periode produksi, dengan keuntungan sebesar Rp 13.769.193,33/periode produksi. Biaya terbesar dalam usahatani adalah biaya pakan olahan yaitu sebesar Rp 4.900.000,00/ periode produksi dengan nilai RCR yang diperoleh 2,22, Pemasaran ikan lele kolam bundar terdiri dari saluran I dari petani langsung ke konsumen dan saluran II dari petani ke pedagang pengumpul-pengecer-konsumen akhir. Pada saluran I total biaya yang digunakan Rp 81,46/Kg dan pada saluran II Rp 2.854,04/Kg. Total margin pada saluran II Rp 4.000,00/Kg. Profit margin pada saluran I sebesar Rp 81,46/Kg, Saluran II sebesar Rp 1.960,96/Kg. Nilai efisiensi pemasaran saluran I adalah Rp 0,35 dan saluran II sebesar Rp 8,50.

Kata Kunci: Usahatani Ikan Lele Kolam Bundar, Pemasaran, Pendapatan, dan Efisiensi

ABSTRACT

BINTI LATIFFAH (164210205). Analysis of Farming and Marketing of Round Pond Catfish in Pangkalan Makmur Village, Dayun District, Siak Regency (Case Study at Jaya Mandiri Farmer Group). Guidance of Mr. Darus, SP., MMA

The biofloc method used in farming activities aims to reduce the use of feed in catfish farming, reduce environmental water discharge and to increase the productivity of catfish produced by catfish farmers. This research was conducted for 6 months from May to October 2020 and this study aims to analyze: (1). Characteristics of farmers, traders and the profile of round pond catfish farming, (2). Farming analysis, (3). Marketing analysis of round pond catfish. The method used in this research is a survey method. Respondents in the study were taken by census on 5 farmers and 5 traders in Pangkalan Makmur Village, Dayun District, Siak Regency. The data collected consisted of primary data and secondary data, descriptive qualitative and quantitative data analysis. The results of this study indicate (1). Whereas the characteristics of the average age of farmers are 43.8 years, the average age of collectors is 34, retailers are 36 years old. The education level of farmers averaged 7.8 years, collectors averaged 12 years, retail traders 9 years on average. The average length of farming for fish farmers is 3.4 years, the average traders are 2 years and the retail traders are 4 years on average. The average family dependents of fish farmers are 4 people, collecting traders an average of 3 people, retail traders an average of 4 people. The source of capital comes from own capital. The average cost is IDR 11,256,806.67 / production period, with a profit of IDR 13,769,193.33 / production period. The biggest cost in farming is the cost of processed feed, which is IDR 4,900,000.00 / production period with an RCR value of 2.22, marketing of round pond catfish consists of channel I from farmers directly to consumers and channel II from farmers to collectors. - retailers - end consumers. In channel I, the total cost used is Rp. 81.46 / Kg and Rp. 2,854.04 / kg in channel II. The total margin for channel II is Rp. 4,000.00 / Kg. The profit margin on channel I is IDR 81.46 / kg, channel II is IDR 1,960.96 / kg. The marketing efficiency value for channel I is Rp. 0.35 and channel II is Rp. 8.50.

Keywords: Round Pond Catfish Farming, Marketing, Income, and Efficiency

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, atas segala rahmat dan hidayah-Nya penulisan skripsi dengan judul, “Analisis Usahatani dan Pemasaran Ikan Lele Kolam Bundar di Desa Pangkalan Makmur Kecamatan Dayun Kabupaten Siak (Studi Kasus Pada Kelompok Tani Jaya Mandiri)” dapat diselesaikan dengan baik. Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat menyelesaikan studi Strata Satu (S1), Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.

Penulis dalam menyelesaikan skripsi ini telah banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dekan Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau, Hj. Dr. Ir. Siti Zahrah, MP yang telah memberikan bantuan perijinan dalam menyelesaikan karya ilmiah tertulis ini.
2. Ketua Program Studi Agribisnis, ibu Sisca Vaulina. SP, MP yang telah memberikan bantuan sarana dan prasarana dalam menyelesaikan karya ilmiah tertulis ini.
3. Bapak Darus. SP, MMA selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu dan pikiran serta perhatiannya guna memberikan bimbingan dan pengarahan demi terselesaikannya penulisan skripsi ini,
4. Keluargaku, Abah tercinta H. Sudarno, Ibunda tercinta Hj.Yatini (Almh) semoga rahmat allah selalu tercurah atas engkau, serta kakakku Atik Solekhah , Nanang Harianto dan Nur Khojin, terima kasih untuk semua bantuan baik materi, doa dan dorongan semangat selama penyelesaian study ini.

5. Mbak Ria Kristanti (mbak jem) terimakasih banyak telah mejadi seorang yang multi fungsi, yang bersdia berperan menjadi sebagai psiklog pribadi, teman, kakak, guru, motivator dan keluarga untuk saya, terimakasih atas semua dukungan moril, materil, doa, semangat serta motivasi untuk kesembuhan saya, serta dukungan selama penyelesaian study ini
6. Untuk bolo-bolo barbarku Sukma Anggraheni, Puji Prihartini, Refni Dwi Safitri, Bertha Siringoringo, Nurafifah Zahara, Imelda Putryansyah yang udah setia menemani dari awal masuk kuliah sampai pada sekarang yang selalu nguji kesabaran dan untuk adek-adek bawelku Siti Musdalifah (Lipeh), Novita Saraswati (Sarap), Ira Dwi Rahmaini (Rachun), Camelia Handayani (Miung Bawel), Dinda Andini Batubara (Lumpik) makasih dah setia marah-marah nggak jelas dan
7. Terimakasih untuk semua pihak yang telah banyak membantu dalam proses penulisan hingga terselesaikannya study ini.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih terdapat kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Pekanbaru, Desember 2020

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
I. PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah.....	6
1.3. Tujuan Manfaat Penelitian.....	7
II. TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1. Sejarah Umum Ikan Lele	9
2.2. Karakteristik Petani, Pedagang dan Profil Usahatani	12
2.2.1. Umur	12
2.2.2. Tingkat Pendidikan	13
2.2.3. Pengalaman Berusahatani	14
2.2.4. Jumlah Tanggungan Keluarga.....	15
2.3. Profil Usahatani.....	15
2.3.1. Modal.....	15
2.3.2. Skala Usaha	16
2.3.3. Bentuk Usaha.....	18
2.3.4. Manajemen	19
2.4. Konsep Usahatani	21

2.4.1. Teknologi Budidaya Ikan Lele Kolam Bundar	22
2.4.2. Faktor Produksi	28
2.4.3. Biaya Produksi.....	36
2.4.4. Produksi.....	36
2.4.5. Pendapatan.....	37
2.4.6. Efisiensi Usahatani	38
2.5. Pemasaran	39
2.5.1. Pengertian Pemasaran	39
2.5.2. Lembaga dan Saluran Pemasaran.....	39
2.5.3. Fungsi-Fungsi Pemasaran	41
2.5.4. Biaya Pemasaran	42
2.5.5. Margin Pemasaran.....	43
2.5.6. Profit Margin.....	43
2.5.7. Farmer Share's	44
2.5.8. Efisiensi Pemasaran	44
2.6. Penelitian Terdahulu	45
2.7. Kerangka Pemikiran.....	50
III. METODOLOGI PENELITIAN	53
3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian	53
3.2. Teknik Pengambilan Sampel.....	53
3.3. Teknik Pengumpulan Data	53
3.4. Konsep Operasional.....	54
3.5. Analisis Data	57
3.5.1. Karakteristik Petani, Pedagang dan Profil Usahatani	57
3.5.2. Analisis Usahatani	57
3.5.3. Analisis Pemasaran	63
IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN.....	68
4.1. Sejarah Kampung Pangkalan Makmur.....	68

4.2. Geografi dan Topografi Daerah Penelitian	69
4.3. Keadaan Penduduk	69
4.4. Tingkat Pendidikan	70
4.5. Mata Pencaharian	71
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	72
5.1. Karakteristik Petani, Pedagang dan Profil Usahatani	72
5.1.1. Karakteristik Petani dan Pedagang	72
5.1.1.1. Umur.....	72
5.1.1.2. Tingkat Pendidikan.....	73
5.1.1.3. Pengalaman Berusahatani dan Berdagang.....	74
5.1.1.4. Jumlah Tanggungan Keluarga.....	76
5.1.2. Profil Usahatani	76
5.2. Analisis Usahatani Ikan Lele Kolam Bundar	78
5.2.1. Teknologi Budidaya Ikan Lele Kolam Bundar	78
5.2.2. Penggunaan Faktor Produksi	83
5.2.3. Biaya Produksi, Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Usahatani.....	87
5.3. Analisis Pemasaran	91
5.3.1. Lembaga dan Saluran Pemasaran	91
5.3.2. Fungsi-Fungsi Pemasaran	92
5.3.3. Biaya Pemasaran, Margin, Profit Margin, <i>Farmer Share's</i> , Efisiensi Pemasaran	95
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	100
6.1. Kesimpulan	100
6.2. Saran.....	102
DAFTAR PUSTAKA	104
LAMPIRAN.....	108
DAFTAR GAMBAR.....	127

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Komposisi Zat Gizi Ikan Lele Segar 100 gram.....	3
2. Produksi Perikanan Menurut Jenisnya di Kabupaten Siak Tahun 2014-2018 (Ton)	3
3. Teknis Budidaya Ikan Lele Secara Teori Menurut Ruserlistyani, Dwi Sudaryati, Sucahyo Heriningsih. (2017	58
4. Jumlah Penduduk Di Kampung Pangkalan Makmur Berdasarkan Jenis Kelamin Tahun 2019.....	70
5. Jumlah Penduduk Kampung Pangkalan Mkmur Berdasarkan Tingkat Pendidikan Tahun 2019..	70
6. Mata Pencaharian Penduduk Di Kampung Pangkalan Makmur Berdasarkan Jenis Kelamin Tahun 2019.....	71
7. Karakteristik Petani Dan Pedagang Ikan Lele Kolam Bundar Berdasarkan Umur, Tingkat Pendidikan, Pengalaman Berusahatani dan Berdagang, dan Jumlah Tanggungan Keluarga Pada Kelompok Tani Jaya Mandiri Tahun 2020	73
8. Teknis Budidaya Menurut Teori Dan Teknis Budidaya Petani Di Kelompok Tani Jaya Mandiri Kampong Pangkalan Makmur 2020	79
9. Rata-rata Penggunaan Faktor Produksi Pada Usahatani Ikan Lele Kolam Bundar Pada Usahatani Jaya Mandiri Kecamatan Dayun Kabupaten Siak Tahun 2020	85
10. Analisis Usahatani Ikan Lele Kolam Bundar Pada Usahatani Jaya Mandiri Kecamatan Dayun Kabupaten Siak Tahun 2020	70
11. Fungsi-Fungsi Pemansaran Ikan Lele Kolam Bundar di Tingkat Petani, Pedagang Pengumpul dan Pedagang Pengecer	93
12. Biaya Pemasaran, Margin, Profit Margin, <i>Farmer Share's</i> , dan Efisiensi Pemasaran Ikan Lele Pada Saluran Pemasaran I dan II.....	97

DAFTAR GAMBAR

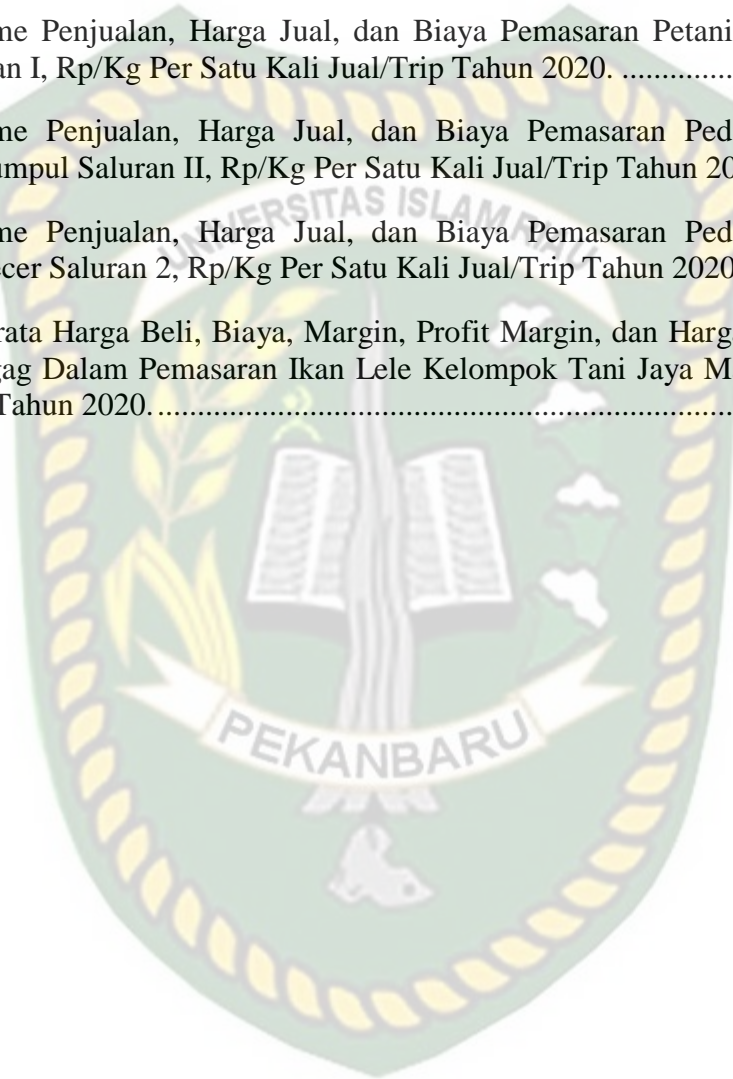
Gambar	Halaman
1. Kerangka Pemikiran Penelitian.....	52
2. Saluran Pemasaran Ikan Lele Kolam Bundar Pada Kelompok Tani Jaya Mandiri di Kampung Pangkalan Makmur Kecamatan Dayun Kabupaten Siak	92



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Karakteristik Petani, Pedagang Pengumpul, dan Pedagang Pengecer Ikan Lele Kolam Bundar Dirinci Menurut Umur, Lama Pendidikan, Pengalaman Berusahatani, Tanggungan Keluarga, Tahun 2020.	108
2. Jumlah Volume dan Penggunaan Faktor Produksi Pada Usahatani Budidaya Ikan Lele Kolam Bundar Pada Kelompok Tani Jaya Mandiri Per Proses Produksi Tahun 2020.....	109
3. Penggunaan Peralatan Pada Usahatani Budidaya Ikan Lele Kolam Bundar Pada Kelompok Tani Jaya Mandiri Per Proses Produksi Tahun 2020.	110
4. Distribusi Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Jumlah, Waktu Berdasarkan Penggunaan Jam Kerja Pada Usahatani Budidaya Ikan Lele Kolam Bundar Pada Pada Kelompok Tani Jaya Mandiri Per Proses Produksi Tahun 2020.....	111
5. Distribusi Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Jumlah, Waktu Menurut Tahapan Kerja Pada Usahatani Budidaya Ikan Lele Kolam Bundar Pada Pada Kelompok Tani Jaya Mandiri Per Proses Produksi Tahun 2020.	113
6. Distribusi Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Pembagian Tenaga Kerja Pada Usahatani Budidaya Ikan Lele Kolam Bundar Pada Pada Kelompok Tani Jaya Mandiri Per Proses Produksi Tahun 2020.....	114
7. Distribusi Penggunaan dan Biaya Produksi Pada Usahatani Budidaya Ikan Lele Kolam Bundar Pada Pada Kelompok Tani Jaya Mandiri Per Proses Produksi Tahun 2020.....	115
8. Harga Peralatan Pada Usahatani Budidaya Ikan Lele Kolam Bundar Pada Pada Kelompok Tani Jaya Mandiri Per Proses Produksi Tahun 2020.....	116
9. Distribusi Penggunaan, Biaya dan Nilai Penyusutan Alat Pertanian Pada Usahatani Budidaya Ikan Lele Kelompok Tani Jaya Mandiri Per Proses Produksi Tahun 2020.	117
10. Distribusi Penggunaan Biaya Tenaga Kerja Pada Usahatani Budidaya Ikan Lele Kelompok Tani Jaya Mandiri Per Proses Produksi Tahun 2020.	119
11. Total Biaya Pada Usahatani Budidaya Ikan Lele Kelompok Tani Jaya Mandiri Per Proses Produksi Tahun 2020.	120

12. Volume Penjualan dan Pendapatan Kotor Petani Pada Usahatani Budidaya Ikan Lele Kelompok Tani Jaya Mandiri Per Proses Produksi Tahun 2020.	121
13. Biaya, Pendapatan Kotor, Pendapatan Bersih, Efisiensi, dan Pendapatan Kerja Keluarga Pada Usahatani Budidaya Ikan Lele Kelompok Tani Jaya Mandiri Per Proses Produksi Tahun 2020.	122
14. Volume Penjualan, Harga Jual, dan Biaya Pemasaran Petani Pada Saluran I, Rp/Kg Per Satu Kali Jual/Trip Tahun 2020.	123
15. Volume Penjualan, Harga Jual, dan Biaya Pemasaran Pedagang Pengumpul Saluran II, Rp/Kg Per Satu Kali Jual/Trip Tahun 2020.	124
16. Volume Penjualan, Harga Jual, dan Biaya Pemasaran Pedagang Pengecer Saluran 2, Rp/Kg Per Satu Kali Jual/Trip Tahun 2020.	125
17. Rata-rata Harga Beli, Biaya, Margin, Profit Margin, dan Harga Jual Pedagag Dalam Pemasaran Ikan Lele Kelompok Tani Jaya Mandiri (Kg) Tahun 2020.	126



1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia adalah salah satu negara dengan tingkat pertumbuhan penduduk yang semakin meningkat dari tahun ke tahun. Seiring meningkatnya pertumbuhan masyarakat maka kebutuhan pangan juga akan meningkat, hal ini menyebabkan tingkat kebutuhan konsumsi protein yang berasal dari ikan pun semakin meningkat.

Subsektor perikanan memiliki peranan penting dalam menunjang pertumbuhan perekonomian negara, khususnya manfaat nyata yang dapat dirasakan langsung oleh masyarakat seperti meningkatkan pendapatan produsen, sebagai peluang lapangan pekerjaan, serta menjadi sumber pangan hewani yang memiliki nilai gizi yang tinggi.

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

Kebutuhan ikan bagi masyarakat sangat penting sehingga wajar jika usaha perikanan harus dikembangkan (Murtidjo, 2005). Namun masalah umum yang senantiasa terjadi adalah tingkat kemampuan dan ketrampilan pengusaha ikan yang masih rendah, penggunaan faktor produksi yang belum efisien, dan rantai tataniaga yang sulit dan panjang menyebabkan nilai perbandingan antara biaya produksi yang dikeluarkan masih sangat besar dibandingkan dengan keuntungan

yang diterima. Salah satu tantangan yang perlu mendapat perhatian adalah belum optimalnya tingkat pemanfaatan sumberdaya perikanan dibandingkan dengan besarnya potensi yang tersedia (Kurniati, SA. 2017).

Salah satu komoditas perikanan yang sangat prospektif untuk dibudidayakan dalam skala industri maupun rumah tangga adalah ikan lele (*Clarias sp.*). Lele sangat mudah dibudidayakan dengan teknologi sederhana dalam lahan budidaya yang tidak terlampau luas serta memiliki daya tahan yang lebih tinggi terhadap penyakit dibandingkan dengan komoditas ikan lainnya. Ikan lele juga memiliki keterkaitan industri (*backward* dan *outward linkage*) yang luas serta dampak ekonomi yang besar khususnya di kalangan akar rumput. Selain hal itu, ikan lele juga sangat mudah diolah menjadi aneka menu masakan yang menarik dan usaha budidaya ikan lele dapat dijadikan salah satu alternatif lapangan usaha. Hal tersebut dapat dilihat sebagian besar rakyat Indonesia hidup dari usaha perikanan dan telah mampu memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap pendapatan nasional.

Ikan lele merupakan salah satu jenis ikan air tawar yang banyak dibudidayakan di Riau. Dalam rangka meningkatkan perekonomian petani ikan lele terutama dalam peningkatan pendapatan keluarga, petani ikan lele memerlukan cara untuk memperbaiki usaha perikanan yang maju agar kesejahteraan dan taraf hidup petani ikan lele ikut meningkat.

Tabel 1. Komposisi Zat Gizi Ikan Lele Segar 100 gram

No	Komposisi Kimia	Nilai Gizi
1	Air	76,0 g
2	Protein	17,0 g
3	Lemak	4,5 g
4	Karbohidrat	0 g
5	Kalsium	20 mg
6	Fosfor	200 mg
7	Besi	1,0 mg
8	Vitamin A	150
9	Vitamin B	0,05

Sumber : *Direktorat Bina Gizi Masyarakat dan Puslitbang Depkes RI, 1991*

Menurut hasil analisis komposisi bahan makan, jumlah gizi yang terkandung dalam 100g daging ikan lele segar selain terdapat fitamin dan mineral daging ikan lele juga memiliki kandungan protein, fosfor dan kalsium dan yang tinggi, keunggulan lain yang dimiliki ikan lele dibandingkan dengan ikan lainnya antara lain kaya akan leusin dan lisin. Leusin ($C_6H_{13}NO_2$) merupakan asam amino esensial yang sangat diperukan untuk pertumbuhan dan menjaga keseimbangan nitrogen. Kandungan gizi ikan lele akan meningkat apabila diolah dengan baik.

Kecamatan Dayun merupakan salah satu Kecamatan yang terdapat di Kabupaten Siak Provinsi Riau yang melakukan usaha budidaya ikan Lele dalam kolam. Kecamatan Dayun memiliki potensi perikanan yang cukup baik, terutama dibidang budidaya ikan dalam kolam. Jenis ikan yang dipelihara dalam usaha pembesaran ikan dalam kolam di Kecamatan Dayun salah satunya yaitu ikan Lele.

Tabel 2. Produksi Perikanan Menurut Jenisnya di Kabupaten Siak Tahun 2014-2018 (Ton)

No	Tahun	Perikanan Laut	Perikanan Umum	Perikanan Kolam
1	2014	382,5	384,8	1.220,71
2	2015	444,3	584,9	1.242,64
3	2016	618,0	621,0	1.268,04
4	2017	971,5	1.174,4	1.002,8
5	2018	1.177	1.027	1.091,11

Sumber: *Badan Pusat Statistik Provinsi Riau 2019*

Table 2. Menunjukkan pertumbuhan produksi ikan menurut jenisnya dari tahun ketahun. Peningkatan produksi terbesar perikanan kolam dan keramba diperoleh pada tahun 2016 sebanyak 1.268,04 ton. Hal tersebut menunjukkan bahwa kabupaten siak mempunyai potensi perikanan budidaya yang besar untuk dikembangkan sehingga dapat memberikan kontribusi yang besar terhadap jumlah produksi perikanan di Kabupaten Siak.

Usahatani budidaya ikan lele konvensional yang selama ini diusahakan masyarakat membutuhkan biaya yang besar dan waktu yang cukup lama, sedangkan ikan lele yang dihasilkan tidak berlimpah. Selain biaya dan waktu masalah yang lebih mendasar dalam membudidayakan ikan lele secara konvensional adalah penggunaan air yang banyak dan air buangan hasil budidaya yang dibuang ke lingkungan yang banyak mengandung amoniak dan nitrogen sebagai hasil perombakan protein dan asam amino dari sisa pakan dan feses ikan lele. Metode konvensional yang dilakukan oleh peternak ikan lele membuang air kolam setiap minggu yang banyak mengandung amoniak dan nitrogen ke lingkungan, sehingga memberikan dampak lingkungan disekitar budidaya ikan lele. Kandungan amoniak dan nitrogen di air buangan budidaya ikan lele berasal dari akumulasi bahan organik seperti pakan dan feses ikan lele, sehingga pembudidaya ikan lele berpindah dari kolam konvensional menjadi kolam bundar sistem bioflok.

Metode bioflok adalah salah satu metode alternatif dalam menyelesaikan masalah pakan dalam budidaya ikan lele. Bioflok berasal dari kata bios yang artinya kehidupan dan flock yang bermakna gumpalan, sehingga bioflok adalah kumpulan dari berbagai jenis organisme seperti jamur, bakteri, algae, protozoa,

cacing, dan lain lain, yang tergabung dalam gumpalan. Teknologi bioflok atau lumpur aktif merupakan adopsi dari teknologi pengolahan biologis air limbah lumpur aktif dengan menggunakan aktivitas mikroorganisme untuk meningkatkan carbon dan nitrogen (Suprpto, 2013). Mikroorganisme yang dilibatkan dalam sistem bioflok adalah bakteri Salah satu bakteri yang ada dalam metode bioflok adalah jenis Bacillus (Aiyushirota, 2009). Menurut Avnimelech, 1999 penambahan materi karbon bakteri heterotof dapat mengubah nitrogen anorganik yang berasal dari feses dan pakan menjadi protein sel tunggal sehingga dapat dimanfaatkan menjadi sumber pakan bagi ikan. Sehingga metode bioflok digunakan dalam kegiatan ini.

Metode bioflok digunakan dalam kegiatan ini bertujuan untuk mengurangi penggunaan pakan dalam budidaya ikan lele, mengurangi pembuangan air kelingkungan serta untuk meningkatkan produktifitas ikan lele yang dihasilkan oleh para peternak lele. Selain penggunaan air yang lebih efisien alasan lain banyaknya petani yang membudidayakan ikan menggunakan sistem kolam bundar bioflok diantaranya: mudah dibudidayakan, umur panen singkat, produktifitas tinggi dan penggunaan air yang lebih efisien. Namun demikian perikanan masih menjadi usaha sampingan dibandingkan usaha peternakan dan perkebunan.

Kelompok tani Jaya Mandiri merupakan salah satu kelompok tani yang berada di Kampung Pangkalan Makmur Kecamatan Dayun Kabupaten Siak. Kelompok tani Jaya Mandiri berada di bawah naungan Dinas Perikanan dan Kelautan Kabupaten Siak yang terbentuk pada tahun 2015 dan beranggotakan 13 orang dan fokus pada usahatani budidaya ikan lele kolam bundar sistem bioflok. Kelompok tani Jaya mandiri mempunyai potensi yang cukup tinggi, selain

menghasilkan ikan lele segar kelompok tani Jaya Mandiri juga telah melakukan pembibitan ikan lele secara mandiri dan memanfaatkan ikan lele yang sudah tidak produktif atau tua menjadi produk olahan lain seperti cendol lele dan keripik lele.

Kelompok tani Jaya Mandiri telah mendapatkan pelatihan dan penyuluhan dari Dinas Perikanan dan Kelautan Kabupaten Siak mengenai tataguna dan tatacara berusaha ikan lele yang baik dan benar. Namun, karena kurangnya pemahaman dan keterampilan petani ikan lele dalam memanfaatkan bantuan dan teknologi budidaya menyebabkan produktifitas menjadi kurang optimal. Selain rendahnya pengetahuan dan skill yang dimiliki petani, bibit ikan yang digunakan juga memiliki kualitas yang kurang baik sehingga berpengaruh terhadap produksi dan pendapatan petani.

Produksi ikan lele kolam bundar harus ditunjang dengan kegiatan pemasaran serta fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan mempunyai kontribusi nyata yang mempengaruhi dan menentukan keberlangsungan dari usahatani yang dilakukan. Pemasaran ikan lele dapat dilakukan melalui pedagang perantara ataupun dipasarkan langsung ketangan konsumen.

Oleh karena itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Usahatani dan Pemasaran Ikan Lele Kolam Bundar di Kampung Pangkalan Makmur Kecamatan Dayun Kabupaten Siak (Studi Kasus Pada Kelompok Tani Jaya Mandiri)”.

1.1. Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan pada latar belakang maka rumusan masalah dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Bagaimanakah Karakteristik Petani, Pedagang dan Profil Usahatani Ikan Lele Kolam Bundar di Kampung Pangkalan Makmur Kecamatan Dayun Kabupaten Siak?
2. Bagaimanakah Teknologi Budidaya, Penggunaan Faktor Produksi, Biaya Produksi, Pendapatan dan Efisiensi di Kampung Pangkalan Makmur Kecamatan Dayun Kabupaten Siak?
3. Bagaimanakah Lembaga, Saluran, Fungsi Pemasaran, Biaya, Margin, Profit Margin, *Farmer Share* dan Efisiensi Pemasaran Ikan Lele Kolam Bundar di Kampung Pangkalan Makmur Kecamatan Dayun Kabupaten Siak?

1.2. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang ada maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis:

1. Karakteristik Petani, Pedagang dan Profil Usahatani Budidaya Ikan Lele Kolam Bundar.
2. Usahatani Ikan Lele Kolam Bundar Meliputi Teknologi Budidaya, Penggunaan Faktor Produksi, Biaya Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Usahatani Ikan Lele Kolam Bundar.
3. Pemasaran Yang Meliputi Lembaga, Saluran, Fungsi Pemasaran, Biaya, Margin, Profit Margin, *Farmer Share* dan Efisiensi Pemasaran Ikan Lele Kolam Bundar.

1.3. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah:

1. Menjadi bahan informasi bagi petani ikan lele kolam bundar di Kampung Pangkalan Makmur tentang usahatani dan pemasaran ikan lele kolam bundar, sehingga dapat meningkatkan taraf hidup para petani.
2. Bagi instansi pemerintah terkait, penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam membuat kebijakan pembangunan disektor pertanian khususnya meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan petani dalam subsektor perikanan.
3. Menjadi bahan informasi yang bermanfaat serta dapat menambah pengetahuan bagi masyarakat pada umumnya
4. Bagi peneliti sebagai sarana pembelajaran dimasa sekarang dan yang akan datang serta dapat mengaplikasikan ilmu yang telah didapat.

1.4. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini hanya membahas analisis usahatani dan pemasaran ikan lele menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif yang dibatasi pada aspek-aspek sebagai berikut : 1) Karakteristik petani dan profil usaha, 2) Usahatani ikan lele yang meliputi teknologi budidaya, penggunaan faktor produksi, biaya produksi, pendapatan dan efisiensi, 3) Analisis pemasaran (Lembaga, Saluran, fungsi pemasaran, biaya, margin, profit margin, *farmer share* dan efisiensi pemasaran). Hal ini perlu dijelaskan untuk menghindari terjadinya perluasan pemikiran terhadap penelitian ini.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Sejarah Umum Ikan Lele

Ikan lele adalah ikan yang hidup di perairan umum dan merupakan ikan yang bernilai ekonomis, serta disukai oleh masyarakat. Ikan lele bersifat nocturnal, yaitu aktif mencari makan pada malam hari. Ikan lele memiliki berbagai kelebihan, diantaranya adalah pertumbuhannya cepat, memiliki kemampuan beradaptasi terhadap lingkungan yang tinggi, rasanya enak dan kandungan gizinya cukup tinggi (Suyanto 2006).

Selain itu ikan lele mudah dibudidayakan karena mampu hidup dalam kondisi air yang jelek dengan kadar oksigen yang rendah dan mampu hidup dalam kepadatan yang sangat tinggi. Klasifikasi ikan lele menurut Saanin (1984) adalah sebagai berikut:

Kingdom :Animalia

Sub Kingdom :Metazoa

Filum :Chordata

Sub Filum :Vertebrata

Kelas :Pisces

Sub Kelas :Teleostei

Ordo :Ostariophysi

Sub Ordo :Siluroidea

Famili :Clariidae

Genus :Clarias

Spesies :Clarias gariepinus

Ikan lele memiliki kulit tubuh yang licin, berlendir, tidak bersisik dan mempunyai organ arborescent, yaitu alat yang membuat lele dapat hidup di

lumpur atau air yang hanya mengandung sedikit oksigen. Ikan lele berwarna kehitaman atau keabuan memiliki bentuk badan yang memanjang pipih ke bawah (depressed), berkepala pipih dan memiliki empat pasang kumis yang memanjang sebagai alat peraba. Ikan lele mempunyai jumlah sirip punggung D.68-79, sirip dada P.9-10, sirip perut V.5-6 dan jumlah sungut sebanyak empat pasang, satu pasang diantaranya lebih panjang dan besar. Sirip dada dilengkapi dengan sepasang duri tajam atau patil yang memiliki panjang mencapai 40 mm terutama pada ikan lele dewasa, sedangkan pada ikan lele yang sudah tua sudah berkurang racunnya. Panjang baku 5-6 kali tinggi badan dan perbandingan antara panjang baku dan panjang kepala adalah 1: 3-4. Ukuran mata sekitar 1/8 panjang kepalanya. Giginya berbentuk viliform dan menempel pada rahang (Rahardjo dan muniarti, 1984).

Di Indonesia ikan lele mempunyai beberapa nama daerah, antara lain: ikan kalang (Padang), ikan maut (Gayo, Aceh), ikan pintet (Kalimantan Selatan), ikan keling (Makasar), ikan cepi (Bugis), ikan lele atau lindi (Jawa Tengah). (Kantor Deputi Menegristek Bidang Pendayagunaan dan Pemasyarakatan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi, 2000). Empat variasi warna ikan lele yang diperjualbelikan, yakni hitam, putih, merah dan belang. Ikan lele konsumsi biasanya berwarna hitam kelabu, sedangkan yang berwarna putih, merah dan belang umumnya diperjualbelikan sebagai ikan hias (Gunawan 2009).

Sumberdaya perikanan merupakan sumberdaya alam yang sangat berlimpah dan dapat dimanfaatkan oleh siapa saja. Hal ini sejalan dengan hadits Nabi yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah dan Abu Dawud bahwa air, padang rumput, dan api adalah milik bersama. Akan tetapi, bukan berarti bahwa manusia

dapat mengeksploitasi sumberdaya perikanan secara bebas tanpa batas pemanfaatan perikanan harus berprinsip mensejahterakan masyarakat secara adil dan berkelanjutan.

وَهُوَ الَّذِي سَخَّرَ الْبَحْرَ لِتَأْكُلُوا مِنْهُ لَحْمًا طَرِيًّا وَتَسْتَخْرِجُوا مِنْهُ حِلْيَةً تَلْبَسُونَهَا وَتَرَى الْفُلْكَ
مَوَاجِرَ فِيهِ وَلِيَبْتَلُوا مِنْ فَضْلِهِ وَلَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ

Dalam Al-Qur'an QS. al-Nahl: 14, disebutkan bahwa sumberdaya perikanan merupakan anugerah dari Allah. Anugerah ini, menjadi amanah bagi umat manusia sebagai khalifah agar dapat melestarikannya. Kepedulian terhadap kelestarian sumberdaya perairan merupakan manifestasi syukur terhadap anugerah yang terkandung di dalamnya tersebut. Ibnu Qudāmah memahami ayat tersebut sebagai justifikasi terhadap masyarakat dalam memanfaatkan sumberdaya perikanan. Selain itu, hadis diriwayatkan Asmar bin Mudras juga memberikan kewenangan kepada penangkap atau pembudidaya ikan untuk memilikinya, Nabi bersabda: "Barang siapa lebih dahulu sampai kepada suatu perkara daripada lainnya, maka dia yang lebih berhak atas sesuatu tersebut" (HR. Abu Daud). Dalam mazhab Sunni, jumhur fuqaha berpendapat bahwa mengkonsumsi ikan hukumnya halal secara mutlak meskipun dengan tanpa disembelih secara Islami. Bahkan, fuqaha membolehkan mengkonsumsi ikan yang mati tanpa sebab (bangkai) karena dianggap suci. Ini sesuai dengan QS. al-Maidah: 96

أَحَلَّ لَكُمْ صَيْدَ الْبَحْرِ وَطَعَامَهُ مَتَاعًا لَكُمْ وَلِلنَّاسِ وَاللَّسِيَّارَةَ ۖ وَحَرَّمَ عَلَيْكُمْ صَيْدَ الْبَرِّ مَا دُمْتُمْ حُرْمًا ۗ
وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي إِلَيْهِ تُحْشَرُونَ ۚ

“Dihalalkan bagimu binatang buruan laut dan makanan (yang berasal) dari laut sebagai makanan yang lezat bagimu, dan bagi orang-orang yang dalam perjalanan; dan diharamkan atasmu (menangkap) binatang buruan darat, selama kamu dalam ihram. dan bertakwalah kepada Allah Yang kepada-Nya-lah kamu akan dikumpulkan.” Nabi SAW juga menguatkan dengan hadis yang diriwayatkan Abu Hurairah yang menyatakan:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ - رضي الله عنه - قال : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - فِي الْبَحْرِ : ((هُوَ الطَّهْرُ مَاؤُهُ الْحُلُّ مَيْتَتُهُ)) أَخْرَجَهُ الْأَرْبَعَةُ وَابْنُ أَبِي شَيْبَةَ، وَاللَّفْظُ لَهُ، وَصَحَّحَهُ ابْنُ خَزِيمَةَ وَالتِّرْمِذِي، وَرَوَاهُ مَالِكٌ وَ الشَّافِعِيُّ وَ أَحْمَدُ

“Air laut itu airnya menyucikan dan halal bangkainya.” (HR. Tirmidzi).

2.2. Karakteristik Petani, Pedagang dan Profil Usahatani

Kinerja usahatani sangat dipengaruhi oleh pelaku usahatani itu sendiri. Disisi lain kinerja pelaku usahatani akan sangat ditentukan oleh kemampuan yang dimiliki pelaku usahatani tersebut, diantaranya dipengaruhi oleh umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha, dan jumlah anggota keluarga.

2.2.1. Umur

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

Umur seseorang menentukan prestasi kerja atau kinerja orang tersebut. Semakin berat pekerjaan secara fisik maka semakin tua tenaga kerja akan semakin

turun pula prestasinya. Namun, dalam hal tanggung jawab semakin tua umur tenaga kerja akan berpengaruh karena justru semakin berpengalaman. Bagi petani yang lebih tua bias jadi mempunyai kemampuan berusahatani yang konservatif dan mudah lelah. Sedangkan petani muda mungkin lebih miskin dalam pengalaman dan keterampilan . biasanya sifatnya lebih progresif terhadap inovasi baru dan relatife lebih kuat (Suratiyah, 2008).

Dalam hubungan dengan perilaku petani terhadap resiko, maka faktor sikap yang lebih progresi terhadap inovasi baru inilah yang lebih cenderung membentuk nilai perilaku petani usia muda untuk lebih berani menanggung resiko (Soekartawi, 2002).

2.2.2. Tingkat Pendidikan

Menurut UU RI No. 20 Tahun 2003 pasal 1, pada dasarnya jenjang pendidikan adalah tahapan pendidikan yang ditetapkan berdasarkan tingkat perkembangan peserta didik, tujuan yang akan dicapai, dan kemampuan yang dikembangkan. Pendidikan menurut UU No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didika secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa dan negara.

Pendidikan adalah aktivitas dan usaha untuk meningkatkan kepribadian dengan jalan membina potensi-potensi pribadinya, yaitu rokhani (pikir, cipta, rasa, dan hati nurani) serta jasmani (panca indera dan keterampilan-keterampilan). Untuk mencapai tujuan tersebut, pendidikan diselenggarakan melalui jalur

pendidikan sekolah (pendidikan formal) dan jalur pendidikan luar sekolah (pendidikan non formal). Etani yang terbelakang lewat pendidikan petani diharapkan diharapkan dapat lebih aktif, lebih optimis pada masa depan, lebih efektif dan pada akhirnya membawa keadaan yang lebih produktif (Soetpomo, 1997).

Pendidikan menggambarkan tingkat pengetahuan, wawasan dan pandangan seseorang dalam bidang pertanian khususnya diartikan sebagai cara seseorang dalam berinovasi dalam bidang pertanian dan membangun gagasan dalam perencanaan usahatani. Pendidikan sangat menentukan tingkat kemampuan petani dalam mengambil keputusan dan sikap dalam melaksanakan usahatannya Sofyansori (1993).

2.2.3. Pengalaman Berusahatani

Pengalaman usaha merupakan suatu hal yang tidak kalah pentingnya dalam menentukan kemampuan petani dalam mengelola dan menjalankan usahatannya. Semakin lama pengalaman petani dan pedagang dalam berusaha, maka semakin kecil resiko kegagalan yang akan dialaminya. Petani dan pedagang yang berpengalaman dapat mengetahui situasi dan kondisi lingkungannya, sehingga dengan cepat dapat mengambil tindakan dan keputusan dalam mengatasi masalah-masalah yang dihadapi. Pengalaman bekerja biasanya dihubungkan dengan lamanya seseorang bekerja dalam bidang tertentu (misalnya lamanya seseorang bekerja sebagai petani) hal ini disebabkan karena semakin lama orang tersebut bekerja, berarti pengalaman bekerjanya semakin tinggi sehingga secara tidak langsung akan mempengaruhi pendapatan. Pengalaman berusahatani merupakan modal yang paling penting untuk berhasilnya suatu kegiatan ekonomi

usahatani. Dengan berbedanya tingkat pengalaman masing-masing petani, akan berbeda pula cara pola pikir mereka dalam menerapkan inovasi-inovasi yang masuk ke daerah mereka brada (Syahputra, 1992).

2.2.4. Jumlah Tanggungan Keluarga

Sumber daya manusia sebagai sumber tenaga kerja utama dalam berusahatani berasal dari dalam dan luar keluarga. Besar kecilnya anggota keluarga akan berpengaruh terhadap aktifitas petani dalam mengelola usahatannya. Jumlah tanggungan keluarga merupakan total anggota keluarga yang terdiri dari suami sebagai kepala keluarga, istri, anak, dan tanggungan keluarga lainnya. Besar kecilnya tanggungan keluarga akan mempengaruhi pendapatan petani, semakin kecil jumlah tanggungan keluarga dapat memberikan gambaran hidup lebih sejahtera bagi petani, apabila usaha yang dilakukan berhasil degan baik (Syahputra, 1992).

Jumlah anggota keluarga yang besar seharusnya memberikan dorongan yang kuat untuk berusahatani secara intensif dengan menerapkan teknologi baru sehingga akan mendapatkan pendapatan yang lebih tinggi (Soekartawi, 2002).

2.3. Profil Usaha

2.3.1. Modal

Listyawan Ardi Nugraha (2011:9), modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis. Modal dalam usaha tani dapat bersumber

dari modal sendiri dan modal luar usaha tani. Dimana modal sendiri bersumber dari pemberian hadiah, warisan dan menabung. Sedangkan modal dari luar usahatani bersumber dari berbagai jenis hubungan seperti sewa, hutang atau kredit. Berdasarkan sumbernya tersebut, untuk modal sendiri petani bebas menggunakannya. Untuk kredit yang milik orang lain tentunya ada persyaratan. Persyaratan dapat diartikan pembebanan yang menyangkut waktu pengambilan maupun jumlah serta angsurannya. Modal terdiri atas 2 jenis, yakni:

1. Modal Investasi

Modal investasi adalah modal yang disediakan untuk pengadaan sarana usaha yang bersifat fisik. modal ini meliputi pembiayaan untuk pembelian atau penyewaan tanah, pembuatan kolam, dan tempat usaha, mesin dan alat pertanian, biaya perizinan, jalan atau jika perlu jembatan, dan lain-lain.

2. Modal Kerja

Modal kerja merupakan modal yang diperlukan untuk membiayai semua kegiatan usaha. modal ini digunakan untuk pembiayaan, seperti bibit, pakan, pupuk, obat, upah tenaga kerja serta biaya pemasaran

2.3.2. Skala Usaha

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

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

A. Usaha Mikro

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2013 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut :

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

B. Usaha Kecil

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

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

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

C. Usaha Menengah

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

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

2.3.3. Bentuk Usaha

Kelompok Tani

Kelompok Tani adalah kumpulan beberapa kelompok tani yang bergabung dan bekerjasama untuk meningkatkan skala ekonomi dan efisiensi usaha. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Permentan No. 273 Tahun 2007 tentang

Pedoman Pembinaan Kelembagaan Petani. Kelompok tani diartikan sebagai kumpulan orang-orang tani atau petani yang terdiri atas petani dewasa (pria/wanita) maupun petani-taruna (pemuda-pemudi) yang terikat secara informal dalam suatu wilayah kelompok atas dasar keserasian dan kebutuhan bersama serta berada di lingkungan pimpinan seorang kontak tani. Salah satu syarat pelancar pembangunan pertanian adalah adanya kerjasama kelompok tani (Mardikanto, 1993).

Kelompok tani (Poktan) adalah kumpulan petani yang tumbuh berdasarkan kesamaan kepentingan, kesamaan kondisi lingkungan (sosial, ekonomi, sumber daya) dan keakraban untuk bekerjasama dalam meningkatkan, mengembangkan produktivitas usaha tani, memanfaatkan sumberdaya pertanian, mendistribusikan hasil produksinya dan meningkatkan kesejahteraan anggotanya (Mardikanto, 1993).

Berbagai macam peluang dan hambatan timbul dalam usaha tani sesuai dengan lingkungan sosial ekonomi setempat. Oleh karena itu diperlukan pengembangan kelompok tani ke dalam suatu organisasi yang jauh lebih besar. Penggabungan dalam kelompok tani terutama dilakukan oleh kelompok tani yang berada dalam satu wilayah administrasi pemerintahan untuk menggalang kepentingan bersama secara kooperatif. Wilayah kerja kelompok tani sedapat mungkin di wilayah administrasi desa/kecamatan (Mardikanto, 1993).

2.3.4. Manajemen

Manajemen terdiri dari merencanakan, mengorganisasikan dan melaksanakan serta mengevaluasi suatu proses produksi. Karena proses produksi ini melibatkan sejumlah orang (tenaga kerja) dari berbagai tingkatan, maka

manajemen berarti pula bagaimana mengelola orang-orang tersebut dalam tingkatan atau dalam tahapan proses produksi. Faktor manajemen dipengaruhi oleh:

1. Tingkat pendidikan
2. Pengalaman berusahatani
3. Skala usaha.
4. Besar kecilnya kredit dan
5. Macam komoditas.

Menurut Tahir Marzuki (2005), perencanaan usahatani akan menolong keluarga tani di pedesaan. Diantaranya pertama, mendidik para petani agar mampu berpikir dalam menciptakan suatu gagasan yang dapat menguntungkan usahatannya. Kedua, mendidik para petani agar mampu mengambil sikap atau suatu keputusan yang tegas dan tepat serta harus didasarkan pada pertimbangan yang ada. Ketiga, membantu petani dalam memperincikan secara jelas kebutuhan sarana produksi yang diperlukan seperti bibit unggul, pupuk dan obat-obatan. Keempat, membantu petani dalam mendapatkan kredit/utang yang akan dipinjamnya sekaligus juga dengan cara-cara pengembaliannya. Kelima, membantu dalam meramalkan jumlah produksi dan pendapatan yang diharapkan.

Pencapaian efisiensi dalam pengorganisasian input-input dan fasilitas produksi lebih mengarah kepada optimasi penggunaan berbagai sumberdaya tersebut sehingga dapat dihasilkan output maksimum dengan biaya minimum. Dalam usahatani pengorganisasian input-input dan fasilitas produksi menjadi penentu dalam pencapaian optimalitas alokasi sumber-sumber produksi. Pengaruh penggunaan faktor produksi dapat dinyatakan dalam 3 (tiga) alternatif sebagai

berikut: 1. *Decreasing return to scale* artinya bahwa proporsi dari penambahan faktor produksi melebihi proporsi pertambahan produksi 2. *Constant return to scale* artinya bahwa penambahan faktor produksi akan proporsional dengan penambahan produksi yang diperoleh 3. *Increasing return to scale* artinya bahwa proporsi dari penambahan faktor produksi akan menghasilkan pertambahan produksi yang lebih besar (Rahim dan Retno, 2007).

2.4. Konsep Usahatani

Kegiatan ekonomi yang bias menghasilkan barang atau jasa disebut berproduksi, begitu pula dalam kegiatan usahatani yang meliputi subsektor kegiatan ekonomi pertanian tanaman pangan, tanaman perkebunan, perikanan dan peternakan merupakan usahatani yang menghasilkan produksi.

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

Pengelolaan usahatani menentukan kemampuan petani dalam mengorganisir, mengkoordinasikan faktor-faktor produksi yang dikuasai sebaik-baiknya, dan mampu memberikan produk pertanian sebagaimana yang diharapkan. Ada dua perinsip yang menjadi syarat seorang pengelola yaitu: 1) perinsip teknik (perilaku cabang usaha, perkembangan teknologi, daya dukung faktor yang dikuasai, cara budidaya). 2) perinsip ekonomis (penentuan perkembangan harga, kombinasi cabang usaha, pemasaran hasil, pembiayaan usahatani dan modal). Pengelolaan atau pemahaman dan menetapkan perinsip ini

tercermin dari keputusan yang diambil agar usahatani yang diusahakan dapat berhasil dengan baik (Hernanto, 1991).

2.4.1. Teknologi Budidaya Ikan Lele Kolam Bundar

Menurut Ruserlistyani, Dwi Sudaryati, Sucahyo Heriningsih (2017), Sistem bioflok merupakan metode budidaya ikan lele yang sudah cukup moderen, teknologi ini sekarang sudah banyak dipakai oleh para pembudidaya ikan lele walaupun tingkatnya masih sangat kecil, kebanyakan pembudidaya sekarang ini masih menggunakan metode tradisional sehingga hasilnya pun kurang maksimal yang seharusnya bisa dimaksimalkan lagi sedangkan jika pembudidaya ikan lele jika menerapkan sistem bioflok akan mampu mengurangi biaya produksi, terutama dalam segi pakan, karena di pakan inilah biaya yang paling besar. Dengan sistem bioflok ini peternak akan lebih ringan untuk pakannya dan hasilnya pun lebih maksimal. Sistem bioflok ini dinilai efektif dan mampu mendongkrak produktivitas. Ini karena dalam kolam yang sempit dapat diproduksi lele yang lebih banyak. Dengan begitu, biaya produksi berkurang dan waktu yang diperlukan relatif lebih singkat jika dibandingkan dengan budi daya secara konvensional. Bioflok berasal dari kata bios yang artinya kehidupan dan flock yang bermakna gumpalan, sehingga bioflok adalah kumpulan dari berbagai jenis organisme seperti jamur, bakteri, algae, protozoa, cacing, dan lain lain, yang tergabung dalam gumpalan. Sistem bioflok memiliki keistimewaan dibandingkan pembudidayaan dengan cara konvensional antara lain; budidaya system bioflok dapat diterapkan dilahan yang terbatas, waktu budidaya relative singkat, modal relatif rendah, ramah lingkungan serta hemat penggunaan air dan pakan. Selain itu, budidaya system bioflok sistem bioflok tidak berbau dan sangat baik untuk

pupuk tanaman. Hal itu terjadi karena adanya mikroorganisme seperti bakteri *Bacillus* sp yang mampu mengurai limbah budidaya dan terbukti meningkatkan produktifitas hasil panen lele 2 kali lipat.

Teknologi bioflok atau lumpur aktif merupakan adopsi dari teknologi pengolahan biologis air limbah lumpur aktif dengan menggunakan aktivitas mikroorganisme untuk meningkatkan carbon dan nitrogen (Suprpto, 2013).

Mikroorganisme yang dilibatkan dalam sistem bioflok adalah bakteri. Salah satu bakteri yang ada dalam metode bioflok adalah jenis *Bacillus*. Penambahan materi karbon bakteri heterotof dapat mengubah nitrogen anorganik yang berasal dari feses dan pakan menjadi protein sel tunggal sehingga dapat dimanfaatkan menjadi sumber pakan bagi ikan, sehingga metode bioflok digunakan dalam kegiatan ini (Avnimelech, 1999).

A. Pembuatan Kolam Bundar

Kegiatan budidaya ikan lele dilakukan dengan menggunakan metode bioflok dilakukan dengan pembuatan kolam yang berbentuk bundar dengan diameter antara 2-3 meter atau sesuai dengan kebutuhan dan terbuat dari terpal dan kerangka besi. Untuk menjaga kestabilan dan kualitas air diperlukan payung atau atap agar cahaya matahari dan hujan tidak langsung masuk karena matahari dan air hujan langsung akan mempengaruhi kualitas air dan merusak dari segi PH dan mikroorganisme yang hidup di dalam kolam. Ukuran kolam ikan lele dapat disesuaikan dengan lahan yang tersedia. Jika untuk tujuan usaha dan disertai modal yang cukup, dapat dibuat kolam yang lebih besar dengan kapasitas produksi yang lebih besar pula. Untuk suplai dan pembuangan air digunakan pipa paralon yang ditempatkan pada bagian atas dan pusat kolam untuk selanjutnya

dialirkan ke dalam kolam pempungan. Air limbah yang ditampung dalam kolam pembuangan dapat dimanfaatkan sebagai pupuk tanaman berupa pupuk cair sehingga penggunaan air dapat lebih efisien. Air yang digunakan untuk mensuplai kedalam kolam bundar dapat berasal dari sumur langsung dengan dibantu dengan pompa air atau dengan menggunakan air yang berasal dari tempat penampungan air seperti bak penampungan air hujan atau politank. Peralatan lain yang perlu dipersiapkan adalah mesin aerator, yaitu alat untuk meniupkan udara ke dalam air kolam (Rusherlistyani, Dwi Sudaryati, Suchahyo Heriningsih, 2017).

B. Persiapan Air

Ketika pembuatan kolam sudah selesai semua, tahap berikutnya adalah menyiapkan air untuk pembesaran benih lele. Hari pertama, isilah kolam dengan air setinggi 80–100 cm. Kemudian pada hari ke-2 masukkan probiotik POC BMW (bakteri pathogen) 5 ml/ m³ atau produk dengan merek lain . Hari ke-3 masukkan prebiotik (pakan bakteri), yaitu molase (tetes tebu) 250 ml/ m³. Malam harinya, tambahkan dolomite 150–200 gram/ m³ (diambil airnya saja). Selanjutnya, diamkan air media selama 3–5 hari, agar mikroorganismenya dapat tumbuh dengan baik (Rusherlistyani, Dwi Sudaryati, Suchahyo Heriningsih, 2017).

C. Penebaran Benih

Setelah media air sudah disiapkan sedemikian rupa, barulah dimasukkan benih ikan lele ke dalam kolam. Ciri dari benih yang sehat dan bagus adalah tentunya dari indukan yang unggul (dari satu induk yang sama). Benih yang baik didapat dari indukan yang unggul karena sifatnya akan menurun dari sang indukan. Adapun sifat benih yang bagus adalah memiliki sifat yang gesit/aktif, ukuran benih seragam, warna seragam, organ tubuh yang lengkap serta

memiliki panjang tubuh 4-7 cm padat tebaran 1.500-2.000 ekor/m³. Setelah benih yang berkualitas tersebar dengan baik ke-esokan harinya barulah tambahkan probiotik lagi 5 ml/ m³. Pada tebar optimum berpengaruh langsung terhadap pertumbuhan ikan dan efisiensi produksi. Padat penebaran benih merupakan hal penting yang harus diperhatikan pada saat penebaran benih. Jika padat penebaran tinggi, dikhawatirkan terjadi kanibalisme terhadap ikan-ikan yang lebih lemah. Selain itu, ikan menjadi rentan terhadap penyakit akibat luka yang disebabkan oleh senggolan antar ikan. (Rusherlistyani, Dwi Sudaryati, Sucahyo Heriningsih, 2017).

D. Pakan

Pakan merupakan komponen utama dalam usaha budidaya lele. Pakan yang dikonsumsi dapat menunjang pertumbuhan dan kelulushidupan, oleh karena itu pakan yang diberikan harus sesuai dengan kebutuhan ikan baik jumlah maupun kualitasnya. Pakan adalah makanan atau asupan yang diberikan kepada hewan ternak atau peliharaan. Pakan merupakan sumber energi dan materi bagi pertumbuhan dan kehidupan makhluk hidup. Pakan buatan adalah pakan yang dibuat dengan formulasi tertentu berdasarkan pertimbangan pembuatnya. Pakan buatan merupakan sumber energi utama bagi perkembangan dan pertumbuhan ikan. Berdasarkan tingkat kebutuhannya, pakan buatan dibedakan menjadi tiga kelompok, yaitu: (1) pakan tambahan, (2) pakan suplemen, dan (3) pakan utama (Kurnianti,2013).

Pakan yang diberikan harus memiliki kualitas baik, dengan ukuran pakan disesuaikan lebar bukaan mulut ikan. Sebelum diberikan pada lele, sebaiknya pakan difermentasi dengan probiotik terlebih dahulu menggunakan probiotik

mikroorganisme jenis *Lactobacillus* selama 2 hari atau maksimal 7 hari.. Komposisinya yaitu 2cc probiotik per kilogram pakan, ditambah air bersih sebanyak 25% dari berat pakan. Pakan diaduk merata dan dibiarkan 2 hari. Pakan dapat diberikan tiga kali sehari, yaitu pagi hari sekitar pukul 08.00-09.00 WIB, sore hari sekitar pukul 15.00-15.30 WIB, dan malam hari sekitar pukul 21.00-21.30 WIB, dengan dosis pakan 60%. Setiap seminggu sekali ikan dipuasakan, yaitu tidak diberikan pakan. Setelah terbentuk flock, pemberian pakan dapat dikurangi 30%. Pakan ikan yang diberikan berupa pelet ikan dan pakan tambahan berupa campuran limbah solid dan ikan asin sebanyak 500-700 gram/hari selama 1-3 bulan lamanya, disesuaikan dengan jumlah benih yang ditebar. (Rusherlistyani, Dwi Sudaryati, Suchahyo Heriningsih, 2017).

E. Pemeliharaan dan Penanggulangan Penyakit

Kegiatan pemeliharaan kolam dengan sistem bioflok tidak jauh berbeda dengan budidaya ikan lele secara konvensional. Kegiatan pemeliharaan kolam menurut Rusherlistyani, Dwi Sudaryati, Suchahyo Heriningsih (2017) antara lain:

a. Sortasi Benih

Proses adaptasi benih berlangsung selama 1-2 minggu benih lele di kolam, menyebabkan ada sebagian benih lele yang mengalami stress benih dan berujung pada kematian. Sebagian benih ikan lele akan mati yang ditunjukkan dengan benih lele mengambang dipermukaan, hal ini harus dibuang, karena ikan lele mati tersebut akan membusuk dan bau akan mencemari kolam dan menjadi inang penyakit.

Penyebab penyakit dari satu ikan ke ikan lainnya dapat melalui:

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

F. Panen dan Pasca Panen

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

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

Pemanenan sebaiknya dilakukan pada pagi atau sore hari saat suhu udara masih rendah. Waktu panen saat suhu rendah dapat mempertahankan mutu ikan agar tetap segar dan mengurangi resiko kematian. Pemasaran hasil panen biasanya pembeli datang langsung ke lokasi budidaya ikan. Ikan yang dipanen memiliki berat berkisar antara 200-300 gram/ekor. Setelah pemanenan, hal yang perlu diperhatikan adalah pengkondisian kolam seperti semula, sehingga kolam kembali siap untuk proses budidaya ikan lele selanjutnya (Najiyati, 2007).

2.4.2. Faktor Produksi

Faktor produksi adalah benda-benda yang disediakan oleh alam atau diciptakan oleh manusia yang dapat digunakan untuk memproduksi barang dan jasa. Produksi pertanian yang optimal adalah produksi yang mendatangkan produk yang menguntungkan dari segi ekonomi, ini berarti biaya faktor-faktor *input* yang berpengaruh pada produksi jauh lebih kecil bila dibandingkan dengan hasil yang diperoleh sehingga petani dapat memperoleh keuntungan dari usahanya.

Proses produksi pertanian adalah proses yang mengkombinasikan faktor-faktor produksi untuk menghasilkan produk pertanian (*output*). Unsur-unsur pokok dalam usahatani atau faktor-faktor produksi pertanian meliputi:

A. Lahan

Menurut Utomo (1992), lahan memiliki ciri - ciri yang unik dibandingkan dengan sumberdaya lainnya, yakni lahan merupakan sumberdaya yang tidak akan habis, namun jumlahnya tetap dan dengan lokasi yang tidak dapat dipindahkan. Alam dan seluruh kekayaan yang terdapat di alam dan dapat dimanfaatkan dalam proses produksi , karena sudah ada sejak zaman dahulu dan dimanfaatkan untuk porses produksi, maka SDA (sumber daya alam) termasuk faktor produksi yang

meliputi tanah, air, udara, iklim, dan sebagainya. Alam sebagai penyedia faktor produksi hanya menyediakan bahan-bahan atau kemungkinan-kemungkinan untuk memproduksi. Namun, jika bahan-bahan yang tersedia tidak dimanfaatkan maka hanya akan menjadi potensi belaka.

Masalah lingkungan dan ancaman degradasi lahan di negara-negara berkembang sebagian besar disebabkan karena eksploitasi lahan yang berlebihan dan penggundulan hutan sehingga terjadi erosi tanah, hilangnya lahan tadah hujan, hilangnya kesuburan tanah dan sebagainya. Penyebaran varietas-varietas baru, irigasi, pupuk buatan, dan mesin-mesin pertanian mengakibatkan pertumbuhan dinamis dalam pertanian, namun juga menimbulkan banyak masalah pada lahan pertanian (Utomo, 1992).

B. Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan baik didalam ataupun diluar hubungan kerja guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat (UU Pokok Ketenagakerjaan No. 14 Tahun 1969).

Dalam ilmu ekonomi, yang dimaksud tenaga kerja adalah suatu alat kekuatan fisik dan otak manusia yang tidak dapat dipisahkan dari manusia dan ditujukan kepada produksi. Tenaga kerja merupakan faktor yang sangat dominan dalam kegiatan usaha, karena tenaga kerja turut berperan dalam mengoperasikan suatu jenis kegiatan usaha sehingga menghasilkan suatu *output* yang bermanfaat. Berdasarkan keterampilannya tenaga kerja menurut UU Pokok Ketenagakerjaan No. 14 Tahun (1969) terbagi menjadi:

1. Tenaga Kerja Terdidik

Tenaga kerja terdidik adalah tenaga kerja yang memerlukan pendidikan tertentu sehingga memiliki keterampilan dibidangnya.

2. Tenaga Kerja Terampil

Tenaga kerja terampil adalah tenaga kerja yang memerlukan kursus atau latihan dalam bidang-bidang tertentu sehingga terampil dibidangnya.

3. Tenaga Kerja Tidak Terdidik dan Tidak Terampil

Tenaga kerja tidak terdidik dan tidak terampil adalah tenaga kerja yang tidak membutuhkan pendidikan dan keterampilan dalam menjalankan pekerjaannya.

C. Modal

Modal merupakan aspek ketiga yang penting dalam kegiatan suatu bisnis. Tanpa memiliki modal, suatu usaha tidak akan dapat berjalan walaupun syarat-syarat lain untuk mendirikan suatu bisnis sudah dimiliki (Mubyarto, 2000).

Secara umum modal dapat dibagi menjadi dua yaitu:

1. Modal tetap adalah barang-barang yang digunakan dalam proses produksi yang dapat digunakan beberapa kali.
2. Modal bergerak adalah barang-barang yang digunakan dalam proses produksi yang akan habis digunakan dalam satu kali proses produksi.

Menurut Mubyarto (2000), modal adalah barang atau uang yang bersamasama faktor-faktor produksi tanah dan tenaga kerja menghasilkan barang-barang baru yaitu dalam hal ini hasil pertanian.

Meskipun modal selalu dinyatakan nilainya dalam bentuk uang, namun ada juga penciptaan modal tanpa penggunaan uang. Meskipun demikian, uang masih merupakan alat tukar dan pengukur nilai-nilai dari modal tersebut. Dengan

demikian dapat disimpulkan bahwa uang adalah alat utama modal. Modal juga termasuk juga peralatan seperti mesin-mesin, alat-alat besar, dan alat-alat penangkutan.

Dalam berusahatani modal dibagi menjadi beberapa yaitu:

1) Modal Sendiri

Menurut Mardiyatmo (2008) mengatakan bahwa modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah, saudara, dan lain sebagainya. Kelebihan modal sendiri adalah:

- a. Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban perusahaan.
- b. Tidak tergantung pada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal.
- c. Tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama.
- d. Tidak ada keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik akan tertanam lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan ke pihak lain.

Kekurangan modal sendiri adalah:

- a. Jumlahnya terbatas, artinya untuk memperoleh dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya relatif terbatas.
- b. Perolehan modal sendiri dalam jumlah tertentu dari calon pemilik baru (calon pemegang saham baru) sulit karena mereka akan mempertimbangkan kinerja dan prospek usahanya.

- c. Kurang motivasi pemilik, artinya pemilik usaha yang menggunakan modal sendiri motivasi usahanya lebih rendah dibandingkan dengan menggunakan modal asing.

2) Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Keuntungan modal pinjaman adalah jumlahnya yang tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak. Di samping itu, dengan menggunakan modal pinjaman biasanya timbul motivasi dari pihak manajemen untuk mengerjakan usaha dengan sungguh-sungguh. Menurut Mardiyatmo (2008), sumber dana dari modal asing dapat diperoleh dari:

- a. Pinjaman dari dunia perbankan, baik dari perbankan swasta maupun pemerintah atau perbankan asing.
- b. Pinjaman dari lembaga keuangan seperti perusahaan pegadaian, modal ventura, asuransi leasing, dana pensiun, koperasi atau lembaga pembiayaan lainnya.
- c. Pinjaman dari perusahaan non keuangan.

Kelebihan modal pinjaman adalah:

- a. Jumlahnya tidak terbatas, artinya perusahaan dapat mengajukan modal pinjaman ke berbagai sumber. Selama dana yang diajukan perusahaan layak, perolehan dana tidak terlalu sulit. Banyak pihak berusaha menawarkan dananya ke perusahaan yang dinilai memiliki prospek cerah.
- b. Motivasi usaha tinggi. Hal ini merupakan kebalikan dari menggunakan modal sendiri. Jika menggunakan modal asing, motivasi pemilik untuk

memajukan usaha tinggi, ini disebabkan adanya beban bagi perusahaan untuk mengembalikan pinjaman. Selain itu, perusahaan juga berusaha menjaga image dan kepercayaan perusahaan yang memberi pinjaman agar tidak tercemar.

Kekurangan modal pinjaman adalah:

- a. Dikenakan berbagai biaya seperti bunga dan biaya administrasi. Pinjaman yang diperoleh dari lembaga lain sudah pasti disertai berbagai kewajiban untuk membayar jasa seperti: bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, materai dan asuransi.
- b. Harus dikembalikan. Modal asing wajib dikembalikan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Hal ini bagi perusahaan yang sedang mengalami likuiditas merupakan beban yang harus ditanggung.
- c. Beban moral. Perusahaan yang mengalami kegagalan atau masalah yang mengakibatkan kerugian akan berdampak terhadap pinjaman sehingga akan menjadi beban moral atas utang yang belum atau akan dibayar (Kasmir dan Jakfar, 2007).

3) Modal Patungan Selain modal sendiri atau pinjaman,

Pengusaha juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagi kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal satu orang teman atau beberapa orang (yang berperan sebagai mitra usaha) (Mardiyatmo, (2008).

D. Manajemen

Pengelolaan usahatani adalah kemampuan petani dalam merencanakan, mengorganisasi, mengarahkan, mengkoordinasikan dan mengawasi faktor

produksi yang dikuasai atau dimilikinya sehingga mampu memberikan produksi seperti yang digarapkan. Modernisasi dan restrukturasi produksi perikanan yang berwawasan agribisnis dan berorientasi pasar memerlukan kemampuan manajemen usaha yang professional. Oleh sebab itu, kemampuan manajemen usahatani kelompok tani perlu didorong dan dikembangkan mulai dari perencanaan, proses produksi, pemanfaatan potensi pasar, serta pemupukan modal/investasi (Marzuki, 2005).

Langkah-langkah yang diperlukan dalam mendorong peran serta petani dalam menyediakan modal atau investasi untuk pengembangan usahatani antara lain:

1. Memberikan penyuluhan atau informasi yang berkaitan dengan tata cara pengelolaan usahatani yang baik dan benar.
2. Insentif dan kondisi yang kondusif guna meningkatkan daya saing agar petani mampu memanfaatkan sumber permodalan dan sumber daya lainnya secara optimal.

Peningkatan manajemen usahatani melalui :

1. Peningkatan produktifitas komoditi perikanan dilakukan dengan meningkatkan mutu intensifikasi yang dijalankan secara berkelanjutan dan efisien dengan tetap mengacu pada kelestarian lingkungan.
2. Peningkatan nilai tambah, upaya pengembangan usaha yang mampu memberikan nilai tambah bagi petani dan perlu terus ditingkatkan,
3. Sehingga petani dapat memasarkan produknya bukan hanya dalam bentuk mentah akan tetapi juga dalam bentuk olahan.

Menurut Rahim dan Hastuti (2007), pengembangan sarana dan prasarana pertanian dan perikanan diarahkan untuk menjamin aksesibilitas guna mendukung keberhasilan produktifitas dan perluasan area usahatani. Termasuk pengolahan dan pemasaran hasil, melalui upaya-upaya antara lain sebagai berikut:

1. Peningkatan fasilitas penyediaan dan distribusi sarana produksi di lapangan untuk menciptakan iklim yang kondusif dalam usahatani.
2. Peningkatan efektivitas dan efisiensi koordinasi antar instansi terkait dalam melakukan pengembangan sarana dan prasarana. Untuk pemasaran komoditi usahatani, dikembangkan dengan sistem pemasaran yang efisien dan berorientasi pada kebutuhan konsumen melalui upaya-upaya pengembangan kelembagaan informasi pemasaran, standarisasi dan mutu produk, pengamanan harga, kemitraan usaha, serta promosi pemasaran.
3. Pengembangan kelembagaan
4. Upaya pemberdayaan petani diperlukan pengembangan kelembagaan baik kelembagaan petani maupun pemerintah sebagai berikut:
 - 1) Pengembangan kelompok tani melalui peningkatan kemampuannya tidak hanya dari aspek budidayanya saja namun juga aspek agribisnisnya secara keseluruhan dan kemampuan bekerja sama sehingga dapat berkembang menjadi kelompok usaha baik dalam bentuk koperasi maupun unit usaha kecil mandiri dan tumbuh dari bawah.
 - 2) Peningkatan kualitas SDM, bantuan alat-alat *prosessing*, penyediaan kredit, dan pengembangan pola kemitraan.
 - 3) Pengembangan usaha pelayanan jasa alsin (UPJA) dengan memperkuat dan melakukan pembinaan terhadap petugas, manajer, operator, dan

petani melalui peningkatan fasilitas perbengkelan, kerjasama dengan swasta, pelayanan kartu kredit dan pelatihan.

- 4) Penguatan lembaga pemerintah seperti BPSB, BPTPH, balai benih maupun Brigade proteksi sehingga dapat memberikan pelayanan prima kepada masyarakat terutamapetani melalui upaya peningkatan profesionalisme, ooperasional dan administrasi, serta peningkatan kerja sama antar petugas lapangan dan intansi terkait melalui forum konsultasi dan konsolidasi.

2.4.3. Biaya Produksi

Rahim (2007), mengemukakan bahwa pengeluaran usahatani sama artinya dengan biaya usahatani. Biaya usahatani merupakan pengorbanan yang dilakukan oleh petani dalam mengelola usahatannya untuk memperoleh hasil yang maksimal. Biaya usahatani dapat digolongkan menjadi tiga yaitu:

- a. Biaya Tetap atau *Fixed Cost* adalah biaya yang penggunaannya tidak habis dalam satu kali masa produksi. Yang termasuk dalam biaya tetap antara lain sewa tanah dan penyusutan.
- b. Biaya Variabel atau *Variable Cost* adalah biaya yang besar kecilnya tergantung pada produksi yang dihasilkan. Yang termasuk dalam biaya variable antara lain upah tenaga kerja, benih ikan, pakan ikan, obat dan vitamin, dan biaya input.

2.4.4. Produksi

Produksi diartikan sebaga penggunaan atau pemanfaatan sumber daya yang mengubah suatu komoditi menjadi komoditi lainnya. Produksi merupakan konsep arus (*flow concep*) yang bermakna produksi merupakan kegiatan yang

diukur sebagai tingkatan output per unit periode/waktu. Sedangkan *output* nya sendiri senantiasa diasumsikan konstan kualitasnya (Warsana, 2007).

2.4.5. Pendapatan

Pendapatan bersih adalah selisih antara penerimaan total dan biaya. Penerimaan suatu usaha adalah sebagai produksi total usaha dalam waktu tertentu baik yang dijual maupun tidak dijual. Penerimaan dihitung dengan mengalikan produksi total dengan harga yang berlaku, sedangkan pengeluaran total suatu usaha adalah nilai semua masukan yang habis dipakai atau dikeluarkan dalam proses produksi. Pendapatan bersih suatu usaha mengukur imbalan yang diperoleh dari penggunaan faktor produksi, seperti lahan, tenaga kerja, modal dan pengelolaan. Pendapatan yang didapatkan petani dari usahanya dapat berubah selisih lebih dalam perbandingan antara neraca pada awal usahanya dengan neraca pada akhir usahanya (Soekartawi, 2000).

Menurut Mubyarto (1989), bahwa besar kecilnya pendapatan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu; 1) efisiensi biaya produksi, produksi yang efektif akan meningkatkan pendapatan bersih petani, karena proses produksi yang efisien akan menyebabkan biaya produksi per proses semakin rendah, 2) efisiensi pengadaan bahan baku.

1. Pendapatan Kotor

Pendapatan kotor adalah pendapatan yang diterima petani dari hasil usahatani selama satu tahun yang dapat diperhitungkan dari hasil penjualan atau hasil produksi yang dinilai dalam mata uang berdasarkan harga per satuan berat pada saat pemungutan hasil (Soekartawi, 1995).

2. Pendapatan Bersih

Pendapatan bersih suatu usaha adalah selisih antara penerimaan kotor dengan pengeluaran usaha. Penerimaan usaha adalah nilai produk total usaha dalam jangka waktu tertentu baik yang dijual atau tidak. Penerimaan dihitung dengan mengalikan produksi total dengan harga yang berlaku, sedangkan pengeluaran total suatu usaha adalah nilai semua masukan yang habis dipakai atau dikeluarkan dalam proses produksi. Pendapatan bersih berguna untuk mengukur imbalan yang diperoleh dari penggunaan faktor produksi (Soekartawi, 1995).

3. Pendapatan Kerja Keluarga

Pendapatan kerja keluarga adalah pendapatan petani dikurangi dengan bunga modal sendiri yang merupakan pendapatan tenaga kerja keluarga yang biasanya dinyatakan dalam jumlah uang untuk satu hari kerja. Pendapatan tenaga kerja keluarga ini merupakan balas jasa dari kerja dan pengelolaan petani dan keluarganya. Pendapatan tenaga kerja keluarga diperoleh dengan menambahkan penghasilan kerja petani dengan nilai kerja keluarganya (Soekartawi, 1995).

2.4.6. Efisiensi Usahatani

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

diperoleh dari usaha tersebut dengan cara membandingkan pendapatan kotor yang diperoleh dengan biaya usaha yang dikeluarkan pada proses usahatani yang dilakukan.

Menurut Soekartawi (2006), efisiensi adalah kemampuan menghasilkan output pada suatu tingkat kualitas tertentu dengan biaya yang rendah.

2.5. Pemasaran

2.5.1. Pengertian Pemasaran

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

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

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

2.5.2. Lembaga dan Saluran Pemasaran

Lembaga pemasaran adalah badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditi dari produsen

kepada konsumen akhir serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya. Tugas lembaga pemasaran adalah menjalankan fungsi pemasaran serta memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin. Konsumen memberikan balas jasa kepada lembaga pemasaran berupa margin pemasaran (Soekartawi, 2002).

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

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

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

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

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

2.5.3. Fungsi-Fungsi Pemasaran

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

1. Fungsi pertukaran : penjualan dan pembelian.
2. Fungsi fisik : pengangkutan dan penyimpanan.

3. Fungsi pelancar : permodalan, penanggungungan resiko, standarisasi dan grading, dan informasi pasar.

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

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

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

2.5.4. Biaya Pemasaran

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

Menurut Mulyadi (2005), biaya pemasaran dalam arti sempit dibatasi artinya sebagai biaya penjualan, yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menjual produk ke pasar. Sedangkan biaya pemasaran dalam arti luas meliputi

semua biaya yang terjadi sejak saat produksi , selesai produksi dan disimpan dalam gudang sampai dengan produk tersebut kembali dalam bentuk uang tunai.

2.5.5. Margin Pemasaran

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

2.5.6. Profit Margin

Selisih harga yang diterima oleh produsen dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen setelah dikurangi dengan biaya pemasaran disebut keuntungan pemasaran. Masing-masing lembaga ingin mendapatkan keuntungan, maka harga pada masing-masing lembaga pemasaran juga berbeda. Semakin baik pengetahuan produsen, lembaga pemasaran dan konsumen terhadap informasi pasar maka semakin merata distribusi margin pemasaran, jarak dari produsen ke konsumen menyebabkan terjadinya perbedaan besarnya keuntungan. Pada harga di masing-masing lembaga pemasaran sangat bervariasi tergantung besar kecilnya keuntungan yang diambil oleh masing-masing lembaga pemasaran (Soekartawi, 1993).

2.5.7. *Farmer's Share*

Farmer's share merupakan persentase bagian yang diperoleh petani ikan dari harga yang berlaku pada pedagang pengecer. Besar kecilnya *farmer's share* ditentukan oleh panjang saluran pemasaran dan besarnya harga jual yang berlaku pada pedagang pengecer. Teknik perhitungan *farmer's share* adalah dengan menghitung harga di tingkat peternak dibagi dengan harga di tingkat pedagang pengecer ikan lalu dikalikan 100 persen.

Menurut Hammond dan Dahl (2001), *Farmer Share* adalah bagian harga yang diterima oleh petani dengan bagian bagian harga dikonsumsi akhir. *Farmer's Share* antar komoditi yang satu dengan yang lain tidak sama, hal ini tergantung dari jumlah kegunaan bentuk, tempat dan waktu yang ditambahkan oleh petani dan pedagang perantara yang terhubung dalam suatu saluran pemasaran.

2.5.8. Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran merupakan sebuah pasar komparatif yang selalu mengacu pada informasi perubahan harga suatu komoditas. Artinya adanya informasi perubahan harga suatu komoditas akan langsung direspon oleh pasar tersebut.

Pasar komoditas pertanian yang tidak efisien akan terjadi jika biaya pemasaran semakin besar dan nilai produk yang dipasarkan jumlahnya tidak terlalu besar. Efisiensi pemasaran dapat terjadi yaitu; 1) jika biaya pemasaran dapat ditekan sehingga keuntungan pemasaran dapat lebih tinggi, 2) presentase perbedaan harga yang dibayarkan konsumen tidak terlalu tinggi, 3) tersedianya fasilitas fisik pemasaran, 4) adanya kompetisi pasar yang sehat. Efisien atau

tidaknya suatu sistem pemasaran tidak terlepas dari kondisi persaingan pasar yang bersangkutan (Rahim dan Hastuti, 2005).

2.6. Penelitian Terdahulu

Dani Apriono, Eva Dolorosa, Imelda (2012). Melakukan penelitian dengan judul analisis Efisiensi Saluran Pemasaran Ikan Lele Di Desa Rasau Jaya 1 Kecamatan Rasau Jaya Kabupaten Kubu Raya. Dalam jurnal sosial ekonomi pertanian, volume 1, nomor 3, desember 2012, hlm 29-36. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis saluran pemasaran mana saja yang efisien dari saluran pemasaran yang ada, dan mengetahui efisiensi pemasaran ikan lele. Pada penelitian ini menggunakan metode survey. Dengan menganalisis efisiensi pemasaran, farmer's share, probability indeks. Dengan hasil seluruh pemasaran ikan lele di desa rasau jaya I sudah efisien, tetapi bila dilihat dari perbandingan nilai margin dan farmer's share maka saluran pemasaran I merupakan saluran pemasaran yang paling efisien yang melibatkan petani ikan- pedagang pengecer-konsumen. Ini ditinjau dari margin pemasaran, farmer's share dan probability indeks.

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

Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik pengusaha ikan lele rata-rata berumur 40 tahun, tingkat pendidikan 10 tahun, sedangkan rata-rata umur pedagang adalah 36 tahun, dengan tingkat pendidikan 10 tahun dan pengalaman pedagang 5 tahun. Teknis budidaya ikan lele di Kecamatan Sabak Auh Kabupaten Siak meliputi persiapan kolam, persiapan benih, penebaran benih, pemberian pakan, pemeliharaan kolam, perawatan ikan dan pemanenan. Dimana pengusaha di daerah penelitian sudah mulai mendekati teknik budidaya yang dianjurkan, meskipun ada beberapa teknis budidaya yang masih jauh dari anjuran yang ditetapkan dinas perikanan. Sedangkan teknik budidaya petani sudah tidak lagi mendatangkan benih dari luar, karena di daerah penelitian sudah mempunyai tempat pembibitan ikan lele. Biaya 17.447,61/periode produksi. Pendapatan bersih usaha Rp 11.952,383/periode produksi. Nilai RCR 1,69 artinya usaha tersebut menguntungkan serta layak untuk dikembangkan. Pemasaran ikan lele terjadi melalui dua saluran pemasaran, yaitu 1) pengusaha ke pedagang pengumpul, 2) pengusaha ikan ke konsumen akhir. Fungsi pemasaran telah dilakukan dengan baik seperti fungsi pertukaran, pengadaan fisik dan fungsi pelancar. Biaya pemasaran pada saluran I sebesar Rp 2.519,44/kg, pada saluran II sebesar Rp 100,00. Margin pada saluran pemasaran I sebesar Rp 5.500,00 efisiensinya sebesar 12,28%, saluran pemasaran II sebesar 100%. Bagian yang diterima petani ikan pada saluran I sebesar 73,13% dan pada saluran II sebesar 100%. Dari dua saluran pemasaran maka saluran II lebih efisien dibandingkan dengan saluran I.

Yulinda (2012), melakukan penelitian mengenai analisis finansial usaha pembenihan ikan lele dumbo (*Clarias gariepinus*) di Kelurahan Lembah Sari

Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru Provinsi Riau. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada usaha pembenihan ikan Lele Dumbo di Kelurahan Lembah Sari diketahui bahwa rata-rata berat induk jantan yaitu 1,38 kilogram dan rata-rata berat induk betina 1,53 kilogram. Melalui seleksi induk, metode pemijahan dan teknik pemijahan yang dilakukan oleh petani diperoleh rata-rata produksi benih 55.000 ekor per panen. Dalam proses produksinya petani pembenih menggunakan beberapa faktor-faktor produksi yang mendukungnya. Selama lebih kurang tiga tahun petani pembenih mengalami kesulitan dalam memperoleh pakan alami Cacing Sutera saat benih berumur 7-21 hari karena Cacing Sutera masih diperoleh dengan cara menangkap dari alam dan membeli dari penjual Cacing Sutera. Rata-rata total penerimaan (TR) yang diperoleh petani yaitu sebesar Rp5.150.000,- per panen dengan rata-rata pendapatan (Pd) sebesar Rp1.745.194,- per panen dan nilai rata-rata RCR pada usaha pembenihan ini sebesar 1,55. Jika dilihat dari nilai RCR tersebut ($RCR > 1$) maka rata-rata usaha pembenihan ikan Lele Dumbo di kelurahan Lembah Sari layak untuk dilanjutkan. Nilai rata-rata ROI pada usaha pembenihan ikan Lele Dumbo di kelurahan Lembah Sari yaitu 55,81% per panen, artinya bahwa setiap Rp100,- modal yang ditanam oleh tiap-tiap petani akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp55,81 Hasil analisis PPC diperoleh bahwa nilai rata-rata PPC usaha pembenihan ikan Lele Dumbo di Kelurahan Lembah Sari adalah 6,21 yang memiliki arti bahwa waktu pengembalian modal bagi tiap-tiap usaha pembenihan petani yaitu rata-rata setelah 6 kali panen 5 hari.

Liana, L, Bahri S, Tibrani (2014), melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Kelayakan Usaha Budidaya Ikan Lemak Dalam Keramba Di Desa

Tanjung Belit Air Tiris Kecamatan Kampar Kabupaten Kampar”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penggunaan sarana produksi, besarnya biaya, pendapatan, keuntungan dan BEP dan melihat kelayakan finansial usaha budidaya ikan lemak dalam keramba. Penelitian ini dilakukan dengan melakukan metode survey Di Desa Tanjung Belit Air Tiris, Kecamatan Kampar, Kabupaten Kampar pada bulan Juni sampai November 2014. Pengambilan sampel dilakukan secara sengaja (*Purposive Sampling*) dengan jumlah sampel 30 orang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah biaya produksi pada usaha budidaya ikan lemak dalam keramba adalah sebanyak Rp 365.718,36/m³/tahun, yang terdiri dari biaya variable sebesar Rp 214.093,19/m³/tahun dan biaya tetap sebesar Rp 151.625,17/m³/tahun. Rataan produksi yang dihasilkan adalah sebesar 18,78 kg/m³/tahun dengan nilai penerimaan sebesar Rp 394.316,00/m³/tahun dan keuntungan sebesar Rp 28.597,64/m³/tahun dengan BEP sebanyak 15,79kg atau senilai Rp 329.619,93. Perhitungan dari ketiga kriteria investasi yaitu NPV, Net B/C Ratio, dan IRR pada usaha budidaya ikan lemak yang diusahakan oleh petani dikatakan layak untuk dikembangkan. Hal ini dilihat dari NPV 6% sebanyak Rp 127.281,95, Net B/C Ratio sebesar 1,12 dan tingkat IRR sebesar 43,30%. Selanjutnya, dengan menggunakan tingkat suku bunga pasar umum 13% didapatkan nilai NPV sebesar Rp 56.223,97/m³, Net B/C Ratio sebesar 1,10 dan tingkat IRR sebesar 34,08%.

Diana Haryanti, Emmy Sri Mahreda, Rina Mustika (2015) melakukan penelitian dengan judul “ Analisis Efisiensi Pemasaran Ikan Patin di Cindai Alus Kabupaten Banjar Provinsi Kalimantan Selatan” dalam jurnal analisi pemasaran ikan patin, fish scientae, volume 5 nomor 9, juni 2015, hal. 47-48. Yang bertujuan

untuk mengetahui bagaimana pola pemasaran ikan patin tersebut dan berapa besar share (bagian harga) yang diterima oleh Pembudidaya Ikan Lele (produsen) dan konsumen dengan saluran pemasaran yang berbeda. Pada penelitian ini peneliti menggunakan metode survey dengan melakukan analisis data diantaranya efisiensi pemasaran, analisis pelaku pasar, margin pemasaran, farmer's share. Adapun hasil dari penelitian ini adalah terdapat 5 saluran pemasaran dilokasi pemasaran, margin yang diterima pedagang pengumpul sebesar Rp. 1.731,- dan pedagang pengecer Rp.1.602,- bagian harga yang diterima oleh Pembudidaya Ikan Leleikan dinyatakan dalam persentase yaitu sebesar 87.26%, sehingga dapat dikatakan efisien.

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

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

tambak bisnis dan Rp 4.241.255,56 dan Rp 3.708.062,35 dengan efisiensi masing-masing 1,09 dan 1,11.

Syahrial (2017), melakukan penelitian yang berjudul Analisis Usaha Budidaya Pembesaran Ikan Lele (*Clarias sp*) Dalam Kolam. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui total biaya produksi, penerimaan, dan keuntungan dari usaha pembesaran ikan lele dan mengetahui kelayakan usaha pembesaran ikan lele dalam kolam. Metode yang digunakan adalah metode survey yang meliputi observasi, wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari 2016 di Kecamatan Siak Provinsi Riau. Alat analisis yang digunakan adalah Deskriptif Kualitatif dan kuantitatif. Berdasarkan hasil penelitian 1) rata-rata biaya produksi yang dikeluarkan pada usaha pembesaran ikan lele dengan luas kolam 72-220 m² sebesar Rp 5.687.750/panen sampai Rp16.788.250/panen dengan total penerimaan yang diterima sebesar Rp 8.700.000/panen sampai Rp 21.750.00/panen dan besar keuntungan yang diterima sebesar Rp 2.589.250/panen sampai Rp 4.211.750/panen dan 2) usaha pembesaran ikan lele dalam kolam di Kecamatan Minas layak dengan nilai RCR >1, dengan nilai FRR>6,02% dan nilai PPC yaitu antara 1,94-4,67/periode atau ± 6 bulan-14 bulan.

2.7. Kerangka Pemikiran

Kabupaten siak mempunyai potensi alam yang sangat besar dan salah satunya adalah subsektor perikanan air tawar. Kabupaten siak mempunyai potensi pengembangan budidaya ikan dalam kolam. Permintaan ikan lele yang terus meningkat memberikan peluang usaha bagi setiap orang untuk menekuni usaha dibidang budidaya ikan lele.

Ikan lele merupakan salah satu jenis ikan air tawar yang banyak dibudidayakan di Riau. Dalam rangka meningkatkan perekonomian petani ikan lele terutama dalam peningkatan pendapatan keluarga, petani ikan lele memerlukan cara untuk memperbaiki usaha perikanan yang maju agar kesejahteraan dan taraf hidup petani ikan lele ikut meningkat. Disamping itu ikan lele memiliki cita rasa yang enak dan gurih, tekstur daging yang lembut, serta memiliki nilai gizi yang tinggi.

Analisis yang digunakan untuk mengetahui pendapatan pengusaha ikan lele kolam bundar digunakan analisis kuantitatif, dengan menghitung seluruh komponen biaya yang dikeluarkan dan produksi yang didapat. Sedangkan untuk mengetahui teknik budidaya, saluran dan lembaga pemasaran dengan menggunakan analisis deskriptif. Dalam melakukan penelitian ini dibuat kerangka berpikir, untuk mempermudah dalam memahami apa saja yang dilakukan dalam penelitian ini. Pemasaran ikan lele membahas mengenai kegiatan budidaya ikan lele di Desa Pangkalan Makmur yang akan dinilai dari kegiatan pemasaran ikan lele dari mulai produsen sampai pada konsumen akhir, lembaga-lembaga pemasaran, struktur pasar yang terjadi dan margin pemasaran.

Pendapatan usaha yang didapatkan oleh pembudidaya ikan lele. Analisis struktur dan perilaku pasar dilakukan untuk menjelaskan tingkat persaingan yang ada di dalam pasar dan melihat pengaruhnya dalam penentuan harga juga kesepakatan atau kerjasama antara lembaga pemasaran yang terjadi di dalam pasar. Margin pemasaran digunakan untuk melihat perbedaan harga yang dibayarkan oleh konsumen dengan harga yang diterima oleh produsen yang diakibatkan oleh struktur dan perilaku pasar yang terjadi. *Farmer share* digunakan

untuk membandingkan harga yang diterima produsen atau pembudidaya dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir yang sering dinyatakan dalam persentase, *farmer share* dan rasio keuntungan dan biaya merupakan komponen untuk menilai efisiensi pemasaran. Untuk lebih jelasnya kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1: Kerangka Pemikiran Analisis Usahatani dan Pemasaran Ikan Lele Kolam Bundar.

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey. Penelitian dilakukan di Kampung Pangkalan Makmur Kecamatan Dayun Kabupaten Siak.

Pemilihan lokasi tersebut dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan dari prasurvei bahwasanya Kelompok Tani Jaya Mandiri yang berlokasi di Kampung Pangkalan Makmur merupakan salah satu kelompok tani yang berada dibawah naungan Dinas Peternakan, Perikanan dan Kelautan Kabupaten Siak. Kampung Pangkalan Makmur memiliki akses jalan yang baik sehingga memudahkan warga dalam beraktivitas. Selain akses jalan yang baik jarak antara Kampung Pangkalan Makmur dengan pusat Kecamatan Dayun hanya berjarak ± 6 km.

Penelitian ini dilakukan selama 6 bulan dari bulan April sampai dengan September 2020, yaitu meliputi pembuatan proposal dan kuisisioner, pengumpulan data, tabulasi data, penulisan laporan dan perbanyakan hasil penelitian.

3.2. Teknik Pengambilan Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah 5 orang petani yang menjadi anggota kelompok Tani Jaya Mandiri yang telah bergabung lebih dari 2 tahun dan telah menghasilkan serta 5 orang pedagang ikan lele. Poulasi diambil dengan menggunakan metode sensus.

3.3. Teknik Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini bersumber dari data primer dan data sekunder. Data primer adalah sumber data yang diperoleh secara

langsung dari sumber aslinya yang berupa wawancara langsung kepada petani dan pedagang dengan menggunakan kuisioner yang telah dipersiapkan sebelumnya dan melakukan pengamatan langsung di lapangan meliputi: identitas petani dan pedagang (umur, tingkat pendidikan pengalaman berusahatani atau berdagang dan jumlah tanggungan keluarga), penggunaan faktor produksi (penggunaan pakan, obat-obatan, harga, produksi dll).

Data sekunder merupakan data penelitian yang diperoleh melalui media perantara atau secara tidak langsung yang berupa buku, catatan, bukti yang telah ada atau arsip baik yang dipublikasi atau tidak secara umum. Data sekunder pada penelitian ini diperoleh dari instansi terkait, seperti Badan Pusat Statistik, Dinas Peternakan, Perikanan dan Kelautan, Kantor Desa Pangkalan Makmur dan lain-lain.

3.4. Konsep Operasional

Untuk menyamakan persepsi tentang variabel-variabel yang digunakan dan menghindari terjadinya perbedaan penafsiran, maka penulis memberi batasan definisi operasional sebagai berikut:

1. Usahatani ikan lele adalah setiap kegiatan membudidayakan ikan leledari benih hingga menjadi ikan konsumsi.
2. Petani ikan lele adalah orang yang membudidayakan ikan lele baik sebagai mata pencaharian utama ataupun sebagai usaha sambilan.
3. Umur adalah salah satu faktor yang berkaitan erat dengan kemampuan kerja dalam melaksanakan kegiatan usahatani (Tahun).
4. Tingkat pendidikan adalah tahapan pendidikan yang ditempuh dan diselesaikan oleh petani dan pedagang ikan lele (Tahun).

5. Jumlah tanggungan keluarga adalah banyaknya anggota keluarga yang berada atau hidup dalam satu rumah yang menjadi tanggungan kepala keluarga (Orang).
6. Pengalaman berusahatani adalah lamanya petani dalam melakukan usahatani ikan lele (Tahun).
7. Kolam bundar adalah kolam yang terbuat dari terpal dan kerangka besi yang berbentuk bundar dengan diameter 2 meter dengan volume kolam sebesar $2,5 \text{ m}^3$.
8. Faktor produksi adalah jumlah input yang digunakan dalam melakukan usahatani ikan lele yang meliputi kolam, modal dan tenaga kerja.
9. Jumlah tenaga kerja adalah banyaknya tenaga kerja yang digunakan selama prses produksi yang diukur dalam satuan (HOK/periode produksi).
10. Periode produksi adalah waktu yang digunakan dalam melakukan usahatani ikan lele mulai dari tebar bibit hingga selesai masa produksi (periode produksi/tahun).
11. Biaya usahatani terbagi menjadi dua yaitu: biaya tetap dan biaya variabel (Rp/periode produksi).
12. Biaya tetap merupakan biaya yang tidak habis dalam satu kali proses produksi dan tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya produksi yang dihasilkan (Rp/periode produksi).
13. Biaya variabel adalah biaya yang habis digunakan daalam satu kali proses produksi (Rp/periode produksi).
14. Produksi ikan lele adalah jumlah ikan yang dihasilkan (kg/periode produksi).

15. Pendapatan kotor adalah pendapatan yang diperoleh dari hasil kali jumlah produksi dengan harga yang berlaku saat penelitian (Rp/periode produksi).
16. Pendapatan bersih adalah selisih antara pendapatan kotor dengan total biaya produksi yang dikeluarkan (Rp/periode produksi).
17. Efisiensi usahatani adalah perbandingan antara pendapatan kotor dengan biaya usahatani ikan lele.
18. Pemasaran adalah suatu rangkaian kegiatan untuk menyalurkan produk dari produsen kepada konsumen baik secara langsung maupun melalui bantuan lembaga pemasaran.
19. Lembaga pemasaran adalah aliran yang dilalui lembaga pemasaran dalam kegiatan menyampaikan hasil produksi dari produsen ke konsumen.
20. Saluran pemasaran ikan lele adalah organisasi-organisasi yang saling tergantung yang tercakup dalam proses produksi ikan lele sampai ketangan konsumen.
21. Biaya pemasaran adalah sejumlah biaya yang digunakan dalam penyaluran ikan lele dari produsen ke konsumen akhir (Rp/kg).
22. Margin pemasaran adalah selisih harga yang dibayar oleh konsumen akhir dengan harga yang diterima oleh produsen (Rp/kg).
23. Profit margin adalah selisih antara nilai margin pemasaran dengan biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran (kg).
24. *Farmer share* adalah perbandingan antara harga yang diterima petani dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir yang dinyatakan dalam persentase.

25. Efisiensi pemasaran adalah persentase perbandingan antara total biaya pemasaran dengan total nilai produk yang dipasarkan (%).

3.5. Analisis Data

3.5.1. Karakteristik Petani, Pedagang dan Profil Usahatani

Karakteristik umum petani dan pedagang serta profil usahatani ikan lele kolam bundar dianalisis menggunakan Analisis Deskriptif Kualitatif. Karakteristik umum yang dilihat meliputi umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusahatani, dan jumlah tanggungan keluarga. Sedangkan profil usaha ikan lele kolam bundar meliputi modal usaha, skala usaha, bentuk usaha, dan manajemen. Hubungan menganalisis secara deskriptif karakteristik petani ikan lele kolam bundar yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah untuk menggambarkan serta dapat memberikan informasi mengenai keadaan dari usahatani ikan lele tersebut.

3.5.2. Analisis Usahatani

Data analisis usahatani meliputi data teknologi budidaya, penggunaan faktor produksi, biaya produksi, pendapatan usahatani dan efisiensi usahatani ikan lele akan dianalisis menggunakan Analisis Deskriptif Kualitatif dan Kuantitatif.

A. Teknologi Budidaya

Teknologi budidaya dianalisis dengan cara membandingkan antara teori budidaya menurut Ruserlistyani, Dwi Sudaryati, Suahyo Heriningsih. (2017), dengan praktek petani dilapangan .

Table 3. Teknis Budidaya Ikan Lele Secara Teori Menurut Ruserlistyani, Dwi Sudaryati, Sucahyo Heriningsih. (2017).

No	Teknis Budidaya	Teori	Praktek petani
1	Pembuatan Kolam Bundar	a. kolam bundar terbuat dari terpal dan kerangka besi dengan diameter 2-3m dan memiliki volume kolam sebesar 2,51 m ³ . b. Pemberian payung atau atap agar kolam tidak langsung terpapar matahari dan hujan	
2	Pestriapan Air	1. isi kolam dengan air setinggi 80–100 cm. Kemudian pada hari ke-2 masukkan probiotik POC BMW (bakteri pathogen) 5 ml/ m ³ atau merek produk lain 2. pemberian molase (tetes tebu) 250 ml/ m ³ diberikan pada hari ke-3	
3	Penebaran Benih	1. Benih yang baik didapat dari indukan yang unggul karena sifatnya akan menurun dari sang indukan. Adapun sifat benih yang bagus adalah memiliki sifat yang gesit/aktif, ukuran benih seragam, warna seragam, organ tubuh yang lengkap 2. Padat penebaran yang digunakan adalah 700-1000 ekor/m ³ air. Padat penebaran sebanyak ini sudah termasuk dalam kategori sistem budidaya yang intensif. Benih yang digunakan untuk bididaya adalah bibit unggul dengan pancang 4-7cm.	
4	Pemberian Pakan dan Dosis	1. Sesuai pakan dipasaran yang mempunyai kandungan protein 15% 2. Pakan yang diberikan disesuaikan lebar bukaan mulut ikan. 3. pakan difermentasi dengan probiotik terlebih dahulu menggunakan probiotik mikroorganisme jenis Lactobacillus selama 2 hari atau maksimal 7 hari dengan komposisi 2cc probiotik per kilogram pakan 4. pemberian pakan dilakukan 3x1 5. dosis pakan 500-700gram	
5	Pemeliharaan a. Sortasi Benih b. Penanggulangan Penyakit	1. memisahkan benih yang sakit atau mati agar tidak menjadi inang penyakit 2. setelah berumur 4-6 minggu ikan di pisahkan sesuai dengan ukuran untuk meminimalisir kanibalisme 1. Menjaga kondisi lingkungan hidup agar sesuai kebutuhan ikan. 2. Melakukan pengeringan dan pembersihan kolam. 3. Memasang saringan pada pipa air yang digunakan untuk <i>supply</i> air kedalam kolam. 4. Mencegah masuknya binatang yang membawa penyakit.	

Table 3. Teknis Budidaya Ikan Lele Secara Teori Menurut Ruserlistyani, Dwi Sudaryati, Suchayo Heriningsih. (2017).

6	Panen dan Pasca Panen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ikan lele sudah mencapai usia 2,5-3 bulan dengan berat 100-200 gram/ekor. 2. Pemanenan sebaiknya dilakukan pada pagi atau sore hari agar ikan tidak terlalu kepanasan. 3. Pemanenan bias menggunakan tangguk, seser, atau deengan mengeringkan 3/4 air yang terdapat pada kolam agar memudahkan proses pemanenan. 4. Pembersihan kolam dan pengeringan kolam untuk proses budidaya selanjutnya. 	
---	-----------------------	---	--

Sumber : Ruserlistyani, Dwi Sudaryati, Suchayo Heriningsih. (2017).

B. Penggunaan Faktor Produksi

Penggunaan faktor produksi pada usahatani budidaya ikan lele kolam bundar meliputi lahan, jumlah tenaga kerja, modal dan manajemen dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif.

C. Biaya Produksi

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang tidak berubah Karena perubahan jumlah produksi. Biaya tetap dalam usahatani ikan lele yaitu penyusutan alat, gaji karyawan dan penyusutan kolam. Untuk menghitung besarnya biaya penyusutan alat yang digunakan petani dalam membudidayakan ikan lele dapat digunakan metode garis lurus (*straigle line method*) menurut Hernanto (1991):

$$D = \frac{NB-NS}{UE} \dots\dots\dots (1)$$

Keterangan :

- D = Biaya penyusutan (Rp/Periode Produksi)
- NB = Nilai beli (Rp/Periode Produksi)
- NS = Nilai sisa 20% dari harga beli (Rp/Periode Produksi)
- UE = Usia ekonomi (Tahun)

2. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Variable cost adalah seluruh biaya yang berubah mengikuti perubahan jumlah produksi, bila jumlah produksi naik maka biaya variabel akan naikan dan sebaliknya. Dalam usahatani ikan lele pada umumnya berasal dari faktor produksi yang habis dalam satu kali proses produksi, misalnya bibit ikan, pakan, tenaga kerja, vitamin, obat-obatan. Untuk mengetahui biaya variabel dalam usahatani ikan lele menggunakan rumus menurut Soekartawi (1995):

$$VC = X_1 + X_2 + X_3 + X_4 \dots\dots\dots (2)$$

Keterangan:

- VC = *Variable cost*
- X₁ = Bibit ikan (Kg/Periode Produksi)
- X₂ = Pakan (Kg/Periode Produksi)
- X₃ = Tenaga kerja (HOK/Periode Produksi)
- X₄ = Obat-obatan (Mg/Periode Produksi)

3. Total Biaya (*Total Cost*)

Seluruh biaya yang dibutuhkan untuk memproduksi tingkat *output*. Untuk mengetahui biaya produksi dalam usahatani ikan lele menggunakan rumus menurut Soekartawi (1995):

$$TC = TFC + TVC \dots\dots\dots (3)$$

Keterangan:

- TC = *Total Cost* (Rp/Periode Produksi)
- TFC = *Total Fixed Cost* (Penyusutan alat, gaji karyawan) (Rp/Proses Produksi)
- TVC = *Total Variable Cost* (bibit, pakan, tenaga kerja, vitamin dan obat-obatan) (Rp/Periode Produksi)

D. Pendapatan

1. Pendapatan Kotor

Menurut Soekartawi (1995), pendapatan kotor usahatani ikan lele dapat diperoleh dengan cara mengalikan antara produksi dengan harga produksi yang berlaku, yang dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$TR = Y \cdot P_y \dots\dots\dots (4)$$

Keterangan:

TR = Pendapatan Kotor (Rp/Periode Produksi)

Y = Jumlah Produksi (Kg/Periode produksi)

P_y = Harga Produksi (Rp/Kg)

2. Pendapatan Bersih

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

$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots (5)$$

$$\pi = (Y \cdot P_y) - (TVC + TFC) \dots\dots\dots (6)$$

Dimana :

π = Pendapatan Bersih Usahatani (Rp/Periode Produksi)

TC = Total Biaya (Rp/Periode Produksi)

P = Jumlah Produksi (Kg/Periode Produksi)

P_y = Harga Produksi (Rp/Kg/Periode Produksi)

TVC = Total Variabel Cost (Rp/Periode Produksi)

TFC = Total Fixed Cost (Rp/Periode Produksi)

Didalam penelitian ini jumlah sarana produksi ikan meliputi: Benih (X_1), pelet (X_2), Obat-obatan (X_3), Tenaga Kerja (X_4), Penyusutan Alat (D). Dengan demikian modal yang digunakan untuk menemukan pendapatan bersih usahatani ikan adalah:

$$\pi = Y.Py - (X_1.P_{x1} + X_2.P_{x2} + X_3.P_{x3} + X_4.P_{x4} + X_5.P_{x5} + D) \dots \dots \dots (7)$$

Dimana:

- π = Pendapatan Bersih Usahatani Ikan (Rp/Kg/Periode Produksi)
- P = Jumlah Produksi (Kg/Produksi)
- Py = Harga Produksi (Rp/Kg/Periode Produksi)
- X_1 = Benih (Kg/Periode Produksi)
- X_2 = Pelet (Kg/Periode Produksi)
- X_3 = Obat-obatan (mg/Periode Produksi)
- X_4 = Tenaga Kerja (HOK)
- $P_x.P_{x4}$ = Harga Alat (Rp/Kg/Periode Produksi)
- D = Penyusutan Alat (Rp/Tahun)

Untuk menghitung pendapatan kerja keluarga digunakan rumus menurut Hernanto (1991), yaitu:

$$PKK = \pi + K + D \dots \dots \dots (8)$$

Dimana :

- PKK = Pendapatan Kerja Keluarga (Rp/Periode Produksi)
- π = Pendapatan Bersih (Rp/Periode Produksi)
- K = Upah Tenaga Kerja Dalam Keluarga (Rp/Periode Produksi)
- D = Depresiasi (penyusutan) (Rp/Kg/Periode Produksi)

E. Efisiensi

Efisiensi usahatani secara ekonomis dapat dilakukan dengan membandingkan total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi dan faktor-faktor produksi. Penghitungan tingkat efisiensi ekonomi usahatani ikan lele dapat dilakukan dengan menggunakan analisis *Return Cost of Ratio* (RCR) menurut Soekartawi (1995) sebagai berikut:

$$RCR = \frac{TR}{TC} \dots\dots\dots (10)$$

Keterangan :

RCR = *Return Cost Ratio*

Dengan keterangannya adalah:

RCR>1 = Usaha ikan lele dikatakan efisien dan menguntungkan serta layak dikembangkan.

RCR<1 = Usaha ikan lele dikatakan tidak efisien dan tidak menguntungkan serta tidak layak dikembangkan.

RCR=1 = Usaha ikan lele dikatakan impas (tidak mengalami keuntungan atau kerugian).

3.5.3. Analisis Pemasaran

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

A. Lembaga dan Saluran Pemasaran

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

pemasaran yang terlibat. Dengan analisis lembaga pemasaran ini dapat dilihat sejauh mana peran saluran pemasaran dalam menjaga mutu produk sebelum sampai ketangan konsumen (Limbong dan Sitorus, 1987).

B. Fungsi-Fungsi Pemasaran

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

1. Fungsi Pertukaran

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

2. Fungsi Fisik

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

3. Fungsi Pelancar

Fungsi pelancar adalah tindakan yang berhubungan dengan kegiatan pertukaran yang terjadi antara produsen dengan konsumen. Fungsi pelancar

meliputi fungsi permodalan, penanggulangan resiko, standarisasi dan grading serta informasi pasar.

C. Biaya Pemasaran

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

$$BP = B_1+B_2+B_3+B_4+B_5+B_6+ \dots \dots \dots (11)$$

Keterangan :

- Bp = Biaya Pemasaran (Rp/Kg)
- B₁ = Biaya Penjualan (Rp/Kg)
- B₂ = Biaya Pembelian (Rp/Kg)
- B₃ = Biaya Transportasi (Rp/Kg)
- B₄ = Biaya Penanggulangan Resiko (Rp/Kg)
- B₅ = Biaya Standarisasi (Rp/Kg)
- B₆ = Biaya Informasi Pasar (Rp/Kg)

D. Margin Pemasaran

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

menghitung margin pemasaran digunakan rumus menurut Hanafiah dan Saefuddin (1986), sebagai berikut :

$$M = Hk - Hp \dots\dots\dots (12)$$

Keterangan :

M = Margin Pemasaran (Rp/Kg)

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

Hp = Harga yang diterima petani (Rp/Kg)

E. Profit Margin

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

$$\pi = M - BP \dots\dots\dots (13)$$

Keterangan :

π = Profit (keuntungan) (Rp/Kg)

M = Margin Pemasaran (Rp/Kg)

BP = Biaya Pemasaran (Rp/Kg)

F. *Farmer's Share*

Untuk menghitung *farmer's share* digunakan rumus menurut Soekartawi (1993) sebagai berikut:

$$Lp = \frac{HP}{HE} \times 100\% \dots\dots\dots (14)$$

Keterangan:

Lp = Bagian Harga Yang Diterima Perusahaan Ikan (%)

HP = Harga Jual Ikan (Rp/Kg)

HE = Harga di Tingkat Pedagang (Rp/Kg)

G. Efisiensi Pemasaran

Untuk menghitung efisiensi pemasaran digunakan rumus menurut Soekartawi (2002), yaitu:

$$EP = \frac{TB}{TNP} \times 100\% \quad \dots\dots\dots (15)$$

Keterangan:

EP = Efisiensi Pemasaran

TB = Total Biaya (Rp/Kg)

TNP = Total Nilai Produksi Ikan (Rp/Kg)



IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1. Sejarah Kampung Pangkalan Makmur

Kampung Pangkalan Makmur Kecamatan Dayun Kabupaten Siak, terbentuk pada tahun 1990 yang merupakan salah satu kampung pemekaran berdasarkan Surat Keputusan Gubernur Kepala Daerah Tingkat I Riau. Nomor KPTS : 305/VI/1991 tentang Pengesahan Desa-Desa Persiapan Transmigrasi dalam Provinsi DATI I Riau. Sebelum dimekarkan, Kampung Pangkalan Makmur termasuk administrative pemekaran Kampung Pangkalan Pisang Kecamatan Siak Kabupaten Bengkalis (Desa Induk). Kampung Pangkalan Makmur merupakan Kampung Perkebunan karena kampung ini adalah EX Unit Pemukiman Transmigrasi (UPT/V Buatan II) pola Perkebunan Inti Rakyat (PIR) yang dibina oleh PTP II Sei Buatan dan selanjutnya berubah menjadi PTP Nusantara V Kebun Sei Buatan.

Kampung Pangkalan Makmur yang dulunya bernama UPT/X Buatan II ini mulai dihuni penduduk pada tahun 1990 yang berjumlah 375 Kepala Keluarga 1.115 jiwa, berasal dari transmigrasi sebagai berikut:

1. Pada tanggal 6 September 1985 Daerah Asal Provinsi Jawa Timur yang terdiri dari 150 Kepala Keluarga 450 jiwa.
2. Pada tanggal 9 September Daerah Asal Provinsi Jawa Tengah yang terdiri dari 143 Kepala Keluarga 429 Jiwa.
3. Pada tanggal 27 September 1985 Daerah Asal Provinsi Jawa Barat terdiri dari 62 Kepala Keluarga 186 jiwa.
4. Pada tanggal 27 November 1985 Daerah Asal Kabupaten Bengkalis Provinsi Riau yang terdiri dari 20 Kepala Keluarga 60 jiwa.

Dengan adanya pemekaran kampung diharapkan dapat meningkatkan pembinaan masyarakat yang terarah, dalam hal tersebut pemerintah mengadakan Transmigrasi untuk meratakan penyebaran penduduk, meratakan pembangunan disegala bidang serta memperkokoh tali persaudaraan di Negara Kesatuan Republik Indonesia.

4.2. Geografis dan Topografi Daerah Penelitian

Kampung Pangkalan Makmur merupakan salah satu kampung di Kecamatan Dayun dengan luas wilayah 11,04 km² yang terdiri dari tanah pekarangan 937,5 Ha, tanah tegalan 93,75 Ha, dan lahan perkebunan 750 Ha. Dengan jumlah penduduk sebanyak 2.107 jiwa. Dilihat dari bentangan wilayah Kampung Pangkalan Makmur berbatasan dengan:

1. Sebelah Utara berbatasan dengan Kampung Banjar Semina
2. Sebelah Timur berbatasan dengan Kampung Dayun
3. Sebelah Selatan berbatasan dengan Kampung Suka Mulia
4. Sebelah Barat berbatasan dengan Kampung Buana Makmur

Topografi daerah penelitian secara umum keadaan topografi Kampung Pangkalan Makmur adalah merupakan Dataran.

4.3. Keadaan Penduduk

Jumlah penduduk Kaampung Pangkalan Makmur pada tahun 2019 sebanyak 2.107 jiwa, yang terdiri dari laki-laki sebanyak 1.092 jiwa dan perempuan sebanyak 1.015 jiwa yang disajikan dalam Tabel 4.

Tabel 4. Jumlah Penduduk Di Kampung Pangkalan Makmur Berdasarkan Jenis Kelamin Tahun 2019

No	Karakteristik	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Laki-laki	1.092	51,82
2	Perempuan	1.015	48,18
	Jumlah	2.107	100,00

Sumber: Kantor Penghulu Kampung Pangkalan Makmur, 2020

Pada Tabel 4 menunjukkan bahwa jumlah penduduk laki-laki (1.092) lebih besar daripada jumlah penduduk perempuan (1.015). dengan Sex Rasio sebesar 107,59 menunjukkan tidak adanya perbandingan yang sangat besar untuk komposisi jumlah penduduk laki-laki dan perempuan, karena dalam 100 orang perempuan terdapat 107 orang laki-laki.

4.4. Tingkat Pendidikan

Menurut Mosher (1986), pendidikan merupakan suatu syarat untuk memperlancar proses pembangunan pertanian, karena dengan pendidikan akan meningkatkan produktivitas penduduk. Data mengenai tingkat pendidikan penduduk di Kampung Pangkalan Makmur disajikan dalam Tabel 5.

Tabel 5. Jumlah Penduduk Kampung Pangkalan Makmur Berdasarkan Tingkat Pendidikan Tahun 2019.

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Tidak Sekolah	253	12,00
2	SD/MI	669	31,72
3	SMP/MTS	555	26,34
4	SMA/MA/Sederajat	591	28,04
5	Perguruan Tinggi	41	1,94
	Jumlah	2.107	100,00

Sumber: Kantor Penghulu Kampung Pangkalan Makmur, 2020

Tabel 5 Menunjukkan bahwa tingkat pendidikan penduduk Kampung Pangkalan Makmur pada umumnya pada tingkat SD 669 orang (31,72%) artinya, penduduk Kampung Pangkalan Makmur masih banyak yang tidak mempunyai

ijazah SMP, SMA, dan Perguruan tinggi. Pendidikan sangat penting dalam proses pengambilan keputusan dan resiko dalam menjalankan usahataniya.

4.5. Mata Pencaharian

Mata pencaharian pendudukan Kampung Pangkalan Makmur sebagian besar dibidang pertanian dan jasa. Data mengenai mata pencaharian penduduk Kampung Pangkalan Makmur dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Mata Pencaharian Penduduk Di Kampung Pangkalan Makmur Berdasarkan Jenis Kelamin Tahun 2019.

No	Mata Pencaharian	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Pegawai Negeri Sipil	13	0,61
2	Guru	21	0,99
3	Pertanian, Perikanan, Perkebunan Dan Peternakan	1.348	63.97
4	Perdagangan	23	1,09
5	Jasa	29	1,42
6	Tidak bekerja	672	31,92
	Jumlah	2.107	100,00

Sumber: Kantor Penghulu Kampung Pangkalan Makmur, 2020

Pada Tabel 6 menunjukkan bahwa penduduk Kampung Pangkalan Makmur mempunyai mata pencaharian terbesar dibidang pertanian (pertanian, perikanan, perkebunan dan peternakan) 1.348 jiwa (63.97), diikuti dengan jasa 40 jiwa (1,42) dan paling sedikit pegawai negeri sipil 13 jiwa (0,61). Dari data tersebut terdapat penduduk sebanyak 672 jiwa (31,92) yang tidak memiliki mata pencaharian (pengangguran). Dapat disimpulkan bahwa mata pencaharian utama penduduk Kampung Pangkalan Makmur adalah pertanian (pertanian, perikanan, perkebunan dan peternakan) dan jasa.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Karakteristik Petani, Pedagang dan Profil Usahatani

Kinerja usahatani sangat dipengaruhi oleh pelaku usahatani itu sendiri. Disisi lain kinerja pelaku usahatani akan sangat ditentukan oleh kemampuan yang dimiliki diantaranya dipengaruhi oleh umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusahatani dan jumlah anggota keluarga.

5.1.1. Karakteristik Petani dan Pedagang

Karakteristik yang akan dijelaskan dalam penelitian ini terdiri dari beberapa komponen yaitu: umur, tingkat pendidikan, pengalaman usahatani, dan jumlah anggota keluarga.

5.1.1.1. Umur

Umur menjadi salah satu faktor penentu produktif atau tidaknya seseorang dalam melakukan usaha. Umur juga mempengaruhi cara berpikir, sikap dan kemampuan fisik dalam menjalankan usahanya. Petani dan pedagang ikan lele yang masih dalam usia produktif akan lebih mudah menerima dan mengadopsi perkembangan teknologi yang semakin pesat. Batas usia produktif adalah 15-55 tahun.

Pada tabel 7 Lampiran 1 menunjukkan bahwa petani responden di daerah penelitian masih berada pada usia produktif yaitu antara 33-55 dengan rata-rata umur produktif 43,8 tahun. Persentase umur tertinggi yaitu sebesar 40.00% berada pada kelompok umur 33-38 tahun sebanyak 2 orang petani dan 51-55 tahun sebanyak 2 orang petani. Sedangkan untuk umur pedagang pengumpul berada di 35 sebanyak 2 orang (100%) dengan rata-rata umur 34 tahun, dan untuk pedagang pengecer persentase tertinggi yaitu (60%) berada pada kelompok usia 33-38

sebanyak 2 orang pedagang dengan rata-rata umur 36 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa petani dan pedagang ikan lele berada pada usia produktif. Dengan demikian, pada umur tersebut diharapkan dapat meningkatkan produktivitas serta lebih terbuka terhadap teknologi baru dan penerapannya.

Tabel 7. Karakteristik Petani Dan Pedagang Ikan Lele Kolam Bundar Berdasarkan Umur, Tingkat Pendidikan, Pengalaman Berusahatani dan Berdagang, dan Jumlah Tanggungan Keluarga di Kampung Pangkalan Makmur Tahun 2020.

No	Karakteristik Sampel	Petani		Pedagang Pengumpul		Pedagang Pengecer	
		Jumlah (Jiwa)	(%)	Jumlah (Jiwa)	(%)	Jumlah (Jiwa)	(%)
1	Umur (Tahun)						
	a. 33-38	2	40,00	2	100,00	2	66,67
	b. 39-44	1	20,00	0	0,00	1	33,33
	c. 45-50	0	0,00	0	0,00	0	0,00
	d. 51-56	2	40,00	0	0,00	0	0,00
2	Tingkat Pendidikan						
	a. 6 Tahun (SD)	3	60,00	0	00,00	1	33,33
	b. 9 Tahun (SMP)	1	20,00	0	00,00	1	33,33
	c. 12 Tahun (SMA)	1	20,00	2	100,00	1	33,33
3	Pengalaman Usaha						
	a. 2	1	20,00	2	100,00	1	33,33
	b. 3	2	40,00	0	0,00	0	0,00
	c. 4	1	20,00	0	0,00	1	33,33
	d. 5	1	20,00	0	0,00	1	33,33
4	Jumlah Tanggungan Keluarga						
	a. 3	0	0,00	1	50,00	1	33,33
	b. 4	3	60,00	1	50,00	2	66,67
	c. 5	1	20,00	0	0,00	0	0,00
	d. 6	1	20,00	0	0,00	0	0,00

5.1.1.2. Tingkat Pendidikan

Pendidikan menggambarkan pengetahuan wawasan dan pandangan seseorang yang mempengaruhi keterampilan dalam mengelola usaha dalam bentuk sikap dan keputusan yang akan diambil terutama dalam menerapkan

inovasi dan teknologi baru yang akan berpengaruh terhadap produksi dan pendapatan dalam usaha yang dijalankan.

Pada tabel 7 lampiran 1 menunjukkan bahwa mayoritas petani responden sebagian besar berpendidikan SD yaitu 3 orang (60.00%). Tamat SMP sebanyak 1 orang (20.00%) dan tamat SMA sebanyak 1 orang (20.00%). Dengan rata-rata lama pendidikan adalah 7,8 tahun atau setara pendidikan dasar SD. Tingkat pendidikan pedagang pengumpul adalah SMA/SLTA sebanyak 2 orang (100,00%) dan untuk pedagang pengecer adalah SMA/SLTA sebanyak 1 orang (33,33%), SMP sebanyak 1 orang (33,33%), dan SD 1 orang (33,33%), Rata-rata pendidikan adalah 10,2 tahun. Artinya tingkat pendidikan petani dan pedagang masih rendah. Pentingnya peran pendidikan bagi petani dan pedagang sangat berpengaruh terhadap penerapan teknologi dan ilmu pengetahuan yang baru yang akan berpengaruh terhadap usaha yang sedang dijalankan.

Pendidikan formal petani dan pedagang di daerah penelitian masih rendah. Pendidikan non formal petani dan pedagang diperoleh dari pengalaman berusahatani dan berdagang dan pelatihan-pelatihan khusus yang dilaksanakan oleh dinas terkait. Demikian dapat disimpulkan bahwa pendidikan petani dan pedagang responden tergolong masih rendah. Untuk itu diperlukan adanya pendidikan non formal bagi masyarakat disekitar tersebut seperti pelatihan, penyuluhan dan lain-lain untuk menunjang keberlangsungan kegiatan usahatani ikan lele kolam bundar. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 7.

5.1.1.3. Pengalaman Berusahatani dan Berdagang

Pengalaman berusaha merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kemampuan petani ikan lele dan pedagang dalam mengelola usahanya dengan

baik dan benar sehingga dapat memberikan hasil yang optimal sehingga dapat meningkatkan pendapatan petani ikan lele dan pedagang secara maksimal, karena semakin lama pengalaman seseorang dalam berusaha maka akan semakin mahir pula dalam mengambil keputusan dan pertimbangan dalam mengelola usahanya.

Pengalaman usaha dapat menentukan keberhasilan usaha yang sedang dijalankan. Petani dan pedagang yang berpengalaman dalam usahatani dan berdagang secara umum akan lebih mampu untuk meningkatkan produktivitas dibandingkan dengan petani dan pedagang yang kurang berpengalaman.

Tabel 7 lampiran 1 dapat diketahui bahwa pengalaman berusahatani terbanyak yaitu 3 tahun sebanyak 2 orang (40.00%), 2 tahun sebanyak 1 orang (20.00%), 4 tahun sebanyak 1 orang (20.00%), dan 5 tahun sebanyak 1 orang (20.00%). Rata-rata pengalaman berusahatani 2,8 tahun. Walaupun pengalaman berusahatani tergolong masih baru namun menurut pengamatan di lapangan diperoleh bahwa mereka memiliki pengalaman berusahatani dalam budidaya ikan lele kolam bundar sudah cukup baik.

Pengalaman pedagang pengumpul ikan dalam berdagang selama 2 tahun sebanyak 2 orang (100,00%) dan untuk pengalaman pedagang pengecer 2 tahun sebanyak 1 orang (33,33%), 4 tahun 1 orang (33,33%) dan 5 tahun 1 orang (33,33%), dengan rata-rata lama berdagang selama 3 tahun. Artinya pedagang sudah cukup lama dalam menjalankan usahanya. Pengalaman berusaha dapat menjadi salah satu faktor penentu keberhasilan dalam mengelola usaha tersebut, karena keberhasilan dalam mengelola suatu usaha bukan hanya ditentukan oleh lamanya pendidikan yang ditempuh melainkan juga dipengaruhi oleh berbagai pengalaman yang diperoleh selama menjalankan usahanya.

5.1.1.4. Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga adalah total dari jumlah anggota keluarga yang terdiri dari istri, anak serta tanggungan lainnya. Dimana seluruh kebutuhan hidupnya masih ditanggung oleh kepala keluarga.

Tabel 7 menunjukkan bahwa jumlah tanggungan keluarga petani ikan terbanyak adalah 4 jiwa yaitu sebanyak 3 orang petani (60.00%), jumlah tanggungan keluarga 5 jiwa sebanyak 1 orang petani (20.00%), dan 6 jiwa sebanyak 1 orang petani (20.00%), sedangkan jumlah tanggungan keluarga pedagang terbanyak adalah 4 jiwa sebanyak 2 orang pedagang (66,67%) jiwa.

5.1.2. Profil Usahatani

Kelompok tani Jaya Mandiri merupakan salah satu kelompok tani yang berada di Kampung Pangkalan Makmur Kecamatan Dayun Kabupaten Siak. Kelompok tani Jaya Mandiri berada di bawah naungan Dinas Perikanan dan Kelautan Kabupaten Siak yang terbentuk pada tahun 2015 dan beranggotakan 13 orang dan fokus pada usahatani budidaya ikan lele kolam bundar menggunakan sistem bioflok. Kelompok tani Jaya mandiri mempunyai potensi yang cukup tinggi, selain menghasilkan ikan lele segar kelompok tani Jaya Mandiri juga telah melakukan pembibitan ikan lele secara mandiri dan memanfaatkan ikan lele yang sudah tidak produktif atau tua menjadi produk olahan lain seperti cendol lele dan keripik lele.

Sumber modal petani ikan lele kolam bundar pada Kelompok Tani Jaya Mandiri adalah modal sendiri (individu) dengan kisaran rata-rata modal awal yang dikeluarkan sebesar Rp 5.000.000,00. Selain berusahatani ikan lele petani ikan

mempunyai pekerjaan pokok berupa kelapa sawit yang menjadi penunjang modal awal untuk memulai usahatani ikan lele kolam bundar.

Skala usaha yang dilakukan petani ikan lele kolam bundar pada Kelompok Tani Jaya Mandiri termasuk dalam kategori usaha Rumahan karena hanya menjadi mata pencaharian sampingan dan keuntungan yang diperoleh petani tidak terlalu besar dengan jumlah tenaga kerja ≤ 6 orang pekerja.

Petani ikan lele kolam bundar yang menjadi responden penelitian tergabung dalam salah satu kelompok tani yang berada di Kampung Pangkalan Makmur yang bernama Kelompok Tani Jaya Mandiri. Bentuk usaha yang menaungi petani ikan lele kolam bundar yaitu kelompok tani yang berada di bawah naungan Pemerintah Kampung Pangkalan Makmur dan Dinas Peternakan, Perikanan dan Kelautan Kabupaten Siak. Petani responden menjadikan usahatani ikan lele kolam bundar sebagai mata pencaharian sampingan setelah perkebunan kelapa sawit.

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

5.2. Analisis Usahatani Ikan Lele Kolam Bundar

5.2.1. Teknologi Budidaya Ikan Lele Kolam Bundar

Kolam bundar atau kolam bioflok merupakan metode budidaya ikan lele yang sudah cukup moderen, teknologi ini sekarang sudah banyak dipakai oleh para pembudidaya ikan lele walaupun tingkatnya masih sangat kecil, kebanyakan pembudidaya sekarang ini masih menggunakan metode tradisional sehingga hasilnya pun kurang maksimal yang seharusnya bisa dimaksimalkan lagi sedangkan jika pembudidaya ikan lele jika menerapkan sistem bioflok akan mampu mengurangi biaya produksi, terutama dalam segi pakan, karena di pakan inilah biaya yang paling besar. Dengan sistem bioflok ini peternak akan lebih ringan untuk pakannya dan hasilnya pun lebih maksimal. Sistem bioflok ini dinilai efektif dan mampu mendongkrak produktivitas. Ini karena dalam kolam yang sempit dapat diproduksi lele yang lebih banyak (Nofian Willy, 2013).

Ada 3 (tiga) faktor penting yang harus diperhatikan dalam usahatani ikan lele kolam bundar, yaitu: kualitas air, kualitas benih, kualitas pakan yang diberikan.

1. Kualitas air

Air yang digunakan dalam usahatani harus memenuhi syarat dalam artian kandungan kimia dan fisika air harus layak, bebas dari pencemaran dan tersedia sepanjang waktu. Sumber air yang digunakan petani berasal dari sumur galian dan air hujan yang ditampung dalam bak penampungan.

2. Kualitas benih

Benih yang baik berasal dari indukan yang baik dan unggul pula. Benih yang baik biasanya berasal dari hasil rekayasa genetika seperti lele sangkuriang,

baik dalam proses seleksi, persilangan dan sebagainya. Ciri-ciri benih yang berkuaitas yaitu tubuhnya tidak cacat atau luka, posisinya tidak menggantung (mulut berada di atas), aktif bergerak dan pertumbuhannya seragam. Benih yang di tebar petani berasal dari salah satu anggota kelompok tani yang telah bersertifikat dalam pemijahan benih lele sangkuriang dibawah naungan Dinas Peternakan, Perikanan dan Kelautan Kabupaten Siak.

3. Kualitas pakan

Pakan yang diberikan harus tepat dan dalam jumlah yang mencukupi baik dari ukuran, nilai nutrisi, keseragaman ukuran dan kualitas. Pakan yang digunakan berasal dari produksi pabrik berupa pelet dan pakan olahan yang diproduksi sendiri oleh anggota kelompok tani. Pemberian pakan dilakukan tiga kali dalam sehari yaitu pagi, sore dan malam hari dengan pemberian dosis pakan 3-5% dari bobot tubuh ikan. Pemberian pakan dilakukan dengan cara ditebar secara merata.

Tabel 8. Teknis Budidaya Menurut Teori Dan Teknis Budidaya Petani Di Kelompok Tani Jaya Mandiri Kampong Pangkalan Makmur 2020.

No	Teknis Budidaya	Teori	Teknis Budidaya Petani di lapangan	Keterangan
1	Pembuatan Kolam Bundar	1. kolam bundar terbuat dari terpal dan kerangka besi dengan diameter 2-3m dan memiliki volume kolam sebesar 2,51 m ³ . 2. Pemberian payung atau atap agar kolam tidak langsung terpapar matahari dan hujan	1. kolam bundar terbuat dari terpal dan kerangka besi dengan diameter 2m dan memiliki volume kolam sebesar 2,50 m ³ . 2. Atap berupa seng untuk menghindari terpapar langsung dengan sinar matahari dan hujan, namun sebagian petani tidak menggunakan atap	Sesuai Dengan Teori

Tabel 8. Teknis Budidaya Menurut Teori Dan Teknis Budidaya Petani Di Kelompok Tani Jaya Mandiri Kampong Pangkalan Makmur 2020.

No	Teknis Budidaya	Teori	Teknis Budidaya Petani di lapangan	Keterangan
2	Pesriapan Air	1. isi kolam dengan air setinggi 80–100 cm. Kemudian pada hari ke-2 masukkan probiotik POC BMW (bakteri pathogen) 5 ml/ m ³ atau merek produk lain 2. pemberian molase (tetes tebu) 250 ml/ m ³ diberikan pada hari ke-3	1. Petani mengisi kolam dengan air setinggi 80–100 cm. Kemudian masukkan probiotik EM4 (bakteri pathogen) 5 ml/ m ³ dan molase (tetes tebu) 250 ml/ m ³ pada hari ke-1. 2. Fermentasi dilakukan selama 3 hari	Sesuai Dengan Teori
3	Penebaran Benih	1. Benih yang baik didapat dari indukan yang unggul karena sifatnya akan menurun dari sang indukan. Adapun sifat benih yang bagus adalah memiliki sifat yang gesit/aktif, ukuran benih seragam, warna seragam, organ tubuh yang lengkap 2. Padat penebaran yang digunakan adalah 700-1000 ekor/m ³ air. Padat penebaran sebanyak ini sudah termasuk dalam kategori sistem budidaya yang intensif. Benih yang digunakan untuk budidaya adalah bibit unggul dengan panjang 4-7cm.	1. Penggunaan benih unggul dari induk yang berkualitas dan bersertifikat 2. Padat penebaran yang digunakan adalah 1.423ekor/m ³ air. Padat penebaran sebanyak ini sudah termasuk dalam kategori sistem budidaya yang intensif. Benih yang digunakan untuk budidaya adalah bibit unggul dengan ukuran 47.	Belum Sesuai Dengan Teori

Tabel 8. Teknis Budidaya Menurut Teori Dan Teknis Budidaya Petani Di Kelompok Tani Jaya Mandiri Kampong Pangkalan Makmur 2020.

No	Teknis Budidaya	Teori	Teknis Budidaya Petani di lapangan	Keterangan
4	Pemberian Pakan dan Dosis	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sesuai pakan dipasaran yang mempunyai kandungan protein 15% dan disesuaikan lebar bukaan mulut ikan. 2. pakan difermentasi dengan probiotik terlebih dahulu menggunakan probiotik mikroorganisme jenis Lactobacillus selama 2 hari atau maksimal 7 hari dengan komposisi 2cc probiotik per kilogram pakan 3. pemberian pakan dilakukan 3x1 4. dosis pakan 500-700gram dan disesuaikan dengan pertumbuhan ikan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemberian pakan berupa pelet PF 1000, pelet 781 dan pakan tambahan. 2. Pakan tambahan yang telah dicapur berupa dedak, ampas tahu dan terasi difermentasi dengan probiotik terlebih dahulu menggunakan probiotik mikroorganisme jenis Lactobacillus selama 3 hari atau maksimal dengan komposisi 2cc probiotik per kilogram pakan 3. Pemberian pakan dilakukan 3x1 4. Dosis pakan yang diberikan 500-700gram disesuaikan dengan pertumbuhan ikan 	Sesuai Dengan Teori

Tabel 8. Teknis Budidaya Menurut Teori Dan Teknis Budidaya Petani Di Kelompok Tani Jaya Mandiri Kampong Pangkalan Makmur 2020.

No	Teknis Budidaya	Teori	Teknis Budidaya Petani di lapangan	Keterangan
5	<p>Pemeliharaan</p> <p>a. Sortasi Benih</p> <p>b. Penanggulangan Penyakit</p>	<p>1. memisahkan benih yang sakit atau mati agar tidak menjadi inang penyakit</p> <p>2. setelah berumur 4-6 minggu ikan di pisahkan sesuai dengan ukuran untuk meminimalisir kanibalisme</p> <p>1. Menjaga kondisi lingkungan hidup agar sesuai kebutuhan ikan.</p> <p>2. Memasang saringan pada pipa air yang digunakan untuk <i>supply</i> air kedalam kolam.</p> <p>3. Mencegah masuknya binatang yang membawa penyakit.</p>	<p>1. memisahkan benih yang sakit atau mati agar tidak menjadi inang penyakit</p> <p>2. setelah berumur 4-6 minggu ikan di pisahkan sesuai dengan ukuran untuk meminimalisir kanibalisme</p> <p>1. 2 minggu sekali air akan di kuras 50% dari jumlah air yang berada di kolam dan menggantinya dengan air bersih agar ikan tidak mudah terserang penyakit</p> <p>2. Pemasangan saringan air guna untuk mencegah masuknya kotoran dan hewan kedalam kolam</p> <p>3. Memberikan jaring pada permukaan kolam agar ikan tidak loncat ataupun mencegah jika ada hewan yang masuk kedalam kolam</p>	Sesuai Dengan Teori

Tabel 8. Teknis Budidaya Menurut Teori Dan Teknis Budidaya Petani di Kelompok Tani Jaya Mandiri Kampung Pangkalan Makmur 2020.

No	Teknis Budidaya	Teori	Teknis Budidaya Petani di lapangan	Keterangan
6	Panen dan Pasca Panen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ikan lele sudah mencapai usia 2,5-3 bulan dengan berat 100-200 gram/ekor. 2. Pemanenan sebaiknya dilakukan pada pagi atau sore hari agar ikan tidak terlalu kepanasan. 3. Pemanenan biasa menggunakan tangguk, seser, atau deengan mengeringkan 3/4 air yang terdapat pada kolam agar memudahkan proses pemanenan. 4. Pembersihan kolam dan pengeringan kolam untuk proses budidaya selanjutnya. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ikan lele dipanen saat usia sudah mencapai 2,5-3 bulan atau sesuai permintaan konsumen /pasar. Ikan dipanen saat ukuran 100-200 gram/ekor atau 7-10 ekor/Kg. 2. Untuk mengurangi resiko stress pada ikan sebaiknya pemanenan dilakukan pada pagi ataupun sorehari saat suhu tidak terlalu panas. 4. Pemanenan dapat dilakukan dengan menggunakan tangguk, seser, atau deengan mengeringkan 3/4 air yang terdapat pada kolam agar memudahkan proses pemanenan. 5. Pembersihan kolam setelah panen difungsikan untuk menjaga kondisi lingkungan hidup agar tetap sehat. 	Sesuai Dengan Teori

5.2.2. Penggunaan Faktor Produksi

Menurut sukirno (2006), pengertian faktor produksi adalah benda-benda yang disediakan oleh alam atau diciptakan leh manusia yang dapat digunakan untuk memproduksi barang dan jasa. Produksi pertanian yang optimal adalah

produksi yang mendatangkan produk yang menguntungkan ditinjau dari sudut ekonomi, ini berarti biaya faktor-faktor *input* yang berpengaruh pada produksi jauh lebih kecil bila dibandingkan dengan hasil yang diperoleh sehingga petani dapat memperoleh keuntungan dari usahatani. Namun penggunaan faktor produksi belum sepenuhnya dapat menjamin produksi yang dihasilkan akan lebih baik apabila tidak memperhatikan efisiensi penggunaannya. Dengan demikian diperlukan alokasi penggunaan yang tepat sehingga produksi yang dihasilkan menjadi lebih baik. Faktor produksi usahatani ikan lele kolam bundar meliputi kolam, benih, pakan, petalatan penunjang, dan tenaga kerja (Tabel 9.) dan Lampiran.

A. Kolam

Pembuatan kolam bundar dapat dibuat dalam berbagai ukuran, desain bahan dan daya tahan bahan baku, harga, dan faktor lainnya. Ukuran kolam yang digunakan oleh petani ikan lele kolam bundar pada kelompok tani Jaya Mandiri yaitu kolam dengan diameter 2,50 m, tinggi 1,15 dan volume kolam $5,62\text{m}^3$ dengan bentuk tabung atau silinder. Satu unit kolam bundar terdiri dari rangka besi dan terpal yang ditamam menggunakan semen.

B. Benih

Faktor benih memegang peran penting untuk menunjang keberhasilan produksi pada usahatani ikan lele kolam bundar. Penggunaan bibit unggul merupakan langkah awal dalam meningkatkan produktivitas. Padat tebar benih ikan lele kolam bundar yang sering digunakan oleh petani ikan di daerah penelitian diperoleh bahwa total penggunaan benih per $5,62\text{m}^3$ rata-rata sebesar 8.000/per periode produksi ikan lele dengan jumlah $1.423\text{ekor}/\text{m}^3/\text{periode}$

produksi dan penggunaan benih untuk volume kolam 22,48 rata-rata sebesar 40.000 ekor//periode produksi. Dengan ukuran benih yang ditebar dalam kolam rata-rata 5,7cm. Ikan lele kolam bundar dipelihara selama 2-3 bulan dan ikan dipanen pada saat bobot tubuh mencapai 125-150 gram/ekor.

Tabel 9. Rata-rata Penggunaan Faktor Produksi Pada Usahatani Ikan Lele Kolam Bundar Pada Kelompok Tani Jaya Mandiri Kecamatan Dayun Kabupaten Siak Tahun 2020.

No	Uraian	Penggunaan per (5,62m ³)	Penggunaan per (m ³)
1	Kolam (m ³)		
	a. Jumlah (unit)	4	
	b. Volume (m ³)	5,62	
2	Benih Ikan (ekor)		
	a. Ikan Lele	8.000	1.423
3	Pakan Ikan		
	a. Pelet PF 1000 (kg)	80	14
	b. Pelet 781 (kg)	96	17
	c. Pakan Olahan (kg)	1.400	249
4	Peralatan		
	a. Aerator	1	
	b. Tangguk	2	
	c. Timbangan	1	
	d. Ember	3	
	e. Terpal Kolam	4	
	f. Selang Aerator	1	
	g. Kerangka Kolam	4	
5	Tenaga Kerja (HOK)		
	a. Persiapan Kolam	4,7	
	b. Penebaran Benih	0,275	
	c. Pemberian Pakan	8,25	
	d. Pemanenan	0,375	
	e. Pasca Panen	0,775	

C. Pakan

Pakan merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam pertumbuhan ikan. Adapun tujuan pemberian pakan adalah untuk memenuhi nutrisi yang dibutuhkan oleh pertumbuhan ikan.

Pada usahatani ikan lele kolam bundar yang dilakukan di daerah penelitian menggunakan tiga jenis pakan yaitu pelet PF 1000, pelet 782 dan pakan olahan dengan jumlah rata-rata 1.576kg/periode produksi dengan alokasi penggunaan rata-rata pelet PF 1000 (0-1 bulan) 80kg/ periode produksi, Pelet 781 (1-3 bulan) sebanyak 96kg/ periode produksi dan pakan olahan sebanyak 1.400kg/ periode produksi. Penggunaan pakan yang paling banyak yaitu penggunaan pakan olahan, selain menjanjikan dalam budidaya ikan lele, selain harganya murah pakan olahan dapat mengurangi bau tidak sedap pada air yang ditimbulkan dari pakan berupa pelet.

D. Tenaga Kerja

Tenaga kerja dalam sumberdayanya dibagi menjadi tenaga kerja dalam keluarga dan tenaga kerja luar keluarga. Kedua tenaga kerja ini diperhitungkan sebagai biaya produksi. Tenaga kerja mempunyai peranan penting dalam hal meningkatkan produksi ikan dan pendapatan petani. Penggunaan tenaga kerja ditentukan oleh pasar tenaga kerja yang dipengaruhi oleh upah tenaga kerja dan hasil produksi.

Pada tabel 9. Dijelaskan bahwa penggunaan tenaga kerja dalam proses produksi dengan hari orang kerja (HOK) dengan rata-rata penggunaan sebesar 14,375 (HOK). Dari total (HOK) lebih besar penggunaan tenaga kerja pada tahapan pemberian pakan dengan rata-rata penggunaan sebesar 8,25 (HOK) karena pertumbuhan ikan yang baik sangat bergantung pada pakan dan sangat berpengaruh terhadap kualitas ikan itu sendiri. Penggunaan tenaga kerja dalam keluarga lebih besar dalam usahatani ikan lele disebabkan oleh penggunaan tenaga kerja pada pemberian pakan karena pekerjaan dilakukan setiap hari. Upah

tenaga kerja yang berlaku adalah Rp 100.000/HOK. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 9 dan Lampiran.

5.2.3. Biaya Produksi, Produksi, Pendapatan, dan Efisiensi Usahatani

A. Biaya Produksi

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

Biaya produksi adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh pengusaha atau produsen untuk membeli faktor-faktor produksi dengan tujuan menghasilkan *output* atau produk. Pada usahatani budidaya terdapat biaya produksi yang terdiri dari biaya *variable* dan biaya tetap. Adapun biaya *variable* adalah biaya yang terdiri dari biaya tenaga kerja dan biaya sarana produksi. Sedangkan biaya tetap adalah biaya penyutan alat. Untuk lebih jelasnya mengenai rata-rata biaya produksi pada usahatani ikan lele kolam bundar dapat dilihat pada (Tabel 10) dan Lampiran.

Pada Tabel 10 menunjukkan bahwa total biaya produksi pada usahatani Ikan lele kolam bundar rata-rata sebesar Rp 11.256.806,67/periode produksi dengan rata-rata total volume kolam 22,48m³ dan rata-rata volume kolam 5,62m³. Biaya *variable* sebesar Rp 10.865.500,00/ periode produksi dengan rata-rata biaya tetap sebesar RP 391.306,67/ periode produksi. Dari seluruh biaya yang dikeluarkan oleh petani, biaya yang paling besar adalah biaya pakan olahan

dengan rata-rata Rp 4.900.000,00/ periode produksi dan biaya tersendah terdapat pada obat-obatan molase yaitu rata-rata sebesar Rp 80.000/ periode produksi.

B. Produksi

Produksi adalah hasil yang diperoleh petani dari hasil panen dan pengelolaan usahataniya sekaligus menjadi tolak ukur besar kecilnya keuntungan yang akan diperhitungkan (Mubyarto, 1989).

Produksi ikan lele dalam penelitian ini diukur dalam Kg/periode produksi. Panen ikan lele dilakukan oleh petani setelah umur ikan telah memasuki 45-60 hari setelah tebar benih. Hasil panen ikan lele dipengaruhi oleh kualitas dari benih ikan yang ditebar. Adapun hasil produksi ikan lele dari petani dipasarkan melalui dua saluran yaitu langsung ke tangan konsumen akhir ataupun melalui pedagang, dengan presentasi penjualan ke konsumen akhir sebanyak 226,00 Kg/Periode Produksi dan ke pedagang sebanyak 950,00 Kg/Periode Produksi. Rata-rata jumlah produksi yang dihasilkan oleh petani adalah 1.212,00Kg/periode produksi.

Tinggi rendahnya hasil produksi yang diperoleh oleh petani dipengaruhi oleh teknologi budidaya yang dilakukan seperti pemberian pakan, perawatan dll. Disisi lain faktor yang menentukan adalah kondisi kolam yang terkadang tidak mendukung untuk perkembangan ikan lele seperti kanibalisme yang terjadi di dalam kolam sehingga tidak jarang menyebabkan produksi ikan lele menjadi rendah.

C. Pendapatan

Pendapatan pada usahatani ikan lele kolam bundar terdiri dari pendapatan kotor dan pendapatan bersih serta pendapatan kerja keluarga. Pendapatan bersih adalah pendapatan yang diterima oleh petani ikan lele setelah dikurangi dengan

biaya produksi. Semakin tinggi jumlah produksi yang dihasilkan maka semakin tinggi pula pendapatan yang dihasilkan. Pendapatan kotor adalah jumlah produksi ikan lele yang diperoleh petani dikalikan dengan harga yang berlaku saat penjualan.

Berdasarkan Tabel 10 dapat diketahui bahwa total rata-rata pendapatan kotor pada usahatani ikan lele kolam bundar adalah Rp 25.026.000,00/periode produksi, sedangkan rata-rata biaya produksi sebesar Rp 11.256.806,67/ periode produksi, maka diperoleh rata-rata pendapatan bersih sebesar Rp 13.769.193,33/ periode produksi, dan rata-rata pendapatan kerja keluarga sebesar Rp 14.976.693,33/ periode produksi. Rincian pendapatan petani disajikan pada (Tabel 10) dan Lampiran.

D. Evisiensi Usahatani

RCR (*Return Cost Of Ratio*) adalah perbandingan antara penerimaan atas biaya dengan penerimaan untuk setiap rupiah yang dikeluarkan. Dengan analisis ini dapat diketahui apakah suatu usahatani menguntungkan atau tidak dan juga untuk mengetahui efisiensi dalam usahatani. Usahatani dikatakan menguntungkan apabila nilai RCR yang didapatkan lebih besar atau sama dengan satu, sebaliknya jika RCR kurang dari satu maka usahatani tersebut dikatakan merugi.

Untuk mengetahui apakah usahatani ikan lele kolam bundar efisien atau tidak, dapat diketahui melalui pengujian dengan menggunakan analisis *Return Cost Of Ratio* (RCR).

Berdasarkan nilai RCR yang diperoleh yaitu sebesar 2,22, hal ini berarti setiap Rp 1 biaya yang dikeluarkan akan memperoleh pendapatan sebesar Rp 2,22. Dengan demikian bisa disimpulkan bahwa usahatani ikan lele kolam bundar

pada usahatani Jaya Mandiri efisien secara ekonomi dan layak untuk diteruskan dan dikembangkan atau menguntungkan dan layak diusahakan.

Tabel 10. Analisis Usahatani Ikan Lele Kolam Bundar Pada Kelompok Tani Jaya Mandiri Kecamatan Dayun Kabupaten Siak Tahun 2020.

No	Uraian	Satuan	Jumlah	Harga	Nilai	%
1	Produksi	Kg				
	a. Pedagang		950,00	20.000,00	19.000.000,00	
	b. Konsumen		262,00	23.000,00	6.026.000,00	
2	Pendapatan Kotor				25.026.000,00	
3	Biaya					
	A. Biaya Variabel					
	1. Biaya Tenaga Kerja					
	a. TKDK	HOK	12,075	100.000,00	1.207.500,00	10,73
	b. TKLK	HOK	2,3	100.000,00	230.000,00	2,04
	2. Benih	Ekor	8.000	200,00	1.600.000,00	14,21
	3. Pakan					
	a. Pelet PF 1000	Kg	80	21.500,00	1.720.000,00	15,28
	b. Pelet 781	Kg	96	10.500,00	1.008.000,00	8,95
	c. Pakan Olahan	Kg	1.400	3.500,00	4.900.000,00	43,53
	4. Obat-Obatan					
	a. Molase	Botol	4,00	20.000,00	80.000,00	0,71
	b. EM4	Botol	4,00	30.000,00	120.000,00	1,07
	Total Biaya Variabel				10.865.500,00	
	B. Biaya Tetap					
	1. Biaya Penyusutan				391.306,67	3,48
	Total Biaya Tetap				391.306,67	
	Total Biaya				11.256.806,67	100,00
4	Pendapatan Bersih				13.769.193,33	
5	Pendapatan Kerja Keluarga				14.976.693,33	
6	Efisiensi Usahatani				2,22	

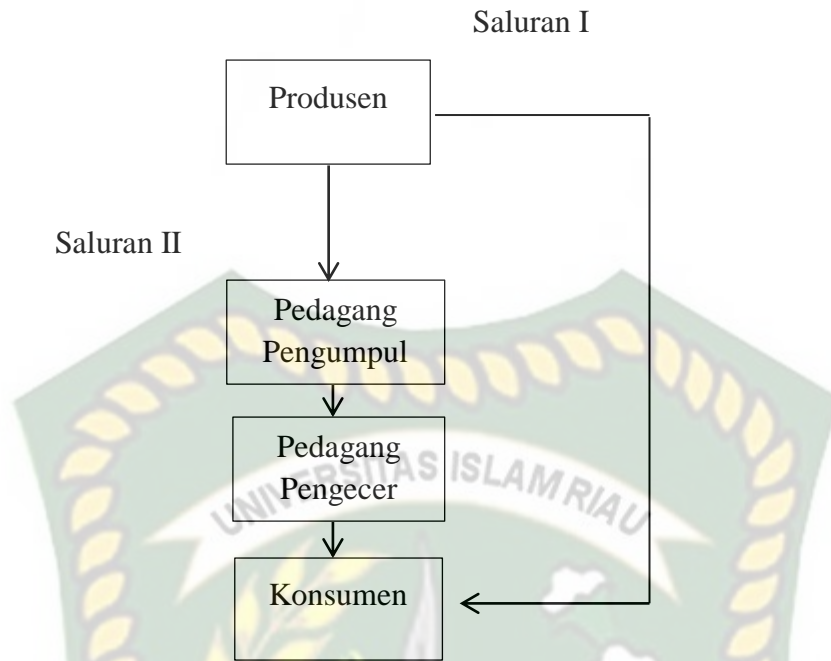
5.3. Analisis Pemasaran

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

5.3.1. Lembaga dan Saluran Pemasaran

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

Terdapat dua saluran pemasaran ikan lele yang ada di usahatani ikan lele kolam bundar pada kelompok tani Jaya Mandiri. Saluran I yaitu petani ikan menjual ikan ke konsumen yang datang langsung ketempat budidaya ikan. Saluran II yaitu petani ikan menjual ikan lele ke pedagang pengumpul yang datang ketempat petani ikan, kemudian pedagang pengumpul menjual ke pedagang pengecer yang ada dipasar dan menjual ikan tersebut ke konsumen. Saluran I disebut saluran disebut dengan saluran langsung karena petani ikan menjual ikan langsung ke konsumen, sedanhkan saluran II disebut dengan saluran tidak langsung karena menggunakan perantara yaitu pedagang pengumpul dan pedagang pengecer, Gambar 2.



Gambar 2: Saluran Pemasaran Ikan Lele Kolam Bundar Pada Kelompok Tani Jaya Mandiri di Kampung Pangkalan Makmur Kecamatan Dayun Kabupaten Siak.

5.3.2. Fungsi-Fungsi Pemasaran

Menurut Saefudin dan Hanafiah (1986), fungsi pemasaran bekerja melalui lembaga pemasaran dan struktur pemasaran atau dalam kata lain fungsi pemasaran ini harus tamping dan dipecahkan oleh produsen dan mata rantai saluran-saluran barang-barangnya. Fungsi pemasaran meliputi: 1). Fungsi pertukaran yang meliputi: penjualan dan pembelian, 2). Fungsi pengadaan fisik meliputi: penyimpanan, pengangkutan, dan 3). Fungsi pelancar yang meliputi: permodalan, penganggulangan resiko, standarisasi dan grading, serta informasi pasar.

Penelitian menunjukkan bahwa fungsi pemasaran yang dilakukan oleh petani ikan, pedagang pengumpul dan pedagang pengecer meliputi: fungsi penjualan, fungsi pembelian, fungsi penyimpanan, fungsi pengangkutan, fungsi

permodalan, fungsi penanggulangan resiko, fungsi standarisasi dan grading, dan fungsi informasi pasar.

Tabel 11. Fungsi-Fungsi Pemasaran Ikan Lele Kolam Bundar di Tingkat Petani, Pedagang Pengumpul dan Pedagang Pengecer.

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

1. Petani Ikan

Petani ikan tidak melakukan pembelian ikan lele. Karena didalam penelitian petani ikan yang berperan sebagai produsen ikan lele. Berdasarkan Tabel 10 fungsi-fungsi pemasaran pada tingkat petani ikan terbagi menjadi beberapa fungsi pemasaran yang dilakukan dan tidak dilakukan oleh petani ikan lele seperti:

1. Fungsi Penjualan : Petani ikan menjual langsung ke pedagang pengumpul dengan cara pedagang datang langsung ke lokasi budidaya, Pedagang pengumpul membeli ikan lele langsung dari pedagang dengan menggunakan transaksi pembayaran secara tunai, Konsumen datang langsung ke tempat budidaya dengan menggunakan transaksi pembayaran secara tunai.
2. Fungsi permodalan: Petani menggunakan modal sendiri dalam menjalankan usahataniya.

3. Fungsi penanggulangan resiko: Resiko kanibalisme pada ikan, resiko penurunan harga ikan, dan resiko penambahan biaya untuk membeli pakan karena ikan yang berada di kolam belum laku terjual.
4. Fungsi Standarisasi dan Grading: Petani memberlakukan perbedaan harga sesuai dengan berat ikan, Pengelompokan ikan sesuai ukuran dilakukan untuk meminimalisir tingkat kanibalisme.
5. Fungsi Informasi Pasar: Petani ikan mencari informasi melalui pedagang, petani ikan lainnya, konsumen akhir dan alat komunikasi dan media masa.

2. Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul adalah pedagang yang membeli ikan lele langsung ke petani ikan di lokasi budidaya ikan lele dan menjual ikan ke pedagang pengecer. Pedagang pengumpul membeli ikan ke petani tergantung kapan petani akan menjual ikan hasil panen. Harga beli ikan lele oleh pedagang pengumpul rata-rata yaitu Rp 20.000/Kg dan harga jual ke pedagang pengecer dengan rata-rata yaitu Rp 22.000-23.000/Kg.

Pada penelitian ini petani ikan harus menjual ikan hasil panen melalui pedagang pengumpul dan pedagang pengumpul akan menyalurkan ikan ke pedagang pengecer. Apabila petani langsung menjual ke pedagang pengecer ditakutkan petani tidak bisa memenuhi permintaan pasar sehingga mengakibatkan pedagang tidak akan membeli ikan dari petani itu lagi karena petani tidak bisa memenuhi permintaan pasar yang sudah berlangganan untuk membeli ikan pada petani, sehingga sangat disarankan pada petani untuk menjual ikan hasil panen melalui pedagang pengumpul.

3. Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer merupakan lembaga pemasaran terakhir dalam pemasaran ikan lele. Pedagang pengecer membeli ikan dari pedagang pengumpul di pasar. Pedagang pengecer melakukan pembelian ikan dari pedagang pengumpul karena pembelian ikan yang dilakukan oleh pedagang pengecer tidak terlalu banyak hal ini juga disebabkan oleh banyaknya jumlah pedagang pengecer yang ada di pasar. Harga jual ikan yang ditawarkan oleh pedagang pengecer ke konsumen rata-rata sebesar Rp 23.000-25.000/Kg

5.3.3. Biaya Pemasaran, Margin, Profit Margin, Farmer's Share, dan Efisiensi Pemasaran

Menurut Kotler (1993), pemasaran adalah proses social dan manajerial dimana seseorang atau kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran produk dan nilai. Pemasaran merupakan hal yang sangat penting setelah sesesainya proses produksi pertanian. Pemasaran ikan lele meliputi: biaya pemasaran, margin, profit margin, *farmer share's*, dan efisiensi pemasaran.

5.3.3.1. Biaya Pemasaran

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

Saluran I pada pemasaran petani ikan lele mengeluarkan biaya pemasaran untuk biaya plastik dengan rata-rata Rp 81,46/Kg dengan harga jual rata-rata sebesar Rp 23.000/Kg. hal ini dilakukan ketika petani menjual ikan lele kepada konsumen yang datang langsung ke lokasi budidaya.

Pada saluran II rata-rata biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul dalam pemasaran ikan lele meliputi: biaya transportasi Rp 12,33/Kg, biaya drum Rp 154,17/Kg, biaya jerigen Rp 15,42/Kg, dan biaya bongkar muat Rp 33,78/Kg dengan total biaya adalah Rp 217,70/Kg. selanjutnya biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer dalam proses pemasaran ikan lele yaitu: biaya resiko ikan mati Rp 466,67/Kg, biaya *box styrofoam* Rp 666,67/Kg, biaya timbangan Rp 283,33/Kg, biaya Pisau/parang Rp 250,00/Kg, dan biaya plastic sebesar Rp 156,67/Kg dengan total rata-rata biaya Rp 1.823,33/Kg.

Total biaya rata-rata yang dikeluarkan pada saluran I yaitu sebesar Rp 81,46/Kg, sedangkan total biaya rata-rata yang dikeluarkan pada saluran II yaitu sebesar Rp 1.823,33/Kg.

5.3.3.2. Margin Pemasaran

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

Pada saluran II diketahui margin pemasaran di tingkat pedagang pengumpul sebesar Rp 1.000,/Kg dan ditingkat Pedagang Pengecer sebesar Rp 3.000,00/Kg dan total margin pada saluran II sebesar Rp 4.000,00/Kg. untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 14.

Tabel 12. Biaya Pemasaran, Margin, Profit Margin, *Farmer Share's*, dan Efisiensi Pemasaran Ikan Lele Pada Saluran Pemasaran I dan II.

No	Uraian	Saluran I		Saluran II	
		Biaya (Rp/Kg)	Share (%)	Biaya (Rp/Kg)	Share (%)
A	Petani (Produsen)				
	Harga Jual	23.000,00	100,00	20.000,00	83,33
	Biaya Pemasaran				
	a. Biaya Plastik	81,46			
	Total Biaya Pemasaran	81,46			
	Profit Margin	81,46			
	Margin Pemasaran	0,00	0,00		
	Harga Konsumen	23.000,00			
B	Pedagang Pengumpul				
	Harga Beli			20.000,00	
	Biaya Pemasaran				
	a. Biaya Transportasi			12,33	
	b. Biaya Drum			154,17	
	c. Biaya Jerigen			15,42	
	d. Biaya Bongkar Muat			33,78	
	Total Biaya Pemasaran			215,70	
	Profit Margin			784,30	
	Margin Pemasaran			1.000,00	4,17
	Harga Jual			21.000,00	
C	Pedagang Pengecer				
	Harga Beli			21.000,00	
	Biaya Pemasaran				
	a. Biaya Risiko Ikan Mati			466,67	
	b. Biaya <i>Box Styrofoam</i>			666,67	
	c. Biaya Timbangan			283,33	
	d. Biaya Pisau/Parang			250,00	
	e. Biaya Plastik			156,67	
	Total Biaya Pemasaran			1.823,33	
	Profit Margin			1.176,67	
	Margin Pemasaran			3.000,00	12,50
D	Harga Konsumen			24.000,00	
E	Total Biaya Operasional Pemasaran	81,46		2.039,04	
F	Efisiensi Pemasaran		0,35		8,50

5.3.3.3. Profit Margin

Selisih harga yang diterima oleh produsen dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen setelah dikurangi dengan biaya pemasaran disebut keuntungan pemasaran

Pada saluran pemasaran I diketahui profit margin atau selisih sebesar Rp 81,46/Kg, sedangkan pada saluran II pada tingkat pedagang pengumpul Rp 784,30/Kg dan pada tingkat pedagang pengecer sebesar Rp 1.176,67/Kg.

5.3.3.4. Farmer Share's

Farmer share's merupakan persentase bagian yang diperoleh petani ikan dari harga yang berlaku pditingkat pedagang. Besar kecilnya *Farmer share's* ditentukan oleh panjangnya salura pemasaran dan besarnya harga jual yang berlaku ditingkat pedagang

Pada pemasaran ikan lele kolam bundar, bagian yang diterima petani (*Farmer share's*) pada saluran pemasaran I sebesar 100,00% sedangkan pada saluran pemasaran II sebesar 83,33%. Dari hasil analisis menunjukkan bahwa bagian yang diterima petani ikan (*Farmer share's*) pada saluran I jauh lebih besar dibandingkan dengan saluran II. Hal ini disebabkan karena panjangnya rantai pemasaran yang dilalui pada saluran II sehingga mengakibatkan bagian yang diterima oleh petani ikan lebih rendah. Untuk lebih jelas mengenai *Farmer share's* dapat dilihat pada Tabel 14.

5.3.3.5. Efisiensi Pemasaran.

Untuk menghitung efisiensi pemasaran secara tepat pada 2 (dua) saluran pemasaran dalam penelitian ini digunakan rumus Soekartawi (2002) yaitu:

semakin rendah rasio total biaya dengan total biaya maka semakin efisiensi sistem pemasarannya.

Pada tabel 12 terlihat bahwa saluran pemasara ikan lele kolam bundar yang memiliki nilai efisiensi terkecil adalah saluran I yakni sebesar 0,35% dan saluran yang mmiliki nili efisiensi tertinggi yakni saluran pemasaran II yakni sebesar 8,50%. Berdasarkan hal tersebut maka dapatb dikatakan bahwa saluran pemasaran yang paling efisien adalah saluran pemasaran I. hal ini disebabkan karena biaya pemasaran yang dikeluarkan leh saluran pemasaran I lebih kecil sedangkan keuntungan yang diterima oleh lembaga pemasaran saluran I lebih besar dibandingkan saluran pemasaran II.

Efisiensi pemasaran juga dapat ditinjau dari meratanya keuntungan yang diterima oleh setiap badan atau lembaga pemasaran sesuai dengan perbandingan biaya yang dikeluarkan. Keuntungan yang diterima oleh lembaga pemasaran sesuai dengan proporsi masing-masing maka saluran tersebut dapat dikatakan efisien dalam pemasaran.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Kesimpulan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Umur petani di daerah penelitian tergolong dalam usia produktif dengan rata-rata 43,8 tahun, umur pedagang pengumpul rata-rata 34 tahun sedangkan umur pedagang pengecer rata-rata 36 tahun. Ini menunjukkan bahwa petani dan pedagang berada pada usia yang produktif. Tingkat pendidikan petani rata-rata selama 7,8 tahun (SMP), pedagang pengumpul rata-rata 12 tahun (SMA) dan pedagang pengecer rata-rata 9 tahun (SMP). Lama usahatani perani ikan rata-rata 3,4 tahun, pedagang pengumpul rata-rata 2 tahun dan pedagang pengecer rata-rata 4 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata tingkat pendidikan petani dan pedagang masih rendah. Tanggungan keluarga petani ikan rata-rata sebanyak 4 jiwa, tanggungan keluarga pedagang pengumpul rata-rata 3 jiwa dan tanggungan keluarga pedagang pengecer rata-rata 4 jiwa. Profil usahatani meliputi permodalan, skala usaha, bentuk usaha dan manajemen. Modal awal yang digunakan petani untuk melakukan usahatani rata-rata sebesar Rp 5.000.000,00 dengan skala usaha termasuk kedalam kategori usaha rumahan karena tenaga kerja yang digunakan ≤ 6 orang dan bentuk usaha berupa kelompok tani Kampung Pangkalan Makmur yang berada dibawah naungan Dinas Peternakan, Perikanan dan Kelautan Kabupaten Siak dan menerapkan sistem manajemen atau pengelolaan sesuai dengan tori.
2. Teknologi budidaya ikan lele kolam bundar pada kelompok tani Jaya Mandiri di Kampung Pangkalan Makmur sudah sesuai dengan teknis yang dilakukan namun pemberian pakan masih belum tepat dan untuk jenis probiotik yang

digunakan untuk ikan lele kolam bundar masih sering berganti merek dagang. Penggunaan faktor produksi berupa pakan menggunakan tiga jenis pakan yaitu pelet PF 1000, pelet 782 dan pakan olahan dengan rata-rata total pemakaian sebanyak 1.576 kg/periode produksi dengan alokasi penggunaan rata-rata pelet PF 1000 80kg/periode produksi, Pelet 781 96kg/ periode produksi dan pakan olahan sebanyak 1.400kg/ periode produksi dengan rata-rata volume kolam 5,62m³ dan total rata-rata volume kolam 22,48m³. Penggunaan tenaga kerja rata-rata sebesar 14,375 (HOK). Biaya yang dikeluarkan dalam usahatani ikan lele diperlukan rata-rata sebesar Rp 11.256.806,67/ periode produksi, dengan keuntungan sebesar Rp 13.769.193,33/ periode produksi. Biaya terbesar dalam usahatani adalah biaya pakan olahan yaitu sebesar Rp 4.900.000,00/ periode produksi dengan nilai RCR yang diperoleh 2,22, artinya dengan mengeluarkan biaya sebesar Rp 1,00 maka akan mendapatkan keuntungan sebesar 2,22.

3. Lembaga dan saluran pemasaran ikan lele kolam bundar melalui dua saluran pemasaran yaitu saluran I dari petani langsung ke konsumen dan saluran II dari petani ke pedagang pengumpul-pengecer-konsumen akhir. Sedangkan fungsi pemasaran yaitu fungsi pertukaran meliputi penjualan dan pembelian, fungsi pengadaan fisik meliputi penyimpanan dan pengangkutan, dan fungsi pelancar yang meliputi permodalan, penanggulangan resiko, standarisasi dan grading serta informasi pasar. Saluran pemasaran yang dilalui antara lain:
 - a. Pada saluran I total biaya yang digunakan yaitu sebesar Rp 81,46/Kg dan pada saluran II Rp 2.854,04/Kg.

- b. Total margin pada saluran II Rp 4.000,00/Kg. Profit margin pada saluran I sebesar Rp 81,46/Kg sedangkan pada saluran II sebesar Rp 1.960,96/Kg
- c. Nilai efisiensi pemasaran pada saluran I adalah Rp 0,35 dan pada saluran II sebesar Rp 8,50. Dapat diketahui bahwa biaya pada saluran I lebih efisien dibandingkan dengan saluran II, karena biaya efisiensi saluran I lebih kecil dari pada saluran II.

6.2. Saran

1. Bagi petani di daerah penelitian, diharapkan pada saat pemberian pakan ikan dapat dilakukan secara optimal dan sesuai takaran. Pemberian pakan yang tidak sesuai takaran atau berlebihan dapat menyebabkan pakan tidak habis termakan dan jika di biarkan akan menimbulkan bau pada air terutama pakan yang berupa pelet, sedangkan jika pakan dinilai kurang di khawatirkan tingkat kanibalisme pada ikan lele akan meningkat.oleh karena itu diharapkan pemerintah setempat dapat memberikan pelatihan kepada petani agar dapat lebih baik dalam mengelola usahatannya secara baik dan benar. Panjangnya rantai pemasaran yang dilalui mengakibatkan rendahnya harga yang diterima oleh petani. Sebaiknya dalam pemasaran ikan lele kolam bundar menggunakan saluran pemasaran yang pendek sehingga dapat menurunkan biaya pemasaran dan petani dapat ikan hasil panen dengan harga yang lebih mahal.
2. Bagi pemerintah terkait diharapkan untuk dapat memberikan bantuan terkait permodalan dan wadah berupa pelatihan dalam rangka membantu pembangunan usahatani ikan lele kolam bundar.

3. Diharapkan dapat menjadi bahan kajian dan informasi yang bermanfaat bagi masyarakat umum dalam menambah wawasan dan pengetahuan.
4. Bagi peneliti sebagai sarana pembelajaran dimasa sekarang dan dimasa yang akan datang serta dapat mengaplikasikan ilmu yang didapatkan.



DAFTAR PUSTAKA

- Aiyushirota. 2009. Konsep Budidaya Udang Sistem Bakteri Heterotrof dengan Bioflocs. Dikutif dari www.aiyushirota.com diakses pada 9 maret 2020.
- Alqur'an Al Karim. dan Terjemahnya, Departemen Agama RI, Semarang : PT. Karya Toha. 1996
- Avnimelech. Y., 1999, *Carbon/Nitrogen Ratio as A Element In Aquaculture System, Aquaculture* 176 : 227-235.
- Badan Pusat Statistik. 2015. Tingkat Konsumsi Ikan per Kapita Penduduk, Pekanbaru.
- Badan Pusat Statistik. 2018. Riau Dalam Angka 2018. Pekanbaru.
- Badan Pusat Statistik. 2018. Siak Dalam Angka 2018, Siak
- Dani Apriono ,Eva Dolorosa, Imelda (2012). Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran Ikan Lele di Desa Rasau Jaya 1 Kecamatan Rasau Jaya Kabupaten Kubu Raya. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, Volume 1, Nomor 3, Desember 2012
- Departemen Kelautan dan Perikanan.2011. Statistik Perikanan Indonesia. Jakarta.
- Departemen Pendidikan Nasional. 2003. Undang-undang RI No.20 tahun 2003.Tentang Sistem Pendidikan Nasional. Jakarta.
- Departemen Pertanian. 2007. Pedoman Peraturan Menteri Pertanian Nomor: 273 /Kpts/OT.160 /4/2007 Tentang Pedoman Pembinaan Kelembagaan Petani. Republik Indonesia. Deptan. Jakarta
- Diana Haryanti, Emmy Sri Mahreda, Rina Mustika (2015). Analisis Efisiensi Pemasaran Ikan Patin (*Pangasius Sp*) di Cindai Alus Kabupaten Banjar Provinsi Kalimantan Selatan. *Jurnal Perikanan* Volume 5 Nomor 9, Juni 2015, hal.47-50
- Direktorat Bina Gizi Masyarakat dan Puslitbang Depkes RI, 1991
- Gunawan, S. 2009. Kiat Sukses Budidaya Lele Di Lahan Sempit. Agro Media. Jakarta
- Hanafiah, A .M dan Saefudin, 1986. Tataniaga Hasil Perikanan.. UI Press, Jakarta
- Hammond dan Dahl. 2001. Pemasaran dan Analisis Harga. Terjemahan Salemba Empat, Jakarta
- Hernanto, F. 1991. Ilmu Usahatani. PT. Penebar Swadaya, Jakarta.

- Istiyanti, Eni. 2010. "Efisiensi Pemasaran Cabai Merah Keriting di Kecamatan Ngemplak Kabupaten Sleman". *Mapeta*, 12(2): 116-124.
- Kantor Deputi Menegristek Bidang Pendayagunaan dan Pemasyarakatan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi, 2000. *Budidaya Ikan Lele (Clarias)*, Jakarta
- Kantor Penghulu Kampung Pangkalan Makmur. 2019
- Kasmir dan Jakfar. 2007. *Studi Kelayakan Bisnis Edisi-2*. Kencana Prenada Media Group. Jakarta
- Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia, 2011. Jakarta
- Kirpatrick dan Dahlquist. 2011. *Efisiensi Pemasaran dan Aplikasinya*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Kotler, Amstrong (2004). *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Erlangga, Jakarta.
- Kotler, P. 2007. *Manajemen Pemasaran*. PT. Prenhalindo. Jakarta.
- Kurniati, SA. 2017. *Strategi Pengembangan Usaha Ikan Nila Di Kabupaten Kuantan Singingi Propinsi Riau*. *Jurnal Agribisnis Vol 19 Hal 13-25*.
- Liana, L. 2015. *Analisis Usaha Budidaya Perikanan Air Tawar di Kabupaten Kampar Provinsi Riau*. *Jurnal Dinamika Pertanian*. Vol 30 (1) : 1-8
- Liana L, Bahri S, Tibrani. 2014. *Analisis Kelayakan Usaha Budidaya Ikan Lemak Dalam Keramba Di Desa Tanjung Belit Air Tiris Kecamatan Kampar Kabupaten Kampar*. *Jurnal Dinamika Pertanian*. Vol 30 (53-60).
- Listyawan Ardi Nugraha. (2011). *Pengaruh Modal Usaha, Tingkat Pendidikan, dan Sikap Kewirausahaan terhadap Pendapatan Usaha Pengusaha Industri Kerajinan Perak Di Desa Sodo Kecamatan Paliyan Kabupaten Gunung Kidul*. Skripsi: Universitas Negeri Yogyakarta.
- Mahyuddin, K. 2008. *Panduan Lengkap Agrobisnis Lele*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Mardikanto, Totok. (1993). *Penyuluhan Pembangunan Pertanian*. Sebelas Maret. Surakarta: University Press.
- Marzuki, 2005. *Metodologi Riset Panduan Penelitian Bidang Bisnis dan Sosial*, Edisi Kedua, Ekosiana, Yogyakarta.
- Murtidjo, B, A. 2005. *Beberapa Metode Pembenihan Ikan Air Tawar*. Kanisius. Yogyakarta.
- Moehar, 2001. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES. Jakarta.

- Mosher, A. T. 1986. Menggerakkan dan Membangun Pertanian. CV. Jasa Guna. Jakarta.
- Mubyarto. 1989. Pengantar Ilmu Pertanian. PL3 ES. Jakarta.
- Mubyarto. 2000. Pengantar Ekonomi Pertanian. LP3ES: Jakarta
- Mulyadi, 2005. Akuntansi Biaya, Edisi Kelima, Cetakan Ketujuh, Akademi Manajemen Perusahaan. YKPN, Yogyakarta.
- Najiyati, S. 2007. Memelihara Lele Dumbo di Kolam Taman. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Nichoolson, W. 2002. Mikroekonomi Intermedite dan Aplikasinya. Edisi Kedelapan. Alih Bahasa oleh IGN Bayu Mahendra. Erlangga, Jakarta.
- Rahayu, R. 2012. Analisis Usaha Budidaya Dan Pemasaran Ikan Lele di Kecamatan Sabak Auh Kabupaten Siak. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Islam Riau, Pekanbaru. (Tidak dipublikasikan).
- Rahardjo, M.F. dan Muniarti. 1984. Anatomi Beberapa Jenis Ikan Ekonomis Penting Di Indonesia. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Institut Pertanian Bogor.
- Rahim. A dan Diah Retno Dwi Hastuti. 2007. Ekonomika Pertanian. Peneber Swadaya, Depok.
- Rahim dan Hastuti. 2005. Ekonomika Pertanian. Pustaka, Jakarta
- Rusherlistyani, Dwi Sudaryati, Suchyo Heriningsih. (2017). Budidaya Lele Dengan Sistem Kolam Bioflok Lppm Upn Vy. Yogyakarta.
- Saanin. 1984. Taksonomi dan Kunci Identifikasi Ikan Volume I dan II. Bina Rupa Aksara. Jakarta.
- Saanin, H. 1986. Taksonomi dan Kunci Identifikasi Ikan. Bina Cipta. Jakarta.
- Sadono, Sukirno. 2006. Ekonomi Pembangunan: Proses, Masalah, dan Dasar Kebijakan. Jakarta: Prenada Media Group
- Shinta, A. 2011. Ilmu Usahatani. Universitas Brawijaya Press, Malang.
- Soekartawi, 1995. Ilmu Usahatani dan Penelitian Untuk Perkembangan Petani Kecil. Jakarta : UI-Press.
- Soekartawi, 2000. Pengantar Agroindustri. Rajagrafindo Pustaka, Jakarta.
- Soekartawi, 2002. Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian, Teori Dan Aplikasinya. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

- Soekartawi, 2006. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Soemarso. 2004. Akuntansi Suatu Pengantar. Salemb, Empat, Jakarta.
- Soetpomo G., 1997, Kekalahan Manusia Petani, Kanisius :Yogayakarta.
- Sofyansori, 1993.Karakteristik dan Profil Petani. Ui Press, Jakarta.
- Sugiyono. 2011. Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif dan RKD. CV. Alfabeta, Jakarta.
- Suyanto, S.R. 2006. Budidaya Ikan Lele. Jakarta : Penebar Swadaya. Schneider, O., V. Sereti, M.A.M. Machiels, E. H. Eding, and J.A.J. Verreth. 2006. *The potential of producing heterotrophic bacteria biomass on aquaculture waste. Water Research*, 40: 2684-2694.
- Syahrial, T. 2017. Analisis Usaha Budidaya Ikan Lele (*Clarias sp*) Dalam Kolam di Kecamatan Minas Kabupaten Siak Provinsi Riau. 4 (1) : 1-15
- Suprpto, Samtafsir SL, (2013), . Bioflok-165 Rahasia Sukses Teknologi Budidaya Lele, Depok (ID): AGRO 165.
- Suratiyah, K. 2008. Ilmu Usahatani. Penebaran Swadaya, Jakarta.
- Syahputra, 1992. Karakteristik Petani. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Tohir, A, Kaslan. 2001. Seuntai Pengetahuan Usahatani Indonesia. Rineka Cipta. Jakarta
- Undang-Undang N. 14 Tahun 1969. Tentang Ketentuan Pokok Ketenagakerjaan.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dan Undang-Undang Republik Indonesia Nomer 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syari'ah.
- Utomo. 1992. Pembangunan dan Alih Fungsi Lahan. Lampung: Universitas Lampung.
- Warsana. 2007. Analisis Efisiensi Dn Keuntungan Usahatani Jagung (Studi Kasus Di Kecamatan Randu Blatun Kabupaten Blora) [Tesis]. Magister Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan Universitas Diponegoro. Semarang.
- Yulinda, E. 2012. Analisis Finansial Usaha Pembenihan Ikan Lele Dumbo (*Clarias gariepinus*) di Kelurahan Lembah Sari Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru Provinsi Riau. *Jurnal Perikanan dan Kelautan*, April 2012, Volume 17 Nomor 1 : 38 – 55.