



**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN
STRATEGI PENGEMBANGAN
USAHA BUDIDAYA IKAN LELE
DI KECAMATAN SIDOREJO KOTA SALATIGA**

SKRIPSI

**Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
pada Universitas Negeri Semarang**

Oleh
Kasan Lathoif
7450406556

**JURUSAN EKONOMI PEMBANGUNAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
2011**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi ini telah disetujui oleh pembimbing untuk diajukan ke Sidang
Panitia Ujian Skripsi pada:

Hari :

Tanggal :

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Etty Soesilowati, M.Si
NIP. 196304181989012001

Drs. H. Muhsin, M.Si
NIP. 195411011980031002

Mengetahui,
Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan

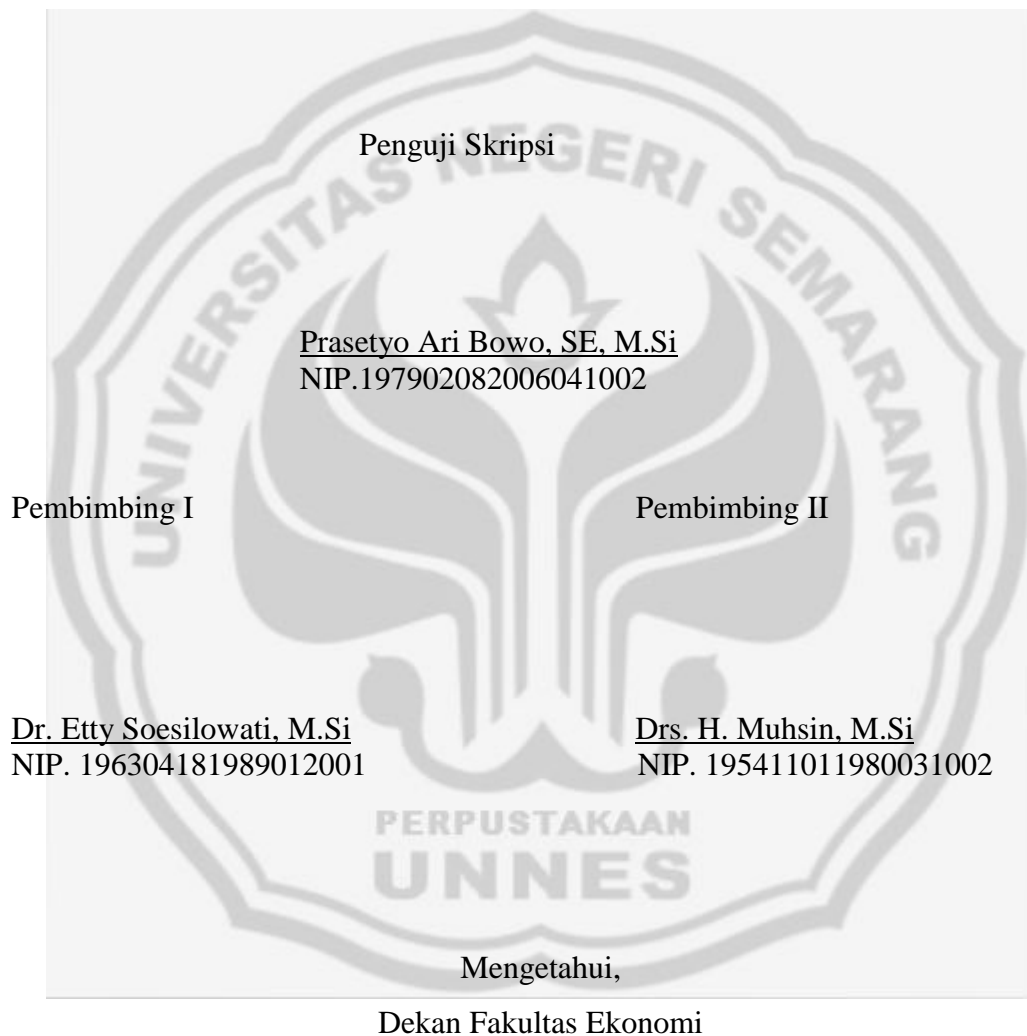
Dr. Hj. Sucihatiningsih DWP, M.Si
NIP. 1968120919970200

PENGESAHAN KELULUSAN

Skripsi ini telah dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Skripsi
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang pada :

Hari :

Tanggal :



Drs. S. Martono, M.Si
NIP. 196603081989011001

PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa yang tertulis di dalam skripsi ini adalah benar-benar hasil karya saya sendiri, bukan jiplakan dari karya tulis orang lain, baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat atau temuan orang lain yang terdapat dalam skripsi ini dikutip atau dirujuk berdasarkan kode etik ilmiah. Apabila di kemudian hari terbukti skripsi ini adalah hasil jiplakan dari karya tulis orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Semarang, Oktober 2011

Kasan Lathoif

NIM. 7450406556



MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

1. Barang siapa merintis jalan mencari ilmu Allah SWT, akan memudahkan baginya jalan ke surga. (HR. Muslim)
2. Jangan pernah putus asa dalam menghadapi rintangan hidup ini, karena sesungguhnya kesulitan beserta dengan kemudahan. (QS. Al Insiroh : ayat 5-6)
3. Sesungguhnya kebenaran itu datangya dari Allah SWT, maka janganlah kamu menjadi golongan yang ragu – ragu. (QS. Al Baqarah : 147)

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan karya ini untuk orang-orang yang menyayangi, mendukung, dan memotivasiku:

1. Bapak dan Ibu tercinta yang tidak pernah putus memberikan kasih sayang, dukungan, dan doa

2. Teman-teman seperjuangan EP 2006

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT, atas rahmat dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang disusun untuk memenuhi salah satu syarat akademis untuk memperoleh gelar Sarjana Pendidikan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang.

Dalam penulisan skripsi ini penulis telah banyak menerima bimbingan, dorongan, dan bantuan dari berbagai pihak, maka pada kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. Sudijono Sastroatmodjo, M.Si, Rektor Universitas Negeri Semarang, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menempuh studi dengan segala kebijaksanaanya.
2. Drs. Martono, M.Si, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang, yang dengan kebijakannya sehingga penulis dapat menyelesaikan studi dengan baik.
3. Dr. Hj. Sucihatningsih DWP, M.Si, Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang, yang telah memberikan ijin penelitian dalam penyusunan skripsi ini.
4. Dr. Ety Soesilowati, M.Si Dosen Pembimbing I, yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Drs. H. Muhsin, M.Si Dosen Pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.

6. Prasetyo Ari Bowo, SE, M.Si, selaku penguji utama yang telah mengoreksi skripsi ini hingga mendekati kebenaran.
7. Kepala Dinas Pertanian dan Perikanan Kota Salatiga yang telah memberikan ijin penelitian dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Warga petani ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga yang bersedia diwawancara dalam penelitian skripsi ini.
9. Sahabat dan teman-temanku, terima kasih untuk bantuan dan motivasinya.
10. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu dalam penyusunan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa masih sangat jauh dari sempurna. Oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak senantiasa penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini.

Semoga segala amal baik dari semua pihak, mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT, amin.

Semarang, Oktober 2011

Penulis

SARI

Lathoif, Kasan. 2011. “ *Analisis Kelayakan Usaha Dan Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele Di Kecamatan Sidorejo Kota*”. Skripsi. Jurusan Ekonomi Pembangunan. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Semarang. Pembimbing I Dr. Ety Soesilowati, M.Si, Pembimbing II Drs. H. Muhsin, M.Si.

Kata Kunci : Budidaya ikan lele, Kelayakan Usaha dan Strategi pengembangan

Usaha Budidaya Ikan Lele di Kecamatan Sidorejo masih menghadapi berbagai permasalahan seperti permodalan, pemasaran, akses informasi pasar dan sebagainya. Dengan berbagai permasalahan dan kelemahan itu usaha Budidaya Ikan Lele di Kecamatan Sidorejo dapat mengalami resiko kegagalan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kelayakan finansial dan strategi pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga.

Populasi dalam penelitian ini adalah unit-unit usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga yang berjumlah 20 unit usaha. Variabel penelitian adalah modal, tenaga kerja, produksi, dan pemasaran. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode angket, metode interview, dan metode dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif, analisis kelayakan finansial dan analisis SWOT.

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

Kesimpulan yang dapat ditarik adalah bahwa usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga layak dilakukan. Saran yang dapat diberikan adalah bagi usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo, kualitas produksi ikan lele dan promosi produksi ikan lele perlu ditingkatkan agar pasar dapat lebih diperluas dan semakin banyak konsumen yang terjangkau. Pemerintah harus tetap memberi dukungan bagi usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo agar dapat terus berjalan dan lebih berkembang sehingga dapat memberi kontribusi yang besar bagi perekonomian di Kecamatan Sidorejo. Caranya antara lain dengan pemberian bantuan baik modal, maupun pelatihan-pelatihan untuk meningkatkan kualitas produksi ikan lele.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN KELULUSAN	iii
PERNYATAAN.....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
SARI.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
BAB II LANDASAN TEORI	7
2.1 Pembangunan Ekonomi Daerah.....	7
2.2 Pengembangan Sektor Potensial	9
2.3 Pengertian Usaha Tani	10
2.4 Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan dalam Usahatani.....	12
2.5 Studi Kelayakan.....	18
2.6 Strategi Pengembangan.....	21
2.7 Penelitian Terdahulu	25
2.7 Kerangka Berfikir.....	26
BAB III METODE PENELITIAN	30
3.1 Populasi Penelitian	30
3.2 Variabel Penelitian.....	31
3.3 Metode Pengumpulan Data.....	34
3.4 Metode Analisis Data.....	35
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	43

4.1 Hasil Penelitian	43
4.2 Pembahasan.....	64
BAB V PENUTUP	68
5.1 Simpulan	68
5.2 Saran	70

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara agraris yang sebagian besar wilayahnya terdiri dari lahan pertanian dan sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai petani. Sektor pertanian terus dituntut berperan dalam perekonomian nasional melalui pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB), perolehan devisa, penyediaan pangan dan bahan baku industri, pengentasan kemiskinan, penyediaan lapangan pekerjaan dan peningkatan pendapatan masyarakat.

Untuk mengimbangi semakin pesatnya laju pertumbuhan penduduk Indonesia, maka usaha pertanian yang maju perlu digalakkan di seluruh kawasan pertanian Indonesia. Dalam upaya membangun pertanian Indonesia agar kualitas dan kuantitas produk pertanian dapat ditingkatkan maka diperlukan peran pemerintah dalam hal kebijakan diversifikasi, intensifikasi, dan rehabilitasi lahan pertanian yang ada guna pencapaian pemerataan swasembada pangan.

Kebijkansanaan pemerintah guna meningkatkan produktivitas pertanian juga didukung oleh Panca Usaha Tani yaitu (1) Penggunaan bibit unggul, (2) Pemupukan, (3) Pemberantasan hama dan penyakit (4) Pengairan, (5) Perbaikan sarana pertanian.

Sektor pertanian merupakan komponen utama pembangunan ekonomi nasional yang tidak saja mampu memberikan kontribusi keluaran yang besar bagi perekonomian, tetapi juga mampu memberikan kontribusi yang besar dalam penyerapan tenaga kerja. Begitu pula dengan perekonomian di Kota Salatiga.

Dalam pembudidayaan ikan lele para petani ikan lele di Kota Salatiga setiap tahun mendapat penyuluhan dari Dinas Pertanian Kota Salatiga. Di Kota Salatiga terdapat berbagai jenis pertanian dan mempunyai tingkat perkembangan dan karakteristik permasalahan yang berbeda.

Berdasarkan data terjadi peningkatan petani ikan lele seperti terlihat pada tabel berikut :

Tabel 1.2
Banyaknya Petani Ikan Lele
Di Kota Salatiga Tahun 2008 sampai dengan 2010

Tahun	Petani ikan lele (orang)	Persentase (%)
2008	31	23
2009	47	34
2010	59	43
Jumlah	137	100

Sumber: Dinas Pertanian Kota Salatiga, diolah.

Petani ikan lele di Kota Salatiga secara keseluruhan meningkat, petani ikan lele dari tahun 2008– 2010 selalu meningkat yaitu pada tahun 2008 – 2009 petani ikan lele 31 orang menjadi 47 orang atau meningkat 11 %. Sedangkan tahun 2009 - 2010 petani ikan lele 47 orang menjadi 59 orang atau meningkat 9 %. Peningkatan itu diharapkan akan menjadi pemicu tumbuhnya jumlah petani ikan lele sampai dengan tahun 2011.

Petani ikan lele di Kota Salatiga tersebar di berbagai wilayah kecamatan seperti Kecamatan Sidorejo, Kecamatan Salatiga, Kecamatan Tingkir, Kecamatan Sidomukti dan Kecamatan Argomulyo. Di antara petani ikan lele yang ada di Kota Salatiga, yang cukup menonjol adalah petani ikan lele yang terletak di Kecamatan Sidorejo dan Kecamatan Tingkir. Karena di Sidorejo merupakan wilayah yang paling luas lahan kolamnya dan mampu memproduksi hasil panen yang paling tinggi.

Tabel 1.2
Perkembangan Luas dan Produksi Budidaya Ikan Lele
di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga, Tahun 2008 – 2010

Tahun	Kolam Lele	
	Luas (m ²)	Produksi (kg)
2008	12.318	36.092
2009	14.169	94.650
2010	14.217	117.646

Sumber: Dinas Pertanian Kota Salatiga, diolah.

Di Kecamatan Sidorejo, pada tahun 2008 - 2010 lahan untuk budidaya ikan lele seluas 14.217 m² yang mampu memproduksi ikan sebesar 117.646 kg. Hal ini menunjukkan bahwa petani ikan di Kecamatan Sidorejo memiliki potensi yang besar untuk menjadi salah satu petani ikan lele unggulan di Kota Salatiga.

Berdasarkan data diatas Dinas Pertanian Kota Salatiga di ketahui bahwa salah satu sektor pertanian yang mendapat perhatian dari pemerintah Kota Salatiga adalah pertanian ikan lele. Hal ini dikarenakan petani ikan lele memiliki potensi untuk lebih berkembang. Pada tahun 2010 besaran

produksi ikan lele di Kota Salatiga mencapai 117.646 kg atau yang paling besar produksinya dari tahun 2008 – 2010

Masalah yang dihadapi kebanyakan petani ikan lele yaitu permodalan, pemasaran, akses informasi pasar dan sebagainya. Dengan berbagai permasalahan dan kelemahan itu petani ikan lele di Kecamatan Sidorejo dapat mengalami resiko kegagalan. Kegagalan tersebut dapat disebabkan kesalahan perencanaan, kesalahan dalam menaksir pasar, dan sebagainya.

Berdasarkan uraian di atas maka analisa kelayakan perlu kiranya dilakukan guna mengeliminir besarnya resiko yang akan ditanggung para petani ikan lele di Kecamatan Sidorejo. Selain itu perlu dikaji strategi pengembangan yang tepat untuk dapat meningkatkan usaha petani ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penelitian ini mengambil judul **“Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Budidaya Ikan Lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga”**.

1.2 Permasalahan

Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana profil budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga ?
2. Bagaimana strategi pengembangan budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga ?

3. Apakah budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga layak dilakukan ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui profil budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga.
2. Untuk mengetahui strategi pengembangan budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga.
3. Untuk mengetahui Kelayakan usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga.

1.4 Kegunaan Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis
 - a. Penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan dan pengetahuan khususnya mengenai petani ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga.
 - b. Sebagai bahan acuan bagi penelitian sejenis dalam usaha pengembangan lebih lanjut.

2. Manfaat Praktis

- a. Sebagai tambahan informasi dan bahan kajian tentang pengembangan budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga.
- b. Sebagai bahan masukan bagi para pembuat kebijakan yang berhubungan dengan pembangunan Kota Salatiga khususnya dalam pengembangan budidaya ikan lele.



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pembangunan Ekonomi Daerah

Pembangunan ekonomi daerah adalah suatu proses dimana pemerintah daerah dan masyarakatnya mengelola sumber daya – sumber daya yang ada dan membentuk suatu pola kemitraan antara pemerintah daerah dengan sektor swasta untuk menciptakan suatu lapangan kerja baru dan merangsang perkembangan kegiatan ekonomi (pertumbuhan ekonomi) dalam wilayah tersebut (Arsyad,1999:108).

Pembangunan ekonomi daerah mencakup pembentukan institusi-institusi baru, pembangunan industri-industri alternatif, perbaikan kapasitas tenaga kerja yang ada untuk menghasilkan produk dan jasa yang lebih baik, identifikasi pasar-pasar baru, alih ilmu pengetahuan dan pengembangan perusahaan-perusahaan.

Secara umum tujuan pembangunan ekonomi daerah adalah sebagai berikut: Pertama, mengembangkan lapangan kerja bagi penduduk yang ada sekarang. Kedua, mencapai ekonomi daerah. Ketiga, mengembangkan basis ekonomi dan kesempatan kerja yang beragam.

Dalam pelaksanaan pembangunan ekonomi daerah, perlu adanya strategi pengembangan ekonomi daerah yang baik dan terarah agar mencapai tujuan dan sasaran yang diinginkan. Keberhasilan dalam

pertumbuhan ekonomi sendiri erat kaitannya dengan strategi pembangunan ekonomi.

Ada berbagai macam strategi pembangunan yang dapat dipelajari (Adisasmita,2005:205). Strategi pembangunan seimbang diartikan sebagai strategi pembangunan berbagai sektor secara berbarengan yang menekankan pembangunan serentak dari semua sektor yang saling berkaitan. Sedangkan strategi pembangunan tidak seimbang adalah strategi yang menekankan pembangunan pada satu sektor yang menjadi sektor pemimpin, diharapkan sektor pemimpin akan merangsang pertumbuhan yang lainnya.

Selain itu terdapat strategi pembangunan yang berorientasi ke dalam dan ke luar. Strategi pembangunan ke dalam ditujukan untuk lebih memaksimalkan sektor-sektor dalam wilayah sehingga mampu memproduksi sendiri tanpa mendatangkan dari wilayah luar. Strategi pembangunan ke luar yaitu bahwa perdagangan atau hubungan dengan wilayah lain akan memberi keuntungan karena merupakan motor penggerak pertumbuhan.

Menurut Arsyad (1999), strategi pembangunan daerah dapat dikelompokkan menjadi empat kelompok, yaitu :

1. Strategi Pengembangan Fisik atau Lokalitas

Dilakukan dengan program perbaikan kondisi fisik atau lokalitas daerah untuk kepentingan pembangunan industri dan perdagangan. Tujuannya untuk menciptakan identitas daerah atau kota, memperbaiki basis pesona (*amenity base*) atau kualitas hidup masyarakat dan memperbaiki dunia usaha daerah.

2. Strategi Pengembangan Dunia Usaha

Pengembangan dunia usaha merupakan komponen penting dalam perencanaan pembangunan ekonomi daerah karena daya tarik, kreasi atau daya perekonomian daerah yang sehat.

3. Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan aspek yang paling penting dalam proses pembangunan ekonomi.

4. Strategi Pengembangan Ekonomi Masyarakat

Kegiatan pengembangan masyarakat ini merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mengembangkan suatu kelompok masyarakat itu di suatu daerah atau dikenal dengan kegiatan pemberdayaan masyarakat. Tujuan kegiatan ini adalah untuk menciptakan manfaat sosial, misalnya melalui penciptaan proyek-proyek padat karya untuk memenuhi kebutuhan hidup atau memperoleh keuntungan dari usahanya.

2.2 Pengembangan Sektor Potensial

Kegiatan pertama yang dilakukan dalam perencanaan pembangunan daerah adalah mengadakan tinjauan keadaan, permasalahan dan potensi-potensi pembangunan. Dari potensi-potensi yang ada, sektor potensial yang dimiliki daerah harus dikembangkan seoptimal mungkin.

Sektor potensial adalah sektor yang mempunyai potensi besar dalam suatu wilayah tertentu dan diutamakan dalam pembangunan daerah tersebut. Penetapan sektor unggulan berkaitan dengan jumlah kontribusi sektor tersebut terhadap PDB. Semakin besar jumlah kontribusinya maka sektor tersebut merupakan bagian dari sektor yang diutamakan.

Strategi pengembangan sektor adalah cara yang ditempuh setiap unggulan yang bertujuan untuk memperluas atau meningkatkan kemampuan sektor dalam memberikan kontribusinya terhadap pembentukan PDRB.

Sistem atau cara-cara ini disusun berdasarkan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki sektor atau daerah tersebut.

Menurut Suparmoko (2001:100), dalam mempersiapkan strategi ada langkah-langkah yang dapat ditempuh :

1. Mengidentifikasi sektor-sektor yang mempunyai potensi untuk dikembangkan dengan memperhatikan kekuatan dan kelemahan masing-masing sektor.
2. Mengidentifikasi sektor-sektor yang potensi rendah untuk dikembangkan dan mencari faktor penyebabnya.
3. Mengidentifikasi sumber daya yang siap digunakan untuk mendukung pengembangan.
4. Dengan menggunakan pembobotan terhadap variabel kekuatan dan kelemahan maka akan ditemukan potensi yang menjadi unggulan dan patut dikembangkan.
5. Menentukan strategi untuk pengembangan sektor yang dapat menarik sektor lain untuk tumbuh sehingga perekonomian dapat berkembang.

2.3 Pengertian Usahatani

Usahatani adalah ilmu yang mempelajari tentang cara petani mengelola input atau faktor-faktor produksi (tanah, tenaga kerja, teknologi, pupuk, benih, dan pestisida) dengan efektif, efisien, dan kontinu untuk menghasilkan produksi yang tinggi sehingga pendapatan usahataniya meningkat (Abd. Rahim dan Diah Retno Dwi Hastuti, 2007:158). Adapun pengertian usahatani lainnya dapat dilihat dari masing-masing pendapat sebagai berikut. Usahatani menurut Vink (1949) dalam Prasetya (1996:5) adalah ilmu yang mempelajari norma-norma yang dapat dipergunakan untuk mengatur usahatani sedemikian rupa sehingga dapat diperoleh pendapatan setinggi-tingginya.

Sementara menurut Daniel dalam Prasetya (1996:5) dalam bukunya *Farm Planning and Management*, Usahatani adalah ilmu yang mempelajari cara-cara petani untuk mengkombinasikan dan mengoperasikan berbagai faktor-faktor produksi (tanah, tenaga kerja, modal, dan manajemen) serta bagaimana petani memilih jenis dan besarnya cabang usahatani berupa tanaman atau ternak yang dapat memberikan pendapatan yang sebesar-

besarnya cabang usahatani berupa tanaman atau ternak yang dapat memberikan pendapatan yang sebesar-besarnya dan secara kontinyu.

Menurut Efferson (1959) dalam Prasetya (1996:6) dalam bukunya *Principles of Farm Management*, usahatani adalah ilmu yang mempelajari cara-cara pengorganisasian dan pengopersaian di unit usahatani dipandang dari sudut efisiensi dan pendapatan yang kontinyu.

Menurut Hadisaputro dalam Prasetya (1996:7), ilmu usahatani merupakan ilmu yang mempelajari tentang cara mengorganisasikan dan mengkoordinasikan penggunaan faktor-faktor produksi seefektif dan seefisien mungkin sehingga produksi pertanian menghasilkan pendapatan keluarga petani yang lebih besar.

Menurut Soekartawi (2002:1), ilmu usahatani biasa diartikan sebagai ilmu yang mempelajari bagaimana seseorang mengalokasikan sumberdaya yang ada secara efektif dan efisien untuk tujuan memperoleh keuntungan yang tinggi pada waktu tertentu. Dikatakan efektif bila petani dapat mengalokasikan sumberdaya yang mereka miliki (yang dikuasai) sebaik-baiknya, dan dikatakan efisien bila pemanfaatan sumberdaya tersebut menghasilkan keluaran (output).

Ditinjau dari segi pembangunan hal terpenting mengenai usahatani adalah dalam usahatani hendaknya senantiasa berubah, baik dalam ukuran maupun dalam susunannya, untuk memanfaatkan periode usahatani yang senantiasa berkembang secara lebih efisien.

2.4 Faktor yang mempengaruhi pendapatan dalam Usahatani

Dalam usahatani, pendapatan diperoleh melalui suatu proses yang cukup panjang dan penuh resiko. Panjangnya waktu yang dibutuhkan tidak sama tergantung pada jenis komoditas yang diusahakan. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dalam usahatani yaitu sebagai berikut:

a. Modal

Modal atau kapital mengandung banyak arti, tergantung pada penggunaannya. Dalam arti sehari-hari, modal sama artinya dengan harta kekayaan seseorang, yaitu semua harta berupa uang, tabungan, tanah, rumah, mobil, dan lain sebagainya yang dimiliki. Modal tersebut dapat mendatangkan penghasilan bagi si pemilik modal, tergantung pada usahanya dan penggunaan modalnya. Dalam ilmu ekonomi juga banyak definisi tentang modal. Menurut Von Bohm Bawerk, arti modal atau kapital adalah segala jenis barang yang dihasilkan dan dimiliki masyarakat, disebut kekayaan masyarakat. Sebagian kekayaan itu digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan sebagian lagi digunakan untuk memproduksi barang-barang baru dan inilah yang disebut modal masyarakat atau modal sosial.

Modal adalah faktor terpenting dalam pertanian khususnya terkait bahan produksi dan biaya tenaga kerja. Dengan kata lain, keberadaan modal sangat menentukan tingkat atau macam teknologi yang diterapkan. Kekurangan modal bisa menyebabkan kurangnya masukan yang diberikan pada proses pertanian sehingga menimbulkan resiko kegagalan atau rendahnya hasil yang akan diterima (Moehar Daniel, 2004:21).

Dalam usahatani modal dapat dibedakan menjadi dua, yaitu :

a. Modal tetap, meliputi: tanah dan bangunan. Modal tetap dapat diartikan sebagai modal yang tidak habis pada satu periode produksi. Jenis modal ini memerlukan pemeliharaan agar dapat dimanfaatkan dalam jangka waktu yang lama. Jenis modal ini mengalami penyusutan.

b. Modal bergerak, meliputi: alat-alat pertanian, uang tunai, piutang di bank, bahan-bahan pertanian (pupuk, bibit, obat-obatan), tanaman, dan ternak. Berdasarkan sumbernya, modal dapat dibedakan menjadi: milik sendiri, pinjaman atau kredit, hadiah, wasian, dari usaha lain dan kontrak.

Modal merupakan salah satu faktor penting dalam memulai atau mengembangkan suatu kegiatan usaha, terutama bagi golongan ekonomi lemah termasuk para petani. Mereka sering mengalami persoalan dalam hal permodalan. Para petani pada umumnya memiliki modal sendiri yang relatif kecil, sehingga upaya mengatasi kekurangan modal petani umumnya memanfaatkan modal pinjaman (kredit). Baik kredit itu berasal dari pemerintah, bank, lembaga pegadaian, koperasi, tetangga, dan saudara.

Sebenarnya kredit mempunyai arti sebagai suatu transaksi antara dua pihak, pihak pertama disebut sebagai kreditor (yang menyediakan sumber-sumber ekonomi berupa uang, barang atau jasa) dan pihak kedua disebut debitor (pengutang), dengan perjanjian bahwa pihak pengutang akan membayar kembali utang tersebut pada waktu yang kadang-kadang ditambahkan dengan persyaratan tertentu seperti denda keterlambatan, bunga dan lain sebagainya.

Dalam usaha pertanian dikenal beberapa macam kredit yang pernah diluncurkan pemerintah dengan tujuan membantu pengadaan modal petani supaya upaya peningkatan produksi dapat dicapai. Disamping itu, diantara petani dengan petani, petani dengan pedagang, dan petani dengan rentenir juga terjadi kredit yang sifatnya tidak resmi, seperti kredit yang dikucurkan pemerintah.

Selanjutnya karena peningkatan produksi tidak juga bisa dipercepat dan dipacu peningkatannya, maka tahun 1984/1985, kredit kembali dikucurkan yang diberi nama KUT (Kredit Usaha Tani). Kredit ini disalurkan melalui KUD terpilih dan Kupedes (Kredit Umum Pedesaan) melalui BRI. KUD dibentuk pemerintah dan pengurusnya dipilih oleh para anggota dengan campur tangan (dibantu pengelolaanya) petugas lapangan, namun akhirnya juga mengalami kemacetan seperti kredit Bimnas.

Jadi berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa modal adalah barang atau uang yang bersama-sama faktor produksi lainnya menghasilkan barang-barang baru yaitu hasil pertanian (Mubyarto, 1989: 106). Dengan adanya modal ini diharapkan petani akan dapat mengoptimalkan proses produksi sehingga akan memperoleh hasil yang meningkat.

b. Tenaga Kerja

Tenaga kerja (*man power*) yaitu penduduk dalam usia kerja, yaitu yang berumur antara 15-64 tahun, merupakan penduduk potensial yang dapat bekerja untuk memproduksi barang atau jasa, dan disebut angkatan kerja (*labor force*) adalah penduduk yang bekerja dan mereka yang tidak bekerja, tetapi siap untuk bekerja atau sedang mencari kerja.

Tenaga kerja adalah suatu alat kekuatan fisik dan otak manusia, yang tidak dapat dipisahkan dari manusia dan ditujukan pada usaha produksi. Setiap usaha pertanian yang akan dilaksanakan pasti memerlukan tenaga kerja. Oleh karena itu dalam analisa ketenagakerjaan dibidang pertanian, penggunaan tenaga kerja dinyatakan oleh besarnya curahan tenaga kerja yang dipakai adalah besarnya tenaga kerja efektif yang dipakai. Skala usaha akan mempengaruhi besar kecilnya berapa tenaga kerja yang dibutuhkan dan pula menentukan macam tenaga kerja yang bagaimana diperlukan (Soekartawi, 1993:26).

Dalam usahatani sebagian besar tenaga kerja berasal dari keluarga petani sendiri. Tenaga kerja yang berasal dari keluarga petani merupakan sumbangan keluarga pada produksi pertanian secara keseluruhan dan tidak pernah dinilai dalam uang meskipun tenaganya dicurahkan di hampir seluruh proses pertanian. Bila dari keluarga sendiri belum mencukupi barulah petani menggunakan tenaga kerja dari luar dan biasanya sudah dibayar dengan sistem upah sesuai dengan jam kerjanya. Jenis tenaga kerja dalam kegiatan usahatani meliputi :

- 1) Tenaga kerja manusia, dapat berupa tenaga kerja laki-laki, perempuan maupun anak-anak. Tenaga kerja ini dapat pula berasal dari dalam keluarga atau berasal dari luar keluarga. Tenaga kerja dari luar keluarga dapat diperoleh melalui cara mengupah, sambatan atau arisan tenaga kerja.
- 2) Tenaga kerja ternak
- 3) Tenaga kerja mekanik/mesin.

Tenaga kerja dalam pertanian adalah pencurahan tenaga kerja dalam proses pertanian yang ditujukan untuk menghasilkan produksi pertanian.

Pencurahan tenaga kerja usahatani dimaksudkan agar proses produksi dapat berjalan maka pada tiap tahapan kegiatan usahatani diperlukan masukan tenaga kerja yang sepadan. Dengan adanya masukan tenaga kerja yang sepadan diharapkan proses produksi akan berjalan lebih optimal sehingga produksi pertanian meningkat.

c. Produksi

Hasil yaitu keluaran (output) yang diperoleh dari pengelolaan input produksi (sarana produksi atau biasa disebut masukan) dari suatu usaha tani (Daniel, 2004). Hasil produksi merupakan jumlah keluaran (output) yang dapat diperoleh dari proses produksi. Produksi secara teknis adalah suatu proses pendayagunaan sumber-sumber yang tersedia dengan harapan akan mendapatkan hasil yang lebih dari segala perse yang telah dilakukan.

Pada dasarnya hasil produksi ditujukan untuk memenuhi kebutuhan manusia. Kebutuhan yang semakin bertambah perlu diimbangi dengan peningkatan atau perluasan produksi, baik jumlah maupun mutunya. Usaha untuk meningkatkan jumlah dan mutu hasil produksi dapat dilakukan melalui beberapa cara berikut ini :

- a. Ekstensifikasi yaitu menambah ataupun memperluas faktor-faktor produksi.
- b. Intensifikasi yaitu memperbesar kemampuan memproduksi tiap-tiap faktor produksi, tanpa menambah jumlah faktor produksi.
- c. Diversifikasi yaitu cara memperluas usaha dengan menambah jenis produksi.
- d. Spesialisasi yaitu spesialisasi atau pengadaaan pembagian kerja yaitu masing-masing orang, golongan dan daerah menghasilkan barang-barang yang sesuai

dengan lapangan, bakat, keadaan daerah, iklim dan kesuburan tanah. Dengan adanya pembagian kerja, hasil kerja dapat diperluas sebagai barang-barang yang dihasilkan juga meningkat dan kualitas hasil kerja akan lebih baik.

- e. Menambah Prasarana Produksi yaitu membuat/menambah prasarana produksi seperti saluran atau bendungan untuk pengairan, jalan dan jembatan untuk memperlancar pengangkutan bahan-bahan baku dan perdagangan
- f. Memberi Proteksi yaitu memberikan proteksi yaitu melindungi industri dalam negeri, misalnya dengan mengenakan pajak impor, pembatasan atau larangan terhadap masuknya barang-barang tertentu yang industri dalam negeri sudah dapat menghasilkan sendiri dalam jumlah yang mencukupi.

Didalam produksi pertanian, faktor produksi memang menentukan besar kecilnya produksi yang akan diperoleh petani. Untuk menghasilkan produksi (output) yang optimal maka penggunaan faktor produksi tersebut dapat digabungkan. Dalam praktek, selain dipengaruhi oleh faktor-faktor produksi diatas, faktor-faktor produksi yang mempengaruhi produksi ini dibedakan atas dua kelompok (Soekartawi, 1991:48):

- a. Faktor biologis, seperti lahan pertanian dengan macam dan tingkat kesuburannya, bibit, varietas, pupuk, obat-obatan, gulma dan lain sebagainya.
- b. Faktor sosial ekonomi, seperti biaya produksi, harga tenaga kerja, tingkat pendidikan, tingkat pendapatan, resiko dan ketidakpastian, kelembagaan, tersedianya kredit dan sebagainya.

Berdasarkan pengertian produksi-produksi yang telah disebutkan diatas, disini peneliti menyimpulkan bahwa yang dimaksud hasil produksi dalam penelitian ini adalah hasil panen ikan lele yang didapat selama jangka waktu tertentu.

2.5 Studi Kelayakan

Suatu usaha dalam pelaksanaannya pada umumnya memerlukan dana yang cukup besar untuk keberlangsungan dan keberlanjutan usahanya. Baik itu untuk proses produksi maupun investasi. Namun banyak usaha yang setelah dijalankan sekian lama ternyata tidak menguntungkan. Kegagalan tersebut dapat disebabkan kesalahan perencanaan, kesalahan dalam menaksir pasar, kesalahan dalam memperkirakan kontinuitas bahan baku, dan sebagainya. Untuk itulah studi kelayakan suatu usaha menjadi sangat penting.

Yang dimaksud dengan studi kelayakan bisnis atau sering pula disebut dengan studi kelayakan proyek adalah suatu penelitian tentang layak atau tidaknya suatu proyek bisnis yang biasanya merupakan proyek investasi itu dilaksanakan. Maksud layak (atau tidak layak) di sini adalah prakiraan bahwa proyek akan dapat (atau tidak dapat) menghasilkan keuntungan yang layak bila telah dioperasionalkan (Umar, 1999 : 7). Sedangkan menurut Suwarsono dan Suad Husnan (1994 : 4), yang dimaksud dengan studi kelayakan proyek adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek (biasanya merupakan proyek investasi) dilaksanakan dengan berhasil.

Analisis yang dilakukan dalam studi kelayakan bisnis mencakup banyak faktor yang dikerjakan secara menyeluruh, meliputi aspek – aspek teknik dan

teknologi, pasar dan pemasaran, manajemen, hukum, lingkungan dan keuangan (Umar, 1999 : 7).

Paling tidak ada lima tujuan mengapa perlu adanya studi kelayakan bisnis sebelum usaha dilakukan (Kasmir dan Jakfar, 2006:20) yaitu:

a. Menghindari Resiko Kerugian.

Untuk mengatasi resiko kerugian di masa yang akan datang ada semacam kondisi kepastian. Kondisi ini ada yang dapat diramalkan akan terjadi atau memang dengan sendirinya terjadi tanpa dapat diramalkan. Dalam hal ini fungsi studi kelayakan adalah untuk meminimalkan resiko yang tidak kita inginkan, baik resiko yang dapat kita kendalikan maupun yang tidak kita inginkan, baik resiko yang dapat kita kendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.

b. Memudahkan Perencanaan.

Perencanaan akan lebih mudah jika kita sudah dapat meramalkan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang, maka akan mempermudah kita dalam melakukan perencanaan dan hal-hal apa saja yang perlu direncanakan.

c. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan.

Dengan adanya berbagai rencana yang sudah disusun akan sangat memudahkan pelaksanaan pekerjaan. Para pelaksana yang mengerjakan bisnis tersebut telah memiliki pedoman yang harus diikuti. Pedoman tersebut telah tersusun secara sistematis, sehingga usaha yang dilaksanakan dapat tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah tersusun.

d. Memudahkan pengawasan.

Dengan telah dilaksanakannya suatu usaha sesuai dengan rencana yang sudah disusun, maka akan memudahkan kita untuk melakukan pengawasan terhadap jalanya usaha. Pengawasan ini perlu dilakukan agar tidak melenceng dari rencana yang telah disusun.

e. Memudahkan pengendalian.

Apabila dalam pelaksanaan pekerjaan telah dilakukan pengawasan, maka jika terjadi penyimpang akan mudah terdeteksi, sehingga dapat dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah untuk mengendalikan pelaksanaan agar tidak melenceng dari rel yang sesungguhnya, sehingga pada akhirnya tujuan perusahaan akan tercapai.

Studi kelayakan ini akan memakan biaya tetapi biaya tersebut relatif kecil bila dibandingkan dengan resiko kegagalan suatu usaha yang menyangkut investasi dalam jumlah besar, ada pula sebab lain yang mengakibatkan suatu usaha ternyata kemudian menjadi tidak menguntungkan atau gagal. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam studi kelayakan :

a. Ruang lingkup usaha.

b. Cara kegiatan usaha.

c. Evaluasi terhadap aspek-aspek yang menentukan berhasilnya suatu usaha.

d. Hasil kegiatan usaha tersebut, serta biaya yang harus ditanggung untuk memperoleh hasil tersebut.

- e. Akibat-akibat yang bermanfaat maupun yang tidak dari adanya usaha tersebut.

Analisis kelayakan merupakan studi yang bertujuan untuk menilai apakah suatu kegiatan yang dijalankan tersebut layak atau tidak layak dijalankan dilihat dari aspek finansial atau keuangan. Analisis finansial lebih memusatkan penilaian usaha dari sudut pandang investor dan pemilik usaha sehingga dapat dikatakan analisis finansial berorientasi pada profit atau mencari laba atau keuntungan. Sasaran utama dari analisis finansial adalah menemukan dan berusaha untuk mewujudkan besarnya penerimaan usaha.

2.6 Strategi Pengembangan

2.6.1 Pengertian Strategi

Dalam bukunya, Rangkuti (2006:56) mengutip definisi strategi menurut beberapa pakar strategi yaitu:

- a. Skinner (1978) strategi merupakan filosofi yang berkaitan dengan alat untuk mencapai tujuan. Selain itu,
- b. Hayes dan Wheel Wright (1978) strategi mengandung arti semua kegiatan yang ada dalam lingkup perusahaan, termasuk di dalamnya pengalokasian semua sumber daya yang dimiliki perusahaan.
- c. Hill (1989) strategi merupakan suatu cara yang berkaitan dengan kegiatan manufaktur dan pemasaran, semuanya bertujuan untuk mengembangkan *perspektif korporat* melalui *agragesi*.

2.6.2 Konsep Strategi

Menurut Rangkuti (2006:4) konsep – konsep strategi adalah :

a. *Distinctive Competence*

Distinctive Competence merupakan tindakan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat melakukan kegiatan lebih baik dibandingkan pesaingnya. *Distinctive competence* menjelaskan kemampuan spesifik suatu organisasi. Menurut Day dan Wensley (1998). Identifikasi *Distinctive competence* dalam organisasi meliputi :

1. Keahlian tenaga kerja
2. Kemampuan sumber daya

Duadengan faktor tersebut menyebabkan perusahaan ini dapat lebih unggul dibandingkan dengan persaingan. Keahlian sumberdaya manusia yang tinggi muncul dari kemampuan membentuk fungsi khusus yang lebih efektif dibandingkan dengan pesaing.

Dengan memiliki kemampuan melakukan riset pemasaran lebih baik, perusahaan dapat mengetahui secara tepat semua keinginan konsumen sehingga dapat mebyusun strategi-strategi pemasaran yang lebih baik dibandingka pesaingnya. Semua kekuatan tersebut dapat diciptakan melalui penggunaan seluruh potensi sumber daya yang dimiliki suatu usaha tersebut.

b. *Competitive Advantage*

Kegiatan spesifik yang dikembangkan oleh suatu yang dilakukan agar lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya. Keunggulan pesaing disebabkan oleh pilihan strategi yang dilakukan perusahaan untuk merebut peluang pasar. Menurut Porter, ada tiga strategi yang dapat dilakukan perusahaan untuk dapat memperoleh keunggulan bersaing yaitu :

1. *Cost Leadership.*
2. *Differenciasi.*
3. *Fokus.*

Perusahaan dapat memperoleh keunggulan bersaing yang lebih tinggi dibandingkan dengan pesaing jika dia dapat memberikan harga jual yang lebih murah daripada harga yang diberikan oleh pesaingnya dengan nilai / kualitas produk yang sama. Harga jual yang lebih rendah dapat dicapai perusahaan tersebut karena dia memanfaatkan skala ekonomis, efisiensi produksi, penggunaan teknologi, kemudahan akses dengan bahan baku, dan sebagainya.

Perusahaan juga dapat melakukan strategi diferensiasi dengan menciptakan persepsi terhadap nilai tertentu pada konsumennya misalnya, persepsi terhadap keunggulan kinerja produk, inovasi produk, pelayanan yang lebih baik dan brand image yang lebih unggul. Selain itu, strategi fokus juga dapat diterapkan untuk

memperoleh keunggulan bersaing sesuai dengan segmentasi dan pasar sasaran yang diharapkan.

2.6.3 Tipe - Tipe Strategi

Menurut Rangkuti (2006:7) strategi dapat dikelompokkan menjadi :

a. Strategi Manajemen

Strategi manajemen meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro, misalnya strategi pengembangan produk, strategi penerapan harga, strategi akuisisi dan strategi pengembangan pasar, strategi mengenai keuangan, dan sebagainya.

b. Strategi Investasi

Strategi ini merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi, misalnya apakah perusahaan ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali divisi baru atau strategi divestasi dan sebagainya.

c. Strategi Bisnis

Strategi bisnis ini sering juga disebut strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi produksi atau operasional, strategi distribusi, strategi organisasi, dan strategi-strategi yang berhubungan dengan keuangan.

2.7 Penelitian Terdahulu

2.6.1 Analisis Kelayakan Usaha Pembenuhan Ikan Lele di Kecamatan Sawit Kabupaten Boyolali. (Budi Raharjo)

Dalam penelitiannya Budi Raharjo menggunakan tiga variabel, masing-masing modal, produksi, dan tenaga kerja.

Dari hasil perhitungan diketahui bahwa Net Present Value dari usaha pembenuhan ika lele di Kecamatan Sawit Kabupaten Boyolali adalah sebesar NPV Rp 31.776.985, IRR 23,50%, Net B/C 1,20. Oleh karena nilai NPV lebih besar daripada nol, maka usaha pembenuhan ika lele di Kecamatan Sawit Kabupaten Boyolali layak dilakukan.

Dari hasil perhitungan diketahui bahwa nilai BCR adalah 1,20. Nilai BCR tersebut berarti bahwa nilai manfaat yang diperoleh dalam usaha ini adalah sebesar 1,20 kali lipat dari nilai biaya yang dikeluarkan pada tingkat bunga sebesar 12%. Karena nilai BCR lebih besar daripada satu maka usaha pembenuhan ika lele di Kecamatan Sawit Kabupaten Boyolali layak dilakukan.

Dari hasil perhitungan diketahui bahwa nilai IRR sebesar 23,50 %. Karena nilai ini lebih besar daripada tingkat bunga bank sebesar 12 % maka dapat disimpulkan bahwa usaha usaha pembenuhan ika lele di Kecamatan Sawit Kabupaten Boyolali layak dilakukan.

2.8 Kerangka Berpikir

Memperjelas jalannya penelitian yang akan dilaksanakan, perlu disusun kerangka pemikiran mengenai konsepsi tahap-tahap penelitiannya secara teoritis.

Kerangka pemikiran teoritis dibuat berupa skema sederhana yang menggambarkan secara singkat proses pemecahan masalah yang dikemukakan dalam penelitian. Skema sederhana yang dibuat diharapkan memberi gambaran mengenai jalannya penelitian secara keseluruhan yang dapat diketahui secara jelas dan terarah. Kerangka pemikiran teoritis dapat dijelaskan sebagai berikut :

a. *Net Present Value* (NPV)

Net Present Value (NPV) dari suatu proyek merupakan nilai sekarang (*Present Value*) dari selisih antara *Benefit* (manfaat) dengan *Cost* (biaya) pada *Discount Rate* tertentu. *Net Present Value* (NPV) menunjukkan kelebihan *benefit* (manfaat) dibandingkan dengan *Cost* (biaya).

Jika *Present Value* benefitnya lebih besar dari *present value* biaya, berarti proyek tersebut layak atau menguntungkan. Dengan perkataan lain, apabila $NPV > 0$ berarti proyek tersebut menguntungkan. Sebaliknya jika $NPV < 0$ berarti proyek tersebut tidak layak diusahakan.

Cara perhitungan NPV adalah sebagai berikut :

$$NPV = \sum_{t=0}^{t=n} (NetBenefit)(DF)$$

Keterangan :

DF = Discount Factor

i = Tingkat bunga yang berlaku

n = Lamanya periode waktu

(Abdul Choliq, 1999 : 33)

b. *Benefit Cost Ratio* (BCR)

Suatu proyek dikatakan memiliki keuntungan ekonomis, layak dilaksanakan, apabila nilai $BCR_{(i)}$ lebih besar daripada satu. Jika nilai $BCR_{(i)}$ lebih kecil daripada satu, maka proyek akan mendatangkan kerugian ekonomis apabila dilaksanakan (Gasperzs, 2002 :145).

Kriteria rasio manfaat-biaya *Benefit Cost Ratio* (BCR) untuk menganalisis investasi usaha yang memiliki umur ekonomis t ($t = 1, 2, 3, \dots, n$) tahun dilakukan berdasarkan formula berikut :

$$BCR_{(i)} = \frac{\sum PF_t(B_t)}{\sum PF_t(C_t)}$$

Di sini $t = 0, 1, 2, \dots, n$, sedangkan $PF_t = (1 + i)^{-t}$.

c. *Internal Rate of Return* (IRR)

IRR adalah tingkat diskon yang akan menyamakan nilai sekarang dari arus kas bersih dengan biaya awal proyek. Jika nilai sekarang dari arus kas bersih melebihi biaya awal proyek, kita menaikkan tingkat diskon dan mengulangi prosesnya. Sebaliknya, jika nilai sekarang arus kas bersih dari proyek lebih rendah dari biaya awalnya, kita menurunkan tingkat diskon.

Proses ini berlanjut sampai tingkat diskon yang ditemukan menyamakan nilai sekarang arus kas bersih dengan biaya awal proyek. Tingkat diskon yang ditemukan adalah tingkat pengembalian internal (IRR) dari proyek (Salvatore, 2005 : 277).

IRR didapatkan dengan menggunakan rumus interpolasi :

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \cdot (i_2 - i_1)$$

Di mana : i_1 = tingkat discount rate yang menghasilkan NPV₁

i_2 = tingkat discount rate yang menghasilkan NPV₂

d. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*treaths*). Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah analisis SWOT (Freddy Rangkuti, 2006:18)

Dari uraian di atas dapat digambarkan sebagai berikut :



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Populasi Penelitian

Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian (Suharsimi Arikunto, 2006:130). Pengertian menurut Sudjana (2002:161) populasi adalah totalitas semua nilai yang mungkin, baik hasil menghitung maupun pengukuran, kuantitatif ataupun kualitatif daripada karakteristik tertentu mengenai sekumpulan obyek yang lengkap dan jelas. Populasi dalam penelitian ini adalah unit-unit usaha budidaya ikan air tawar di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga yang berjumlah 20 unit usaha.

Tabel 3.1
Jumlah Petani Ikan Lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga

NO	Nama Petani	Alamat
1	Pardi	Ngablak
2	Sutikno	Ngablak
3	H. Rokhim	Ngablak
4	H. Mas'ud	Ngablak
5	Salim	Ngablak
6	Badrun	Ngablak
7	Sodikin	Pulutan
8	Parilan	Pulutan
9	Taslim	Pulutan
10	Mustofa	Pulutan
11	Maryoto	Pulutan
12	Arifin	Pulutan
13	Ilham	Blotongan
14	Roni	Blotongan
15	Muh Irham	Blotongan
16	Tarom	Bonorejo
17	Drs Zaenudin	Bonorejo
18	Munadji	Sinoman
19	H Duki	Sinoman
20	Rokhmat	Sinoman

Sumber : data primer, diolah

3.2 Variabel Penelitian

Variabel adalah obyek penelitian atau apa yang menjadi titik perhatian suatu penelitian (Suharsimi Arikunto, 2006: 118). Variabel merupakan gejala yang menjadi obyek penelitian atau apa yang menjadi perhatian dalam suatu penelitian. Adapun variabel dalam penelitian ini adalah:

1. Modal (M)

Modal dalam penelitian ini menggunakan indikator.

a. Biaya bahan produksi

Besaran nominal berupa uang (Rupiah) yang di pergunakan untuk pembelian bahan produksi dalam satu kali masa panen.

b. Biaya tenaga kerja

Besaran nominal berupa uang (Rupiah) yang di gunakan untuk pembiayaan tenaga kerja dalam satu kali masa panen.

2. Tenaga kerja (TK)

Tenaga Kerja dalam penelitian ini yaitu menggunakan Jumlah Tenaga Kerja yang digunakan per kegiatan dalam satu kali masa panen didasarkan pada satuan Hari. Orang Kerja dihitung dengan anggapan satu hari kerja dengan satuan ukur (jumlah Orang).

3. Hasil Produksi

Hasil produksi merupakan jumlah keluaran (output) yang dapat diperoleh dari proses produksi. Produksi secara teknis adalah suatu proses pendayagunaan sumber-sumber yang tersedia dengan harapan akan

mendapatkan hasil yang lebih dari segala pengorbanan yang telah diberikan.

a. Ekstensifikasi

Ekstensifikasi yaitu menambah ataupun memperluas faktor-faktor produksi.

b. Intensifikasi

Intensifikasi artinya memperbesar kemampuan memproduksi tiap-tiap faktor produksi, tanpa menambah jumlah faktor produksi.

c. Diversifikasi

Diversifikasi adalah cara memperluas usaha dengan menambah jenis produksi.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian metode pengumpulan data yang digunakan adalah:

a. Metode Wawancara

Interview yang sering juga disebut dengan atau kuesioner lisan, adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari terwawancara (Suharsimi Arikunto, 2006:155).

b. Metode Kuesioner (Angket)

Metode angket adalah metode pengumpulan data melalui daftar pertanyaan yang diisi responden dan ditetapkan skor nilai-nilainya pada tiap-tiap item pertanyaan. Atau kuesioner adalah sejumlah pertanyaan tertulis yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden dalam arti laporan

tentang pribadinya atau hal-hal yang ia ketahui (Suharsimi Arikunto, 2006: 151).

Dalam penelitian ini angket atau kuesioner digunakan sebagai metode utama untuk mengetahui pengaruh jumlah luas kolam, modal, dan tenaga kerja terhadap produksi ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga. Kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner pilihan ganda dimana setiap item soal disediakan 4 (empat) jawaban dengan skor masing-masing sebagai berikut:

- 1) Jawaban A dengan skor 4
- 2) Jawaban B dengan skor 3
- 3) Jawaban C dengan skor 2
- 4) Jawaban D dengan skor 1

c. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah suatu cara untuk memperoleh data atau informasi tentang hal-hal yang ada kaitannya dengan penelitian, dengan jalan melihat kembali sumber tertulis yang lalu baik berupa angka atau keterangan (Suharsimi Arikunto, 2006:158).

Metode dokumentasi ini digunakan untuk mengumpulkan data fisik dan kondisi wilayah di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga, seperti luas wilayah, batas wilayah, jumlah penduduk, dan matapecaharian penduduk.

3.4 Metode Analisis Data

Metode analisis data digunakan untuk mengolah data yang diperoleh setelah pengadaaan penelitian, sehingga akan didapat suatu kesimpulan tentang keadaan yang sebenarnya dari obyek yang diteliti.

Tabel 3.1
Tabel Analisis Data Penelitian

No.	Permasalahan	Metode	Analisis
1	Analisis kelayakan finansial budidaya ikan lele	Wawancara, Kuesioner	NPV, IRR, Net B/C Ratio
2	Strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele	Wawancara, Kuesioner	SWOT

Metode yang digunakan dalam menganalisis data pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

3.4.1 Analisis Kelayakan Finansial

a. *Net Present Value* (NPV)

Net Present Value (NPV) dari suatu proyek merupakan nilai sekarang (*Present Value*) dari selisih antara *Benefit* (manfaat) dengan *Cost* (biaya) pada *Discount Rate* tertentu. *Net Present Value* (NPV) menunjukkan kelebihan *benefit* (manfaat) dibandingkan dengan *Cost* (biaya).

Jika *Present Value* benefitnya lebih besar dari present value biaya, berarti proyek *tersebut* layak atau menguntungkan. Dengan perkataan lain, apabila $NPV > 0$ berarti proyek tersebut menguntungkan.

Sebaliknya jika $NPV < 0$ berarti proyek tersebut tidak layak diusahakan.

Cara perhitungan NPV adalah sebagai berikut :

$$NPV = \sum_{t=0}^{t=n} (NetBenefit)(DF)$$

Keterangan :

DF = Discount Factor

i = Tingkat bunga yang berlaku

n = Lamanya periode waktu

(Abdul Choliq, 1999 : 33)

b. *Benefit Cost Ratio (BCR)*

Kriteria rasio manfaat-biaya *Benefit Cost Ratio (BCR)* untuk menganalisis investasi usaha yang memiliki umur ekonomis t ($t = 1, 2, 3, \dots, n$) tahun dilakukan berdasarkan formula berikut :

$$BCR_{(i)} = \{ \sum PF_t (B_t) \} / \{ \sum PF_t (C_t) \}$$

Di sini $t = 0, 1, 2, \dots, n$, sedangkan $PF_t = (1 + i)^{-t}$.

Suatu proyek industri dikatakan memiliki keuntungan ekonomis, layak dilaksanakan, apabila nilai $BCR_{(i)}$ lebih besar daripada satu. Jika nilai $BCR_{(i)}$ lebih kecil daripada satu, maka proyek industri akan mendatangkan kerugian ekonomis apabila dilaksanakan (Gasperzs, 2002 :145).

c. *Internal Rate of Return (IRR)*

IRR adalah tingkat diskon yang akan menyamakan nilai sekarang dari arus kas bersih dengan biaya awal proyek. Jika nilai

sekarang dari arus kas bersih melebihi biaya awal usaha, kita menaikkan tingkat diskon dan mengulangi prosesnya. Sebaliknya, jika nilai sekarang arus kas bersih dari proyek lebih rendah dari biaya awalnya, kita menurunkan tingkat diskon. Proses ini berlanjut sampai tingkat diskon yang ditemukan menyamakan nilai sekarang arus kas bersih dengan biaya awal proyek. Tingkat diskon yang ditemukan adalah tingkat pengembalian internal (IRR) dari proyek (Salvatore, 2005 : 277).

IRR didapatkan dengan menggunakan rumus interpolasi :

$$\mathbf{IRR} = \mathbf{i_1} + \frac{\mathbf{NPV_1}}{\mathbf{NPV_1 - NPV_2}} \cdot (\mathbf{i_2 - i_1})$$

Di mana : i_1 = tingkat discount rate yang menghasilkan NPV_1

i_2 = tingkat discount rate yang menghasilkan NPV_2

3.4.2 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*treaths*). Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah analisis SWOT (Freddy Rangkuti, 2006:18).

Tahap pertama dalam penyusunan analisis adalah tahap pengumpulan data. Pada tahap ini data dapat dibedakan menjadi dua, yaitu data eksternal dan data internal. Model yang digunakan dalam

tahap ini adalah Matrik Faktor Strategi Eksternal dan Matrik Faktor Strategi Internal.

3.4.2.1 Matrik Faktor Strategi Eksternal

Berikut ini adalah cara-cara penentuan Faktor Strategi Eksternal

(EFAS) :

1. Susunlah dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman).
2. Beri bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor –faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis.
2. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating 4, tetapi jika peluangnya kecil diberi rating 1). Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikannya. Misalnya, jika nilai ancamannya sangat besar, ratingnya adalah 1. Sebaliknya, jika nilai ancamannya sedikit ratingnya 4.

3. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*).
4. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
5. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh jumlah total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama (Rangkuti, 2006 : 22)

3.4.2.2 Matrik Faktor Strategi Internal

Tahapnya adalah :

1. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
2. Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,0).
3. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*),

berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan.

4. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3 untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).

5. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.

6. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh jumlah total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama (Rangkuti, 2006 : 24)

Setelah mengumpulkan informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan pengembangan perusahaan, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan informasi tersebut ke dalam rumusan strategi.

Alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang

dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.

Tabel 3.2
Matrik SWOT

IFAS	STRENGTHS (S) ▪ Tentukan 5 – 10 faktor-faktor kekuatan internal	WEAKNESSES (W) ▪ Tentukan 5 – 10 faktor-faktor kelemahan internal
EFAS		
OPPORTUNITIES (O) ▪ Tentukan 5 – 10 faktor peluang eksternal	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
TREATHS (T) ▪ Tentukan 5 – 10 faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Freddy Rangkuti, 2006:31

a. Strategi SO

Strategi ini dibuat dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Apabila di dalam kajian terlihat peluang-peluang yang tersedia ternyata juga memiliki posisi internal yang kuat, maka sektor tersebut dianggap memiliki keunggulan komparatif. Dua elemen sektor industri eksternal dan internal yang baik ini tidak boleh dilepaskan begitu saja, tetapi akan menjadi isu utama pengembangan. Meskipun demikian dalam proses pengkajiannya tidak boleh dilupakan adanya berbagai kendala dan ancaman perubahan, kondisi lingkungan yang terdapat di sekitarnya untuk digunakan sebagai usaha untuk mempertahankan keunggulan komparatif tersebut.

b. Strategi ST

Strategi ini mempertemukan interaksi antara ancaman atau tantangan dari luar yang diidentifikasi untuk memperlunak ancaman atau tantangan tersebut, dan sedapat mungkin merubahnya menjadi peluang bagi pengembangan selanjutnya. Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman.

c. Strategi WO

Kotak ini merupakan kajian yang menuntut adanya kepastian dari berbagai peluang dan kekurangan yang ada. Peluang yang besar di sini akan dihadapi oleh kurangnya kemampuan sektor untuk menangkapnya. Pertumbuhan harus dilakukan secara hati-hati untuk memilih dan menerima peluang tersebut. Khususnya dikaitkan dengan keterbatasan potensi kawasan. Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d. Strategi WT

Merupakan tempat menggali berbagai kelemahan yang akan dihadapi sektor industri kecil dalam pengembangannya. Hal ini dapat dilihat dari pertemuan antara ancaman dan tantangan dari luar dengan kelemahan yang terdapat di dalam kawasan. Strategi yang harus ditempuh adalah mengambil keputusan untuk mengendalikan kerugian yang akan dialami dengan sedikit membenahi sumber daya internal yang ada. Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan

berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

Hasil penelitian meliputi analisis kelayakan usaha dan strategi pengembangan budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga.

1. Profil Usaha Budidaya Ikan Lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga.

a. Lama Usaha

Usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo sudah ada cukup lama. Berdasarkan hasil wawancara di lapangan diketahui bahwa usaha budidaya ikan lele ini sudah ada sejak belasan bahkan puluhan tahun yang lalu. Kebanyakan para petani ikan memulai usahanya sendiri setelah sekian lama menjadi tenaga kerja pada usaha pembudidayaan ikan milik orang lain. Usaha ini semakin lama makin berkembang hingga menjadi salah satu jenis usaha yang paling banyak di Kecamatan Sidorejo.

Rata – rata responden telah menjalankan usahanya selama 6 – 11 tahun. Usaha yang paling lama telah berdiri selama 11 tahun atau sejak 1998, sedangkan usaha yang paling baru telah berdiri selama 6 tahun atau sejak 2005. Data tentang lama berdirinya usaha budidaya ika lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga selengkapnya ada di lampiran 1 halaman 67.

b. Modal Usaha

Seperti diketahui bahwa usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Salatiga rata-rata memiliki skala usaha yang kecil. Sehingga modal yang dibutuhkanpun tidak terlalu besar.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa rata-rata pemilik usaha ini menggunakan modal yang berasal dari mereka sendiri dan dari modal pinjaman untuk menjalankan usahanya. Sebanyak 19 unit usaha modalnya berasal dari pribadi dan pinjaman dan hanya 1 unit usaha yang asal modal seluruhnya dari pinjaman.

Besarnya modal pinjaman dan modal pribadi masing-masing usaha bervariasi. Modal pribadi yang dikeluarkan para pengusaha paling sedikit sebesar Rp 9.000.000,- dan paling banyak sebesar Rp 15.000.000,- dengan rata-rata modal pribadi secara keseluruhan budidaya ikan lele di kecamatan sidorejo adalah sebesar Rp 11.370.000

Nama Perusahaan	Pendapatan	Keuntungan
Pardi	Rp 33.100.000,00	Rp 12.900.000,00
Sutikno	Rp 29.800.000,00	Rp 13.600.000,00
H. Rokhim	Rp 42.400.000,00	Rp 20.200.000,00
H. Mas'ud	Rp 41.200.000,00	Rp 15.550.000,00
Salim	Rp 29.200.000,00	Rp 11.000.000,00
Badrun	Rp 28.500.000,00	Rp 11.100.000,00
Sodikin	Rp 32.300.000,00	Rp 13.650.000,00
Parilan	Rp 25.800.000,00	Rp 10.100.000,00
Taslim	Rp 43.900.000,00	Rp 18.100.000,00
Mustofa	Rp 27.400.000,00	Rp 10.150.000,00
Maryoto	Rp 28.500.000,00	Rp 13.550.000,00
Arifin	Rp 27.400.000,00	Rp 10.500.000,00
Ilham	Rp 36.000.000,00	Rp 17.050.000,00
Roni	Rp 30.300.000,00	Rp 12.900.000,00
Muh Irham	Rp 32.600.000,00	Rp 18.450.000,00
Tarom	Rp 39.500.000,00	Rp 15.600.000,00
Drs Zaenudin	Rp 26.400.000,00	Rp 11.750.000,00
Munadji	Rp 27.200.000,00	Rp 11.550.000,00
H. Duki	Rp 41.200.000,00	Rp 15.500.000,00
Rokhmat	Rp 31.200.000,00	Rp 12.550.000,00

Jumlah modal awal budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo paling sedikit sebesar Rp 11.500.000,- dan paling banyak sebesar Rp 20.000.000,- dengan rata-rata jumlah modal awal sebesar Rp 14.895.000,-. Data jumlah asal perolehan modal budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga selengkapnya ada di lampiran 2 halaman 68.

c. Tenaga Kerja

Usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo yang berjumlah 20 unit usaha, dapat menyerap tenaga kerja sebanyak 54 orang.

1) Jenis Kelamin

Adapun data yang diperoleh mengenai komposisi tenaga kerja usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo menurut jenis kelamin adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1
Distribusi Tenaga Kerja Usah Budidaya Ikan Lele
Menurut Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Laki-laki	54	100
2	Perempuan	0	0
	Total	54	100

Sumber : Data primer diolah

Tabel 4.1 menunjukkan bahwa dari 54 tenaga kerja yang terserap semuanya adalah tenaga kerja laki-laki. Di Kecamatan Sidorejo kaum perempuan lebih banyak bekerja di bidang lain seperti berdagang, bertani palawija atau hanya menjadi ibu rumah tangga.

2) Usia Tenaga Kerja

Usia adalah jumlah ulang tahun terakhir yang telah dilalui oleh seseorang. Adapun data yang diperoleh mengenai usia tenaga kerja yang bekerja pada usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo dapat kita lihat pada tabel berikut :

Tabel 4.2
Distribusi Tenaga Kerja Usaha Budidaya Ikan Lele
Menurut Usia

No	Usia	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	≤ 20 tahun	15	28
2	21 – 30 tahun	23	43
3	31 – 40 tahun	9	17
4	> 40 tahun	7	12
	Total	54	100

Sumber : Data primer diolah

Berdasarkan tabel di atas dapat kita lihat bahwa komposisi usia tenaga kerja pada usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo paling banyak pada kelompok umur 21-30 tahun yaitu sebesar 23 orang. Hal ini dikarenakan pada kelompok usia tersebut termasuk dalam golongan tenaga kerja yang masih produktif.

3) Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan yang dimaksud adalah pendidikan formal yang pernah ditempuh oleh tenaga kerja. Tingkat pendidikan tenaga kerja pada usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo dapat kita lihat pada tabel berikut :

Tabel 4.3
Distribusi Tenaga Kerja Usaha Budidaya Ikan lele
Menurut Tingkat Pendidikan

No	Tingkat pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Tidak Sekolah	13	24
2	SD	21	39
3	SMP	18	34
4	SMA	2	3
	Jumlah	54	100

Sumber : Data primer diolah

Tabel 4.3 menunjukkan bahwa tingkat pendidikan tenaga kerja pada budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo adalah Tidak sekolah sebanyak 13 orang (24%), SD sebanyak 21 orang (39%), SMP sebanyak 18 orang (34%) dan SMA sebanyak 2 orang (3%). Melihat data tersebut dapat kita lihat bahwa budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo ternyata mampu membuka lapangan pekerjaan bagi mereka yang memiliki tingkat pendidikan yang rendah. Hal ini disebabkan karena proses pembudidayaan ikan ini tidak membutuhkan tingkat pendidikan yang tinggi, namun perlu ketrampilan yang memadai sehingga tingkat pendidikan tidak menjadi prioritas utama

4) Status Tenaga Kerja

Status tenaga kerja dibedakan menjadi dua, yaitu tenaga kerja tetap dan tenaga kerja sambilan. Status tenaga kerja pada budidaya ikan lele di Kecamatan Suruh dapat kita lihat pada tabel berikut :

Tabel 4.4
 Status Tenaga Kerja Pada Budidaya Ikan Lele
 di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga

No	Tingkat pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Tenaga kerja tetap	31	57,4
2	Tenaga kerja sambilan	23	42,6
	Jumlah	54	100

Sumber : Data primer diolah

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa sejumlah 31 orang atau 57,6 % tenaga kerja berstatus tenaga kerja tetap pada usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo. Sedangkan 23 orang atau 42,6 % tenaga kerja merupakan tenaga kerja sambilan. Hal ini terjadi karena ada beberapa jenis pekerjaan yang membutuhkan tenaga tambahan.

5) Produktivitas Tenaga Kerja

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa dalam pembudidayaan ikan rata-rata tenaga kerja budidaya ikan lele tidak terikat jam kerja. Namun demikian secara kuantitas para pekerja di pembudidayaan ikan air tawar di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga dapat merawat ikan dengan baik dan dimasa panen mampu menghasilkan hasil panen yang memuaskan.

Dalam rangka peningkatkan kualitas dan produktivitas tenaga kerja, beberapa kali telah diadakan pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh Dinas Pertanian Kota Salatiga. Pelatihan tersebut berupa :

1. Pelatihan pemeliharaan dengan tujuan petani ikan lebih tau bagaimana cara pemeliharaan yang baik sehingga produksi ikan bisa lebih meningkat.
2. Pelatihan dalam pemasaran dengan tujuan petani ikan dapat lebih pengalaman bagaimana cara pemasaran yang baik dan petani ikan bisa mendapat keuntungan yang lebih banyak.

d. Produksi

Budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga memiliki produktivitas yang cukup tinggi. Rata – rata usaha budidaya ikan lele dapat memproduksi 5,49 ton dalam sekali panen (sekali panen rata-rata 3 bulan) selengkapnya ada dilampiran 3 halaman 69.

Produktivitas yang cukup tinggi tersebut antara lain dikarenakan bibit ikan yang kualitasnya baik mudah didapat. Sebab pemilihan bibit yang baik merupakan faktor yang sangat penting bagi proses pembudidayaan ikan lele. Tanpa adanya kemudahan mendapatkan bibit ikan yang baik proses pembudidayaan ikan akan terhambat.

Pemilihan benih mutlak penting, karena hanya dengan benih yang baik ikan akan hidup dan tumbuh dengan baik. Penebaran benih Sebelum benih ditebar perlu diadaptasikan, dengan tujuan agar benih ikan tidak dalam kondisi stres saat berada dalam kolam. Cara adaptasi ikan yang masih terbungkus dalam plastik yang masih tertutup rapat dimasukan kedalam kolam, biarkan sampai dinding plastik

mengembun. Ini tandanya air kolam dan air dalam plastik sudah sama suhunya, setelah itu dibuka plastiknya dan air dalam kolam masukkan sedikit demi sedikit kedalam plastik tempat benih sampai benih terlihat dalam kondisi baik.

Kualitas pakan sangat penting dalam budidaya ikan, karena hanya dengan pakan yang baik ikan dapat tumbuh dan berkembang sesuai dengan yang kita inginkan. Kualitas pakan yang baik adalah pakan yang mempunyai gizi yang seimbang baik protein, karbohidrat maupun lemak serta vitamin dan mineral. Karena ikan bersifat omnivora maka makanan yang diberikan bisa berupa daun-daunan maupun berupa pelet. Pakan diberikan 3-5 % berat badan (perkiraan jumlah total berat ikan yang dipelihara). Pemberian pakan dapat ditebar secara langsung.

e. Pemasaran

Jangkauan pemasaran dari hasil panen ikan di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga sudah cukup luas. Persentase daerah pemasaran produksi dari hasil budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo dapat kita lihat pada tabel berikut :

Tabel 4.5
Daerah Pemasaran Dari hasil Produksi Budidaya Ikan Lele
Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga

No	Daerah Pemasaran	Persentase (%)
1	Wilayah kecamatan Sidorejo	7,0
2	Wilayah Salatiga	20,0
3	Wilayah luar Salatiga	53,3
4	Wilayah luar Jawa Tengah	19,7
	Total	100

Sumber : Data primer diolah

Berdasarkan tabel di atas dapat kita lihat bahwa produksi ikan dari Kecamatan Sidorejo sebanyak 53,3% dipasarkan di luar daerah Kota Salatiga dan sebanyak 19,7% bahkan telah dipasarkan di luar Jawa Tengah. Di luar Propinsi Jawa Tengah, jangkauan pemasaran telah mencapai Yogyakarta. Sedangkan untuk luar Kota Salatiga, pemasarannya menyebar di kota-kota dan kabupaten-kabupaten di Jawa Tengah seperti Kota Semarang, Magelang, Ungaran, Ambarawa dan Boyolali.

Walaupun jangkauan pemasaran hasil produksi ikan sudah cukup luas, sebenarnya masih dapat lebih dikembangkan. Selain modal dan pemeliharaan, pemasaran juga merupakan salah satu kendala yang dihadapi para pengusaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo.

Kebanyakan pembudidaya ikan lele tidak melakukan promosi karena kurang mengetahui caranya. Keberadaan budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo lebih banyak diketahui dari mulut ke mulut. Dalam hal ini perlu perhatian lebih dari pemerintah untuk membantu pembudidaya ikan dalam melakukan promosi. Caranya antara lain dengan mengadakan pelatihan-pelatihan mengenai pemasaran

Selain itu pemasaran hasil produksi ikan Kecamatan Sidorejo juga mengalami kendala dalam hal persaingan dengan pembudidaya ikan lain baik di dalam Kota Salatiga seperti pembudidaya ikan dari Kecamatan tingkir, maupun pembudidaya ikan dari luar Kota Salatiga terutama pembudidaya ikan dari banyubiru (Ambarawa). Sebenarnya secara kualitas, hasil produksi ikan di Kecamatan Sidorejo dapat dikatakan baik. Hanya saja dalam harga jual ikan dari Kecamatan Sidorejo kalah bersaing dengan petani ikan dari wilayah lain. Sehingga untuk kualitas ikan yang sama, konsumen lebih memilih ikan dari wilayah lain yang harganya lebih murah.

2. Analisis Kelayakan Usaha

Suatu usaha dalam pelaksanaannya pada umumnya memerlukan dana yang cukup besar untuk keberlangsungan dan keberlanjutan usahanya. Baik itu untuk proses produksi maupun investasi. Namun banyak usaha yang setelah dijalankan sekian lama ternyata tidak menguntungkan.

Kegagalan tersebut dapat disebabkan kesalahan perencanaan, kesalahan dalam menaksir pasar, kesalahan dalam memperkirakan bibit ikan, dan sebagainya. Untuk itulah analisis kelayakan suatu usaha menjadi sangat penting.

Berdasarkan hasil penelitian pada budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga, dapat disusun analisis kelayakan usaha sebagai berikut:

a. Perhitungan *Net Present Value*

Net Present Value (NPV) merupakan nilai sekarang (*Present Value*) dari selisih antara *benefit* (manfaat) dengan *cost* (biaya) pada *Discount Rate* tertentu. *Net Present Value* (NPV) menunjukkan kelebihan *benefit* (manfaat) dibandingkan dengan *cost* (biaya).

Apabila $NPV > 0$ berarti proyek tersebut menguntungkan. Sebaliknya jika $NPV < 0$ berarti proyek tersebut tidak layak diusahakan.

No	Nama Pengusaha	NPV (12%)
1	Pardi	Rp 31.296.140,00
2	Sutikno	Rp 28.353.340,00
3	H. Rokhim	Rp 40.417.540,00
4	H. Mas'ud	Rp 38.909.455,00
5	Salim	Rp 27.574.740,00
6	Badrun	Rp 26.946.180,00
7	Sodikin	Rp 30.634.555,00
8	Parilan	Rp 24.397.990,00
9	Taslim	Rp 41.596.060,00
10	Mustofa	Rp 25.859.575,00
11	Maryoto	Rp 27.164.965,00
12	Arifin	Rp 25.890.830,00
13	Ilham	Rp 34.307.765,00
14	Roni	Rp 28.746.180,00
15	Muh Irham	Rp 31.336.405,00
16	Tarom	Rp 37.365.730,00
17	Drs Zaenudin	Rp 25.091.755,00
18	Munadji	Rp 25.802.455,00
19	H. Duki	Rp 38.904.990,00
20	Rokhmat	Rp 29.534.555,00
Rata-rata		Rp 31.006.560.25

Berdasarkan hasil perhitungan diketahui bahwa Net Present Value dari budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga adalah sebesar Rp 31.006.560,25. Oleh karena nilai NPV lebih besar daripada nol, maka budidaya ikan lele Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga layak dilakukan.

b. Perhitungan *Benefit-Cost Ratio*

Suatu proyek dikatakan memiliki keuntungan ekonomis, layak dilaksanakan, apabila nilai BCR lebih besar daripada satu. Jika nilai BCR lebih kecil daripada satu, maka proyek industri akan mendatangkan kerugian ekonomis apabila dilaksanakan (Gasperzs, 2002 :145).

Tabel 4.8
Perhitungan Benefit-Cost Ratio

No	Nama Perusahaan	BCR
1	Pardi	1,64
2	Sutikno	1,84
3	H. Rokhim	1,91
4	H. Mas'ud	1,61
5	Salim	1,60
6	Badrun	1,64
7	Sodikin	1,73
8	Parilan	1,64
9	Taslim	1,70
10	Mustofa	1,59
11	Maryoto	1,91
12	Arifin	1,62
13	Ilham	1,90
14	Roni	1,74
15	Muh Irham	2,30
16	Tarom	1,65
17	Drs Zaenudin	1,80
18	Munadji	1,74
19	H. Duki	1,60
20	Rokhmat	1,67
Rata-rata		1,74

Berdasarkan hasil perhitungan diketahui bahwa nilai BCR adalah 1,74. Nilai BCR tersebut berarti bahwa nilai manfaat yang diperoleh dalam usaha ini adalah sebesar 1,74 kali lipat dari nilai biaya yang dikeluarkan pada tingkat bunga sebesar 12%. Karena nilai BCR lebih besar daripada satu maka budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga layak dilakukan.

c. Perhitungan *Internal Rate Of Return*

IRR adalah tingkat diskon yang akan menyamakan nilai sekarang dari arus kas bersih dengan biaya awal proyek. Jika nilai sekarang dari arus kas bersih melebihi biaya awal proyek, kita menaikkan tingkat diskon dan mengulangi prosesnya. Sebaliknya, jika nilai sekarang arus kas bersih dari proyek lebih rendah dari biaya awalnya, kita menurunkan tingkat diskon. Proses ini berlanjut sampai tingkat diskon yang ditemukan menyamakan nilai sekarang arus kas bersih dengan biaya awal proyek. Tingkat diskon yang ditemukan adalah tingkat pengembalian internal (IRR) dari proyek (Salvatore, 2005 : 277

Tabel 4.9
Perhitungan *Internal Rate Of Return*

No	Nama Perusahaan	Df (12%)	Df (48%)	IRR
1	Pardi	Rp 8.928.000	Rp (2.988.000)	38,97%
2	Sutikno	Rp 10.024.000	Rp (704.000)	45,64%
3	H. Rokhim	Rp 15.112.000	Rp (152.000)	47,64%
4	H. Mas'ud	Rp 10.606.000	Rp (4.226.000)	37,74%
5	Salim	Rp 7.496.000	Rp (3.016.000)	37,67%
6	Badrun	Rp 7.680.000	Rp (2.580.000)	38,95%
7	Sodikin	Rp 9.774.000	Rp (1.854.000)	42,26%
8	Parilan	Rp 7.004.000	Rp (2.284.000)	39,15%
9	Taslim	Rp 12.832.000	Rp (2.972.000)	41,23%
10	Mustofa	Rp 6.862.000	Rp (3.002.000)	37,04%
11	Maryoto	Rp 10.130.000	Rp (130.000)	47,54%
12	Arifin	Rp 7.212.000	Rp (2.652.000)	38,32%
13	Ilham	Rp 12.730.000	Rp (230.000)	47,36%
14	Roni	Rp 9.264.000	Rp (1.644.000)	42,57%
15	Muh Irham	Rp 14.538.000	Rp 2.802.000	56,60%
16	Tarom	Rp 10.860.000	Rp (3.360.000)	39,49%
17	Drs Zaenudin	Rp 8.582.000	Rp (922.000)	44,51%
18	Munadji	Rp 8.286.000	Rp (1.506.000)	42,46%
19	H. Duki	Rp 10.556.000	Rp (4.276.000)	37,62%
20	Rokhmat	Rp 8.806.000	Rp (2.426.000)	40,22%
Rata-rata		Rp 9.864.100	Rp (1.902.600)	42,15%

Berdasarkan hasil perhitungan diketahui bahwa nilai rata-rata IRR sebesar 42,15% diambil dari nilai NPV pada *discount facto* positif dan NPV pada *discount facto* negatif. Karena nilai ini lebih dari tingkat bunga bank yang berlaku pada saat dilaksanakan penelitian yaitu sebesar 12% maka dapat disimpulkan bahwa usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga layak dilakukan

3. Analisis SWOT

Dalam menghadapi suatu persaingan, suatu unit usaha harus mengenali lingkungannya, baik lingkungan internal maupun lingkungan eksternal. Lingkungan internal adalah keadaan dari unit usaha itu sendiri yaitu kelebihan-kelebihan dan kekurangan-kekurangan usaha tersebut. Sedangkan, yang dimaksud dengan lingkungan eksternal adalah keadaan di sekitar unit usaha tersebut seperti pesaing, kondisi ekonomi, pemerintahan, dan lainnya yang dapat mempengaruhi unit usaha tersebut. Untuk itu diperlukan analisis SWOT yang terdiri dari *Strenght* (Kekuatan), *Weakness* (Kelemahan), *Opportunity* (Peluang), dan *Threat* (Ancaman). Berdasarkan hasil pengumpulan dan analisis data pada budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga, maka dapat disusun analisis SWOT sebagai berikut.

a. Identifikasi Faktor – Faktor Strategi Internal Dan Eksternal

Untuk memperoleh formulasi yang strategis maka setelah mengidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta faktor eksternal (peluang dan ancaman), kemudian disusun tabel faktor-faktor strategi internal dan eksternal sebagai berikut :

1) Faktor Strategi Internal

Tabel 4.10
Faktor Strategi Internal

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
1. Kekuatan			
a. Potensi sumberdaya alam yang mendukung budidaya	0,10	3	0,30
b. Potensi jumlah sumberdaya manusia pelaku usaha budidaya ikan lele	0,10	4	0,40
c. Program kerja Dinas Peternakan dan Perikanan yang mendukung pengembangan budidaya ikan lele	0,08	3	0,24
d. Keberadaan kelompok pembudidaya lele	0,20	4	0,80
e. Segmentasi pasar	0,05	2	0,10
2. Kelemahan			
a. Keterbatasan modal	0,10	3	0,30
b. Kemampuan manajemen usaha pembudidaya masih terbatas.	0,05	3	0,15
c. Jumlah bibit lele berkualitas terbatas	0,20	1	0,20
d. Pola usaha budidaya masih bersifat tradisional	0,10	2	0,20
e. Kualitas dan kuantitas hasil produksi belum optimal dan belum berkembangnya diversifikasi usaha.	0,02	2	0,04
Total	1,00		2,73

Berdasarkan Tabel 4.10 diketahui bahwa diantara faktor-faktor strategi internal, faktor kekuatan yang paling besar adalah faktor produktivitas yang cukup tinggi dengan skor 0,80. Hal itu menunjukkan bahwa produktivitas merupakan faktor utama yang dapat memberi pengaruh positif terhadap pengembangan budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo. Oleh karena itu, produktivitas budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo perlu dipertahankan dan ditingkatkan agar

tetap menjadi kekuatan bagi petani ikan di Kecamatan Sidorejo. Sedangkan faktor kelemahan yang paling tinggi adalah keterbatasan modal dengan skor 0,30. Modal yang terbatas membuat petani ikan di Kecamatan Sidorejo mengalami kesulitan untuk mengembangkan usahanya. Kelemahan tersebut perlu diatasi dengan bantuan pemberian modal dari pemerintah.

2) Faktor Strategi Eksternal

Tabel 4.11
Faktor Strategi Eksternal

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
1. Peluang			
a. Kebijakan DKP yang mendukung usaha pengembangan budidaya ikan air tawar	0,20	4	0,80
b. Peluang pasar yang cukup tinggi	0,10	4	0,40
c. munculnya permintaan produk olahan,	0,02	3	0,06
d. keberadaan industri pakan	0,03	2	0,06
e. Meningkatnya pesanan jenis ikan tertentu	0,08	3	0,24
2. Ancaman			
a. harga pakan tinggi	0,02	3	0,06
b. harga jual yang berfluktuasi akibat ada pengaruh pengumpul	0,20	2	0,40
c. Pasar yang semakin selektif	0,15	2	0,30
d. persaingan usaha semakin kompetitif dengan daerah lain	0,10	3	0,30
e. pemeliharaan sumber-sumber air belum optimal.	0,10	2	0,20
Total	1,00		2,82

Berdasarkan Tabel 4.11 diketahui bahwa diantara faktor-faktor strategi eksternal, faktor peluang paling besar adalah adanya dukungan dan perhatian pemerintah dengan skor 0,80 yang artinya budidaya ikan lele memiliki kesempatan untuk mengembangkan usahanya dengan

menjalin kerjasama yang baik dengan pemerintah. Bentuk kerjasamanya dapat berupa pelatihan, bantuan modal, maupun publikasi dan promosi. Faktor ancaman yang paling tinggi adalah meningkatnya persaingan regional dengan skor 0,40. Hal ini menunjukkan bahwa jika tidak dapat bersaing dengan petani ikan lain, petani ikan lele di Kecamatan Sidorejo dapat mengalami resiko kegagalan. Oleh karena itu, budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo perlu meningkatkan kualitas produk agar dapat bersaing dengan petani ikan dari daerah lain. Skor total faktor strategi eksternal sebesar 2,82 lebih besar dari skor total faktor strategi internal sebesar 2,73. Nilai tersebut menunjukkan bahwa faktor-faktor strategi eksternal lebih berpengaruh terhadap pengembangan budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo dibanding dengan faktor-faktor strategi internalnya.

Berdasarkan Tabel 4.12 Matrik Internal – Eksternal, dengan nilai total skor faktor internal = 2,73 dan faktor eksternal = 2,82 strategi yang tepat bagi pembudidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga adalah strategi integrasi horizontal atau stabilitas.

Tabel 4.12
Matrik Internal – Eksternal

	Kuat (3 – 4)	Rata – Rata (2 – 3)	Lemah (1 – 2)
Kuat (3 – 4)	GROWTH Konsentrasi melalui integrasi vertical	GROWTH Konsentrasi melalui integrasi horizontal	RETRENCHMENT Strategi turn-around

Rata – Rata (2 – 3)	STABILITY	GROWTH Konsentrasi melalui integrasi horizontal atau STABILITY profit strategi	RETRENCHMENT Strategi divestasi
Lemah (1 – 2)	GROWTH Diversifikasi konsentrik	GROWTH Diversifikasi konglomerat	LIKUIDASI

Strategi integrasi horizontal adalah suatu kegiatan untuk memperluas usaha dengan cara membangun di lokasi yang lain, dan meningkatkan jumlah produksi. Pada budidaya ikan lele di Kecamatan Sidrejo berarti budidaya ikan lele dapat meningkatkan kualitas produk dan memperluas pasar dengan cara promosi.

Strategi stabilitas bersifat defensif, yaitu menghindari kehilangan penjualan dan kehilangan profit. Pada budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo berarti budidaya ikan lele dapat memperkuat kerjasama antar petani ikan lele misalnya dengan pembentukan Kelompok Usaha Bersama atau koperasi petani ikan.

b. Matriks SWOT

Tabel 4.13
Penentuan Strategi

<p>Faktor Internal</p>	<p>Kekuatan</p> <ol style="list-style-type: none"> Potensi sumberdaya alam yang mendukung budidaya Potensi jumlah sumberdaya manusia pelaku usaha budidaya ikan lele Program kerja Dinas Peternakan dan Perikanan yang mendukung pengembangan budidaya ikan. Keberadaan kelompok pembudidaya ikan lele. Segmentasi pasar 	<p>Kelemahan</p> <p>3. Kelemahan</p> <ol style="list-style-type: none"> Keterbatasan modal Kemampuan manajemen usaha pembudidaya masih terbatas. Jumlah bibit ikan berkualitas terbatas Pola usaha budidaya masih bersifat tradisional Kualitas dan kuantitas hasil produksi belum optimal dan belum berkembangnya diversifikasi usaha.
<p>Faktor Eksternal</p> <p>Peluang</p> <ol style="list-style-type: none"> Kebijakan DKP yang mendukung usaha pengembangan budidaya ikan lele Peluang pasar yang cukup tinggi keberadaan industri pakan Meningkatnya pesanan jenis ikan tertentu 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> Meningkatkan kualitas produk ikan agar mampu menjangkau lebih banyak konsumen Memperkuat kerjasama baik antar petani ikan maupun antara petani ikan dengan pemerintah 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> Perhatian pemerintah dalam bentuk pemberian bantuan modal dan penyuluhan. Meningkatkan promosi agar mampu menjangkau pasar yang lebih luas

Ancaman	Strategi ST	Strategi WT
<ul style="list-style-type: none"> a. harga pakan tinggi b. harga jual yang berfluktuasi akibat ada pengaruh pengumpul c. Pasar yang semakin selektif d. persaingan usaha semakin kompetitif dengan daerah lain e. pemeliharaan sumber-sumber air belum optimal. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Meningkatkan kualitas produksi ikan agar mampu bersaing dengan petani ikan dari daerah lain b. Menjaga kontinuitas bibit ikan yang baik agar menghasilkan jumlah produksi bisa meningkat. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Menciptakan hasil produksi ikan lele yang baik agar konsumen memiliki lebih banyak pilihan b. Meningkatkan motivasi pelaku usaha untuk dapat mengembangkan usahanya

4.2 Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian terdapat beberapa hal yang dapat dibahas untuk diketahui lebih lanjut :

1. Analisis Kelayakan Usaha

Suatu usaha dalam pelaksanaannya pada umumnya memerlukan dana yang cukup besar untuk keberlangsungan dan keberlanjutan usahanya. Baik itu untuk proses produksi maupun investasi. Namun banyak usaha yang setelah dijalankan sekian lama ternyata tidak menguntungkan. Oleh karena itu, perlu ada sebuah kajian untuk meninjau kembali untuk mengetahui layak atau tidaknya suatu usaha dilaksanakan.

Berdasarkan hasil perhitungan analisis kelayakan usaha didapatkan hasil *Net Present Value* (NPV) dari budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga sebesar Rp 31.006.560.25 . Oleh

karena nilai NPV lebih besar daripada nol, maka budidaya ikan lele Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga layak dilakukan.

Nilai *Benefit-Cost Ratio* (BCR) adalah sebesar 1,74. Nilai BCR tersebut berarti bahwa nilai manfaat yang diperoleh dalam usaha ini adalah sebesar 1,74 kali lipat dari nilai biaya yang dikeluarkan pada tingkat bunga sebesar 12 %. Karena nilai BCR lebih besar daripada satu maka budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga layak dilakukan.

Nilai *Internal Rate of Return* (IRR) adalah sebesar 42,15 %. Karena nilai ini lebih besar daripada tingkat bunga bank sebesar 12 % maka dapat disimpulkan bahwa usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga layak dilakukan.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga layak dilakukan.

2. Analisis SWOT dan Strategi Pengembangan

Suatu usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya perlu mengetahui strategi yang tepat agar usaha tersebut mendapatkan keuntungan dan mampu berkembang dengan baik. Oleh karena itu, perlu adanya sebuah analisis untuk merumuskan strategi. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT.

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang

(*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*treaths*).

Berdasarkan hasil analisis SWOT diketahui bahwa budidaya ikan air tawar di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga mempunyai kekuatan dalam hal produktivitas yang tinggi dan potensi SDM yang cukup baik. Peluang yang dimiliki oleh budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo antara lain adalah adanya dukungan kuat dari pemerintah daerah dan peluang pasar yang cukup tinggi.

Budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo memiliki kelemahan dalam hal kurangnya modal. Selain itu promosi masih kurang gencar sehingga peluang pasar yang ada tidak termanfaatkan dengan maksimal. Belum lagi tingginya tingkat persaingan dengan petani ikan lele dari wilayah lain merupakan ancaman serius.

Maka perlu disusun strategi untuk mengembangkan usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo. Adapun strategi pengembangan yang bisa diterapkan adalah:

- a. Meningkatkan kerjasama dengan pemerintah untuk mendapatkan bantuan baik berupa modal, peralatan maupun pelatihan.
- b. Meningkatkan promosi agar mampu menjangkau pasar yang lebih luas.
- c. Meningkatkan kualitas produksi ikan agar mampu bersaing dengan petani ikan dari daerah lain sehingga dapat menjangkau lebih banyak konsumen.

- d. Meningkatkan kualitas SDM dan motivasi pelaku usaha untuk dapat mengembangkan usahanya.



BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis kelayakan usaha dan strategi pengembangan budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga dapat diambil simpulan sebagai berikut :

Salatiga dapat diambil simpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa profil budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga terdapat 20 unit usaha budidaya ikan lele yang mampu menyerap 54 orang tenaga kerja dengan 31 orang atau 57,6 % tenaga kerja berstatus tenaga kerja tetap pada usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo. Sedangkan 23 orang atau 42,6 % tenaga kerja merupakan tenaga kerja sambilan. Jangkauan pemasaran meliputi wilayah Kota Salatiga sebesar 27 %, luar Kota Salatiga yang meliputi Boyolali, Ungaran, Semarang, Ambarawa, sebesar 53,3 dan Jogjakarta sebesar 19,7 . Kendala-kendala yang dihadapi usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga antara lain keterbatasan modal dan pengetahuan, pemasaran yang kurang baik dan ketatnya persaingan dengan petani ikan dari daerah lain.
2. Berdasarkan hasil perhitungan analisis kelayakan usaha didapatkan hasil *Net Present Value* (NPV) dari usaha budidaya ikan air tawar di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga sebesar Rp 31.006.560.25 nilai *Benefit-Cost Ratio* (BCR) sebesar 1,74 dan nilai *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 42,15 %. Hal tersebut menunjukkan bahwa usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga layak dilakukan.

3. Berdasarkan hasil analisis SWOT diketahui bahwa usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga mempunyai keunggulan dalam produktivitas dan sumber daya, dan memiliki kelemahan dalam hal kurangnya modal dan pengetahuan serta kurangnya promosi hasil produksi ikan sehingga pemasaran kurang maksimal. Usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo memiliki peluang pasar yang cukup tinggi dan perhatian yang baik pemerintah dan memiliki ancaman dalam hal persaingan dengan petani ikan wilayah lain.

Maka perlu disusun strategi untuk mengembangkan usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Sidorejo. Adapun strategi pengembangan yang bisa diterapkan adalah:

- e. Meningkatkan kerjasama dengan pemerintah untuk mendapatkan bantuan baik berupa modal, peralatan maupun pelatihan.
- f. Meningkatkan promosi agar mampu menjangkau pasar yang lebih luas.
- g. Meningkatkan kualitas produksi ikan agar mampu bersaing dengan petani ikan dari daerah lain sehingga dapat menjangkau lebih banyak konsumen.
- h. Meningkatkan kualitas SDM dan motivasi pelaku usaha untuk dapat mengembangkan usahanya.

B. Saran

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan di atas, saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

1. Strategi yang harus di lakukan oleh para petani ikan lele di Kecamatan Sidorejo agar mampu mengembangkan usaha budidaya ikan lele dan

bersaing dengan petani ikan dari daerah lain yaitu :

- a. Meningkatkan kualitas produksi ikan perlu ditingkatkan agar mampu bersaing dengan petani ikan daerah lain. Caranya melalui pelatihan bagi para tenaga kerja dan pemilik usaha ikan lele.
- b. Promosi hasil produksi ikan lele di Kecamatan Sidorejo juga masih perlu ditingkatkan agar pasar dapat lebih diperluas dan semakin banyak konsumen yang terjangkau.
- c. Untuk mengatasi keterbatasan modal dan meningkatkan kualitas, menghadapi ancaman persaingan dengan petani ikan lain dan meningkatkan promosi. Caranya dengan para petani ikan melalui kelompok petani ikan mengajukan proposal ke Dinas Pertanian dan Perikanan untuk meminta bantuan baik modal dan mengadakan pelatihan-pelatihan untuk meningkatkan kualitas produksi ikan.

DAFTAR PUSTAKA

Adisasmita, Rahardja. 2005. *Dasar-dasar Ekonomi Wilayah*. Yogyakarta : Graha Ilmu

Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Proses*. Jakarta : Rineka Cipta.

Arsyad, Lincolin. 1999. *Ekonomi Pembangunan*. Yogyakarta : STIE YKPN

Gasperzs, Vincent. 2002. *Pedoman Penyusunan Rencana Bisnis*. Jakarta : Gramedia

Kasmir dan Jakfar. 2006. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta : Kencana

Moehar, Daniel. 2002. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta : Bumi Aksara.

Mubyarto. 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta : LP3S

Rahim, Abdul. 2007. *Ekonomi pertanian*. Depok. Penebar Swadaya.

Rangkuti, Freddy. 2006. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta : Gramedia

Salvatore, Dominick. 2005. *Ekonomi Manajerial Edisi 5*. Jakarta : Salemba Empat

Setyorini, Dewi. 2008. *Analisis Strategi Pengembangan Industri Kecil Knalpot Di Kabupaten Purbalingga*. Skripsi FE UNNES Semarang

Soekartawi. 1993. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian, Teori Dan Aplikasi*. Jakarta: Rajawali Press.

Sudjana. 2002. *Metode Statistika*. Bandung : Tarsito

Suparmoko. 2001. *Ekonomi Publik untuk Keuangan dan Pembangunan Daerah*. Yogyakarta : Bumi Aksara

Suwarsono, dan Suad Husnan. 1994. *Studi Kelayakan Proyek*. Yogyakarta : UPP AMP YKPN

Umar, Husein. 1999. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta : Gramedia

_____. 2010. *Kota Salatiga Dalam Angka*. BPS Kota Salatiga.

_____. 2010. *Kecamatan Sidorejo Dalam Angka*. BPS Kota
Salatiga



Lampiran 1

Lama Usaha Budidaya Ikan Lele
di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga

Nama Petani Ikan	Lama Usaha
Pardi	7 Tahun
Sutikno	7 Tahun
H. Rokhim	10 Tahun
H. Mas'ud	11 Tahun
Salim	8 Tahun
Badrun	6,5 Tahun
Sodikin	7 Tahun
Parilan	6 Tahun
Taslim	9 Tahun
Mustofa	7,5 Tahun
Maryoto	7 Tahun
Arifin	6 Tahun
Ilham	10 Tahun
Roni	8 Tahun
Muh Irham	8 Tahun
Tarom	10 Tahun
Drs Zaenudin	8 Tahun
Munadji	6 Tahun
H Duki	9 Tahun
Rokhmat	8 Tahun

Lampiran 2

Luas Lahan Petani Ikan Lele
di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga

Nama Petani Ikan	Luas Lahan
Pardi	6.63m ²
Sutikno	5.43m ²
H. Rokhim	7.30m ²
H. Mas'ud	7.50 m ²
Salim	5.43 m ²
Badrun	6.50 m ²
Sodikin	6.75 m ²
Parilan	6.00 m ²
Taslim	6.00 m ²
Mustofa	6.75 m ²
Maryoto	5.50 m ²
Arifin	5.50 m ²
Ilham	7.00 m ²
Roni	6.50 m ²
Muh Irham	5.80 m ²
Tarom	7.50 m ²
Drs Zaenudin	6.50 m ²
Munadji	7.00 m ²
H Duki	7.50 m ²
Rokhmat	6.50 m ²

Lampiran 3

Jumlah Modal Petani Ikan Lele
Di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga

NO	Nama	Modal Pribadi	Modal Pinjaman	Jumlah
1	Pardi	11.500.000	4.000.000	15.500.000
2	Sutikno	10.000.000	2.500.000	12.500.000
3	H. Rokhim	12.000.000	5.000.000	17.000.000
4	H. Mas'ud	10.000.000	10.000.00	20.000.000
5	Salim	12.000.000	2.000.000	14.000.000
6	Badrun	10.500.000	3.000.000	13.500.000
7	Sodikin	12.500.000	2.000.000	14.500.000
8	Parilan	10.000.000	2.000.000	12.000.000
9	Taslim	15.500.000	4.500.000	20.000.000
10	Mustofa	10.300.000	3.000.000	13.300.000
11	Maryoto	9.500.000	2.500.000	12.000.000
12	Arifin	12.000.000	2.000.000	14.000.000
13	Ilham	10.300.000	5.000.000	15.300.000
14	Roni	10.300.000	4.000.000	14.300.000
15	Muh Irham	9.000.000	2.500.000	11.500.000
16	Tarom	14.000.000	5.000.000	19.000.000
17	Drs Zaenudin	10.000.000	2.000.000	12.000.000
18	Munadji	11.000.000	2.000.000	13.000.000
19	H Duki	15.000.000	5.000.000	20.000.000
20	Rokhmat	12.000.000	2.500.000	14.500.000

Lampiran 4

Jumlah Produksi Ikan Lele dalam 1 Tahun

No	Nama	Jumlah produksi (ton)
1	Pardi	5,4
2	Sutikno	4,7
3	H. Rokhim	6,6
4	H. Mas'ud	6,8
5	Salim	4,8
6	Badrun	5,3
7	Sodikin	5,5
8	Parilan	5,2
9	Taslim	5,1
10	Mustofa	5,6
11	Maryoto	4,5
12	Arifin	4,6
13	Ilham	5,7
14	Roni	5,4
15	Muh Irham	4,9
16	Tarom	6,5
17	Drs Zaenudin	5,5
18	Munadji	5,8
19	H Duki	6,8
20	Rokhmat	5,1
Rata – rata		5,49

Lampiran 5

INSTRUMEN PENELITIAN

A. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nomor Responden :
2. Nama Responden :
3. Alamat Responden :
4. Usia : Tahun
5. Pendidikan :
6. Lama Berusaha : Tahun

Daftar Pertanyaan Untuk Petani Ikan Lele
di Desa Blotongan Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga

B. MODAL

1. Berapa modal awal usaha budidaya ikan air tawar anda?
 - a. Rp 8.000.000 – Rp 11.999.999
 - b. Rp 12.000.000 – Rp 15.999.999
 - c. Rp 16.000.000 – Rp 19.999.999
 - d. Rp 20.000.000 – Rp 23.999.999
2. Dari manakah sumber modal yang anda gunakan?
 - a. Modal pribadi
 - b. Modal pinjaman
 - c. Modal pribadi dan sebagian modal pinjaman.
 - d. Bantuan modal dari pemerintah dan modal pinjaman
3. Berapa tingkat bunga ketika anda melakukan pinjaman di Bank?
 - a. < 10 %
 - b. 10 % - 15 %
 - c. 15 % - 25 %
 - d. > 25 %
4. Dalam jangka berapa tahun anda mengembalikan pinjaman bank?
 - a. 1 tahun – 1,5 tahun
 - b. 2, tahun – 2,5 tahun
 - c. 3 tahun – 4 tahun
 - d. > 4 tahun

5. Bagaimana dengan prioritas alokasi modal usaha anda ?
 - a. Pengadaan bibit ikan
 - b. Biaya pemasaran
 - c. Pengembangan produksi ikan
 - d. Biaya pelatihan dan ketrampilan
6. Berapa biaya yang anda keluarkan untuk upah tenaga kerja yang diberikan setiap hari?
 - a. Kurang dari Rp 10.000
 - b. Rp. 10.000 s/d Rp. 14.999
 - c. Rp. 15.000 s/d Rp. 19.999
 - d. Lebih dari Rp. 20.000
7. Berapa biaya yang anda keluarkan untuk pembelian bibit ikan dalam setiap kali panen?
 - a. Rp 2.000.000 – Rp 2.499.999
 - b. Rp 2.500.000 - Rp 2.999.999
 - c. Rp. 3.000.000 – Rp 3.499.999
 - d. > Rp 3.500.000
8. Berapa biaya yang anda keluarkan untuk pembelian jaring dalam sekali panen?
 - a. < Rp. 100.000
 - b. Rp. 100.000 - Rp. 124.999
 - c. Rp 125.000 – Rp 150.000
 - d. > Rp 150.000
9. Berapa biaya yang anda keluarkan untuk pemeliharaan kolam setiap tahunnya?
 - a. < Rp. 150.000
 - b. Rp. 150.000 - Rp. 199.999
 - c. Rp. 200.000 - Rp. 249.999
 - d. > Rp. 250.000
10. Berapa biaya yang anda keluarkan untuk pakan setiap sekali panen?
 - a. Rp. 5.000.000 - Rp. 5.499.999
 - b. Rp. 5.500.000 - Rp. 5.999.999

- c. Rp. 6.000.000 - Rp. 6.499.999
- d. > Rp. 6.500.000

C. TENAGA KERJA

11. Berapa jumlah tenaga kerja yang anda miliki saat ini ?

- a. Tidak ada
- b. 1 orang
- c. 2 orang
- d. > 2 orang

12. Berapa rata-rata usia tenaga kerja di usaha anda ?

- a. ≤ 20 tahun
- b. 21 – 30 tahun
- c. 31 – 40 tahun
- d. > 40 tahun

13. Bagaimana pendidikan tenaga kerja di usaha anda ?

- a. Tidak Sekolah
- b. Tamat SD
- c. Tamat SMP
- d. Tamat SMA

14. Berapa jam tenaga kerja anda bekerja dalam satu hari ?

- a. Lebih dari 8 jam
- b. 6 – 8 jam
- c. 4 – 6 jam
- d. Tidak terikat jam kerja

D. PRODUKSI

15. Berapa rata-rata hasil produksi budidaya ikan air tawar anda dalam 1 tahun?

- a. 4,2 ton – 4,9 ton
- b. 5 ton – 5,7 ton
- c. 5,8 ton – 6,5 ton
- d. > 6,6ton

E. PEMASARAN

16. Bagaimana sifat pemasaran produksi ikan anda ?

- a. Pemasaran secara massal
- b. Sesuai pesanan

- c. Secara massal dan pesanan
- d. Lainnya, yaitu....

17. Daerah pemasaran produksi ikan anda?

- a. Luar Jawa Tengah
- b. Luar daerah Kota Salatiga
- c. Di daerah Kota Salatiga
- d. Di daerah Kecamatan Sidorejo

18. Bagaimanakah anda memasarkan hasil produksi ikan anda?

- a. Dijual sendiri
- b. Dijual melalui agen/penyalur
- c. Dijual melalui koperasi
- d. Lainnya, yaitu.....

19. Dalam pemasarannya apakah anda menjalin kemitraan/kerjasama?

- a. Kerjasama dengan pemerintah / Dinas pertanian
- b. Kerjasama dengan petani ikan
- c. Kerjasama dengan koperasi
- d. Tidak ada

F. Strategi Pengembangan

Tentukan rating dari masing-masing faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) berikut ini dengan menggunakan tanda (x) pada pilihan Saudara yang dianggap paling sesuai.

Pilihan rating (untuk kekuatan dan peluang) pada isian berikut terdiri dari :

Rating 4 : Sangat Tinggi

Rating 3 : Tinggi

Rating 2 : Rendah

Rating 1 : Sangat Rendah

Pilihan rating (untuk kelemahan dan ancaman) pada isian berikut terdiri dari :

Rating 1 : Sangat Tinggi

Rating 2 : Tinggi

Rating 3 : Rendah

Rating 4 : Sangat Rendah

A. Rating Faktor Internal	4	3	2	1
1. Kekuatan				
a. Kualitas bibit ikan				
b. Potensi SDM				
c. Kualitas yang terjaga				
d. Produktivitas yang cukup tinggi				
e. Segmentasi pasar				
2. Kelemahan				
a. Keterbatasan modal				
b. Kurangnya pengalaman				
c. Kurangnya kemampuan promosi dan distribusi				
d. Keterbatasan informasi				
e. Kurangnya motivasi petani ikan				
B. Rating Faktor Eksternal				
1. Peluang				
a. Dukungan dan perhatian pemerintah				
b. Peluang pasar yang cukup tinggi				
c. Pengembangan dalam pembudidayaan ikan air tawar				
d. Kondisi sosial yang cukup kondusif				
e. Meningkatnya pesanan untuk jenis ikan tertentu				
2. Ancaman				
a. Meningkatnya isu lingkungan				
b. Meningkatnya persaingan antar petani ikan air tawar				
c. Pasar yang semakin selektif				
d. Kontinuitas bibit ikan				
e. Perekonomian yang tidak stabil				

Lampiran 6

Tabulasi Penelitian

No	Modal											Tenaga Kerja					Produksi		Pemasaran							
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Jumlah	1	2	3	4	Jumlah	1	Jumlah	1	2	3	4	Jumlah			
1	3	3	3	4	4	3	3	1	2	3	29	3	4	4	1	12	3	3	3	3	3	3	12			
2	3	2	3	2	4	4	4	2	1	2	27	4	4	3	1	12	4	4	3	3	3	3	12			
3	2	3	3	2	2	3	3	1	2	2	23	3	2	4	1	10	1	1	4	2	3	3	12			
4	1	3	3	1	2	1	1	2	1	1	16	3	3	3	1	10	1	1	4	4	4	1	13			
5	3	3	3	3	4	2	4	1	2	4	29	3	1	4	1	9	4	4	2	3	4	1	10			
6	3	2	3	2	2	4	3	2	2	1	24	3	1	3	1	8	3	3	4	3	3	1	11			
7	3	1	3	2	2	3	4	2	2	4	26	3	4	4	1	12	3	3	4	3	3	3	13			
8	3	3	3	2	2	2	3	1	2	3	24	4	3	4	1	12	3	3	3	3	3	1	10			
9	1	2	3	3	1	4	2	1	2	1	20	3	3	4	1	11	3	3	2	3	3	3	11			
10	3	1	3	4	2	3	4	1	2	3	26	3	2	4	1	10	3	3	2	3	3	3	11			
11	2	3	3	1	2	4	4	2	3	1	25	3	4	4	1	12	4	4	3	2	3	1	9			
12	3	3	3	4	1	4	3	2	2	2	27	3	3	4	1	11	4	4	4	2	3	3	12			
13	3	2	3	4	2	4	2	2	2	2	26	3	1	3	1	8	3	3	4	3	3	3	13			
14	3	1	3	1	4	4	3	3	2	2	26	3	3	4	1	11	3	3	4	2	3	1	10			
15	4	2	3	4	4	2	3	2	2	3	29	3	2	4	1	10	4	4	4	3	4	1	12			
16	2	3	3	3	1	3	1	2	2	1	21	3	3	4	1	11	2	2	1	3	3	3	10			
17	3	2	3	3	3	3	3	2	2	2	26	4	4	4	1	13	3	3	4	2	3	3	12			
18	3	3	3	2	4	2	3	2	3	4	29	3	4	4	1	12	2	2	2	2	3	3	10			
19	1	2	3	3	2	3	1	1	2	1	19	2	1	3	1	7	1	1	4	4	4	3	15			
20	3	2	3	1	4	3	4	2	2	4	28	3	3	3	1	10	3	3	3	3	3	3	12			
	Jumlah											500	Jumlah					211	jumlah	57	Jumlah					230
	Rata-rata											25	Rata-rata					10,5	Rata-rata	2,85	Rata-rata					11,5

Lampiran 7

Nomor responden	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10
Jenis Biaya										
Biaya Investasi										
- Kolam	4.000.000	3.550.000	5.000.000	5.500.000	4.000.000	3.750.000	4.000.000	3.500.000	5.600.000	3.750.000
- Jaring	300.000	150.000	200.000	150.000	200.000	150.000	150.000	200.000	200.000	200.000
Jumlah	4.700.000	3.700.000	5.200.000	5.650.000	4.200.000	3.900.000	4.150.000	3.700.000	5.800.000	3.950.000
Biaya Operasional										
- Bibit ikan	2.500.000	2.300.000	2.700.000	3.500.000	2.000.000	2.500.000	2.100.000	2.650.000	3.250.000	2.300.000
- Pakan ikan	5.500.000	6.000.000	6.250.000	7.900.000	5.400.000	6.500.000	5.350.000	5.500.000	7.500.000	5.500.000
- Tenaga kerja	2.300.000	0	2.400.000	2.500.000	2.000.000	2.500.000	2.500.000	0	2.800.000	1.500.000
- Perawatan kolam	200.000	250.000	200.000	250.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
- Transportasi	300.000	300.000	250.000	200.000	200.000	200.000	200.000	250.000	250.000	150.000
Jumlah	10.000.000	8.800.000	11.800.000	14.350.000	9.800.000	11.900.000	10.350.000	8.300.000	14.200.000	9.650.000
Jumlah biaya produksi	15.500.000	12.500.000	17.000.000	20.000.000	14.000.000	13.500.000	14.500.000	12.000.000	20.000.000	13.300.000
Harga per (Kg)	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000
Jumlah produksi sekali panen (ton)	5,4	4,7	6,6	6,8	4,8	5,3	5,5	4,2	7,1	5,3
Penghasilan	33.100.000	29.800.000	42.400.000	41.200.000	29.200.000	34.200.000	32.300.000	25.800.000	43.900.000	34.400.000

Nomor responden	R11	R12	R13	R14	R15	R16	R17	R18	R19	R20
Jenis Biaya										
Biaya Investasi										
- Kolam	2.800.000	2.750.000	3.500.000	3.000.000	3.000.000	4.750.000	2.500.000	2.600.000	5.500.000	4.000.000
- Jaring	150.000	150.000	150.000	100.000	150.000	150.000	150.000	150.000	200.000	150.000
Jumlah	2.950.000	2.900.000	3.650.000	3.100.000	3.150.000	4.900.000	2.650.000	2.650.000	5.700.000	4.150.000
Biaya Operasional										
- Bibit ikan	2.000.000	2.500.000	3.000.000	2.850.000	2.450.000	3.500.000	2.950.000	2.500.000	3.550.000	2.100.000
- Pakan ikan	5.000.000	6.000.000	6.450.000	6.000.000	5.500.000	7.500.000	6.000.000	5.350.000	7.500.000	5.350.000
- Tenaga kerja	1.700.000	2.200.000	2.000.000	1.950.000	0	2.650.000	0	1.650.000	2.800.000	2.500.000
- Perawatan kolam	150.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	150.000	200.000	200.000
- Transportasi	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	250.000	200.000
Jumlah	9.050.000	11.100.000	11.850.000	11.200.000	8.350.000	14.100.000	9.350.000	10.350.000	14.300.000	10.350.000
Jumlah biaya produksi	12.000.000	14.000.000	15.300.000	14.300.000	11.500.000	19.000.000	12.000.000	13.000.000	20.000.000	14.500.000
Harga per (Kg)	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000
Jumlah produksi sekali panen (Kw)	4,5	4,6	5,7	5,4	4,9	6,5	4,6	4,8	6,8	5,1
Penghasilan	28.500.000	27.400.000	36.000.000	34.300.000	32.600.000	39.500.000	29.400.000	30.200.000	41.200.000	31.400.000

Lampiran 8

Penskoran analisis SWOT

No	Data	Analisis SWOT													
		Kekuatan					% skor	Kriteria	Kelemahan					% skor	Kriteria
		1	2	3	4	5			1	2	3	4	5		
1.	R-1	4	4	3	3	4	90.00%	ST	4	4	4	3	2	85.00%	ST
2	R-2	3	3	2	3	2	65.00%	T	3	3	3	3	3	75.00%	T
3	R-3	3	4	2	4	4	85.00%	ST	4	3	1	4	4	80.00%	T
4	R-4	4	3	2	3	1	65.00%	T	2	2	3	4	3	70.00%	T
5	R-5	3	4	3	3	3	80.00%	T	2	4	3	4	1	70.00%	T
6	R-6	2	3	2	2	3	60.00%	R	2	2	3	3	2	60.00%	R
7	R-7	4	4	2	4	3	85.00%	ST	4	3	3	4	4	90.00%	ST
8	R-8	4	4	4	3	3	90.00%	ST	2	3	1	4	2	60.00%	R
9	R-9	4	4	3	4	3	90.00%	ST	3	4	4	4	3	90.00%	ST
10	R-10	4	4	3	4	4	95.00%	ST	1	4	2	3	4	70.00%	T
11	R-11	4	4	3	4	2	85.00%	ST	1	4	2	3	3	65.00%	T
12	R-12	3	2	2	2	2	55.00%	R	2	2	3	1	3	55.00%	R
13	R-13	3	3	3	3	2	70.00%	T	3	3	3	3	4	80.00%	T
14	R-14	4	4	4	4	3	95.00%	ST	4	3	3	3	4	85.00%	ST
15	R-15	3	3	3	3	3	75.00%	T	4	3	4	3	3	85.00%	ST
16	R-16	4	4	4	4	4	100.00%	ST	4	4	4	4	3	95.00%	ST
17	R-17	3	3	2	4	2	70.00%	T	4	2	4	4	3	85.00%	ST
18	R-18	4	4	2	4	1	75.00%	T	4	3	2	3	4	80.00%	T
19	R-19	3	4	4	4	3	90.00%	ST	3	3	4	4	4	90.00%	ST
20	R-20	4	4	2	3	3	80.00%	T	3	2	3	4	4	80.00%	T
Jumlah		320					80.00%	T	320					80.00%	T
Nilai maksimal		400							400						
Persentase skor		80.00%							80.00%						
Kriteria		T							T						

No	Data responden	Analisis SWOT													
		Peluang					% skor	Kriteria	Ancaman					% skor	Kriteria
		1	2	3	4	5			1	2	3	4	5		
1.	R-1	3	4	3	3	3	80.00%	T	3	4	3	3	3	80.00%	T
2	R-2	3	3	3	3	3	75.00%	T	2	3	3	3	3	70.00%	T
3	R-3	3	2	3	3	1	60.00%	R	1	1	4	3	2	55.00%	R
4	R-4	4	3	4	4	4	95.00%	ST	4	4	2	3	2	75.00%	T
5	R-5	4	3	4	4	4	95.00%	ST	2	3	3	3	2	65.00%	T
6	R-6	3	2	2	3	2	60.00%	R	3	3	2	2	3	65.00%	T
7	R-7	3	2	3	3	3	70.00%	T	2	3	3	4	3	75.00%	T
8	R-8	3	2	3	3	4	75.00%	T	3	3	3	4	2	75.00%	T
9	R-9	3	2	3	3	4	75.00%	T	2	2	3	4	3	70.00%	T
10	R-10	4	2	4	3	3	80.00%	T	3	3	3	3	4	80.00%	T
11	R-11	1	2	3	1	3	50.00%	R	4	4	3	4	3	90.00%	ST
12	R-12	3	2	2	2	3	60.00%	R	4	2	3	4	3	80.00%	T
13	R-13	3	2	3	3	3	70.00%	T	3	4	4	3	4	90.00%	ST
14	R-14	3	4	3	2	3	75.00%	T	3	2	4	4	4	85.00%	ST
15	R-15	3	3	3	3	3	75.00%	T	3	3	3	3	3	75.00%	T
16	R-16	4	4	4	4	4	100.00%	ST	4	4	4	3	3	95.00%	ST
17	R-17	4	2	3	4	4	85.00%	ST	3	3	3	2	3	70.00%	T
18	R-18	2	2	3	3	3	65.00%	T	2	2	4	3	4	75.00%	T
19	R-19	3	3	4	3	3	80.00%	T	2	3	3	2	4	70.00%	T
20	R-20	3	3	3	3	3	75.00%	T	4	3	3	2	3	75.00%	T
Jumlah		300					74.07%	T	300					74.07%	T
Nilai maksimal		400							400						
Persentase skor		74.07%							74,07%						
Kriteria		T							T						

Lampiran 9

No	Nama Petani	Biaya Investasi	Jumlah Biaya Produksi	Pendapatan	Keuntungan	NPV	BCR	Discount Rate		IRR
								12%	48%	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
					(4-3-2)	(4-(3+2)*0893	4/(2+3)	4x(1-12%) - (2+3)	4 x (1-48%) - (2+3)	12%+8/ (8+9)(48-12%)
1	Pardi	Rp 4.700.000,00	Rp 15.500.000,00	Rp 33.100.000,00	Rp 12.900.000,00	Rp 31.296.140,00	1,64	Rp 8.928.000	Rp (2.988.000)	38,97%
2	Sutikno	Rp 3.700.000,00	Rp 12.500.000,00	Rp 29.800.000,00	Rp 13.600.000,00	Rp 28.353.340,00	1,84	Rp 10.024.000	Rp (704.000)	45,64%
3	H. Rokhim	Rp 5.200.000,00	Rp 17.000.000,00	Rp 42.400.000,00	Rp 20.200.000,00	Rp 40.417.540,00	1,91	Rp 15.112.000	Rp (152.000)	47,64%
4	H. Mas'ud	Rp 5.650.000,00	Rp 20.000.000,00	Rp 41.200.000,00	Rp 15.550.000,00	Rp 38.909.455,00	1,61	Rp 10.606.000	Rp (4.226.000)	37,74%
5	Salim	Rp 4.200.000,00	Rp 14.000.000,00	Rp 29.200.000,00	Rp 11.000.000,00	Rp 27.574.740,00	1,60	Rp 7.496.000	Rp (3.016.000)	37,67%
6	Badrun	Rp 3.900.000,00	Rp 13.500.000,00	Rp 28.500.000,00	Rp 11.100.000,00	Rp 26.946.180,00	1,64	Rp 7.680.000	Rp (2.580.000)	38,95%
7	Sodikin	Rp 4.150.000,00	Rp 14.500.000,00	Rp 32.300.000,00	Rp 13.650.000,00	Rp 30.634.555,00	1,73	Rp 9.774.000	Rp (1.854.000)	42,26%
8	Parilan	Rp 3.700.000,00	Rp 12.000.000,00	Rp 25.800.000,00	Rp 10.100.000,00	Rp 24.397.990,00	1,64	Rp 7.004.000	Rp (2.284.000)	39,15%
9	Taslim	Rp 5.800.000,00	Rp 20.000.000,00	Rp 43.900.000,00	Rp 18.100.000,00	Rp 41.596.060,00	1,70	Rp 12.832.000	Rp (2.972.000)	41,23%
10	Mustofa	Rp 3.950.000,00	Rp 13.300.000,00	Rp 27.400.000,00	Rp 10.150.000,00	Rp 25.859.575,00	1,59	Rp 6.862.000	Rp (3.002.000)	37,04%
11	Maryoto	Rp 2.950.000,00	Rp 12.000.000,00	Rp 28.500.000,00	Rp 13.550.000,00	Rp 27.164.965,00	1,91	Rp 10.130.000	Rp (130.000)	47,54%
12	Arifin	Rp 2.900.000,00	Rp 14.000.000,00	Rp 27.400.000,00	Rp 10.500.000,00	Rp 25.890.830,00	1,62	Rp 7.212.000	Rp (2.652.000)	38,32%
13	Ilham	Rp 3.650.000,00	Rp 15.300.000,00	Rp 36.000.000,00	Rp 17.050.000,00	Rp 34.307.765,00	1,90	Rp 12.730.000	Rp (230.000)	47,36%
14	Roni	Rp 3.100.000,00	Rp 14.300.000,00	Rp 30.300.000,00	Rp 12.900.000,00	Rp 28.746.180,00	1,74	Rp 9.264.000	Rp (1.644.000)	42,57%

15	Muh Irham	Rp 3.150.000,00	Rp 11.000.000,00	Rp 32.600.000,00	Rp 18.450.000,00	Rp 31.336.405,00	2,30	Rp 14.538.000	Rp 2.802.000	56,60%
16	Tarom	Rp 4.900.000,00	Rp 19.000.000,00	Rp 39.500.000,00	Rp 15.600.000,00	Rp 37.365.730,00	1,65	Rp 10.860.000	Rp (3.360.000)	39,49%
17	Drs Zaenudin	Rp 2.650.000,00	Rp 12.000.000,00	Rp 26.400.000,00	Rp 11.750.000,00	Rp 25.091.755,00	1,80	Rp 8.582.000	Rp (922.000)	44,51%
18	Munadji	Rp 2.650.000,00	Rp 13.000.000,00	Rp 27.200.000,00	Rp 11.550.000,00	Rp 25.802.455,00	1,74	Rp 8.286.000	Rp (1.506.000)	42,46%
19	H. Duki	Rp 5.700.000,00	Rp 20.000.000,00	Rp 41.200.000,00	Rp 15.500.000,00	Rp 38.904.990,00	1,60	Rp 10.556.000	Rp (4.276.000)	37,62%
20	Rokhmat	Rp 4.150.000,00	Rp 14.500.000,00	Rp 31.200.000,00	Rp 12.550.000,00	Rp 29.534.555,00	1,67	Rp 8.806.000	Rp (2.426.000)	40,22%
Rata-rata		4.037.500	14.870.000	32.695.000	13.787.500	31.006.560,25	1,74	9.864.100	1.902.600	42,15%

