

**ANALISIS DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
BUDIDAYA LELE DUMBO
DI KELURAHAN TEMBILAHAN HULU
KECAMATAN TEMBILAHAN KABUPATEN INDRAGIRI HILIR**

Yeni Afiza¹, Sri Puji Pangestuti

¹Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian UNISI

Email: yeni_afiza@yahoo.co.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan : (1) untuk mengetahui biaya, pendapatan, keuntungan dan efisiensi dalam usaha budidaya lele dumbo, (2) untuk merumuskan strategi yang alternative yang dapat diterapkan dalam mengembangkan budidaya ikan lele dumbo. Metode yang digunakan untuk menganalisis data dalam penelitian ini adalah (1) dengan analisis biaya, pendapatan, keuntungan serta efisiensi usaha. (2) Analisis SWOT. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode dokumentasi dan wawancara langsung dengan kuisisioner. Hasil penelitian menunjukkan bahwa : (1) biaya tidak tetap sebesar Rp.4.346.510,00/produksi. Serta biaya tetap sebesar Rp.2.582,363,33/produksi dengan rata – rata penerimaan yang diperoleh sebesar Rp. 10.362.880,00/produksi, rata-rata keuntungan yang diperoleh adalah sebesar Rp.3.509.047,67/produksi, rata – rata pendapatan kerja keluarga sebesar Rp. 5.371.410,00/produksi dan nilai RCR adalah sebesar 1,49 (2) Dari analisis SWOT, diperoleh hasil perumusan strategi pada Kuadran I dengan nilai Peluang 1,31 dan Kekuatan 2,54.

Kata Kunci : Keuntungan, Efisiensi, Ikan lele dumbo, SWOT.

ABSTRACT

The purposes of research were : (1) to determine the cost net income and efficiency of catfish farming, (2) to formulate of alternative strategy for develop of business catfish farming. The method of data analysis are (1) Total cost, revenue, profit and Efficiency analysis, (2) SWOT analysis. This research was conducted using the method of direct documentation and interview with questionnaires. The research results show that : (1) Total cost of business catfish farming variabel cost Rp.4.346.510,00/production and fix cost Rp.2.582,363,33/production, average revenue is Rp. 10.362.880,00/production, average net income is Rp. 3.509.047,67/production, family income is Rp.5.371.410,00/production and RCR equal to 1,49. (2) From SWOT analysis, formulated strategy in Kuadran I with score of Opportunities is 1,31 and Strength is 2,54.

Keywords : Benefit, Efficiency, Catfish, SWOT.

I. PENDAHULUAN

Ikan lele merupakan salah satu jenis ikan air tawar yang sudah dibudidayakan secara komersial oleh masyarakat Indonesia terutama di kabupaten Indragiri Hilir. Budidaya lele berkembang pesat dikarenakan dapat dibudidayakan di lahan dan sumber air terbatas dengan padat tebar tinggi, teknologi budidaya yang relatif mudah dikuasai oleh masyarakat, pemasarannya relatif mudah serta modal usaha yang dibutuhkan relatif rendah. Selain itu beberapa keunggulan lele dumbo sebagai komoditas budidaya diantaranya ikan ini dapat dipijahkan sepanjang tahun, memiliki fekunditas telur yang tinggi, dapat hidup pada kondisi air yang marginal, dan memiliki efisiensi pakan yang tinggi. Lele juga kaya akan gizi 16 yaitu protein sebesar 20% dan sangat baik untuk kesehatan karena tergolong makanan dengan kandungan lemak yang relatif rendah dan mineral yang tinggi. Dalam setiap 100 gram lele memiliki kandungan lemak hanya dua gram, jauh lebih rendah daripada daging sapi sebesar 14 gram apalagi daging ayam yaitu sebesar 25 gram (Departemen Kelautan dan Perikanan, 2003).

Usaha budidaya ikan lele dumbo di Kelurahan Tembilihan Hulu mengalami peningkatan produksi perikanan setiap tahunnya baik dari budidaya kolam maupun pemeliharaan diterpal. Kolam di peternakan ikan lele di Kelurahan Tembilihan Hulu biasanya digunakan untuk budidaya ikan air tawar. Usaha budidaya ikan lele dumbo memberikan prospek yang bagus untuk dikembangkan.

Permasalahan atau kendala yang sering dihadapi pembudidaya diantaranya pengelolaan budidaya yang masih sederhana, selain itu sifat usaha yang bisa gagal panen karena ikan mati disebabkan cuaca yang tidak stabil, air yang kurang bersih, kepadatan ikan di kolam budidaya, serta sifat ikan yang kanibalisme sehingga mengurangi produksi dalam skala besar. Sedangkan keunggulan dari usaha budidaya ikan lele dumbo ini adalah hasil panennya yang dalam kapasitas besar bisa memenuhi kebutuhan lele bagi konsumen khususnya rumah makan pecel lele. Selain itu lele hasil panen ikan lele ini adalah kualitas unggulan, dengan ukuran yang besar dan masih segar. Serta kapasitas produksi dari usaha lele pembudidaya kelurahan Tembilihan Hulu cenderung stabil.

Terdapat pula peluang yang dimiliki oleh pembudidaya ikan lele diantaranya ikan lele yang mengandung banyak zat gizi yang dibutuhkan oleh tubuh, sehingga konsumen berminat untuk terus mengkonsumsi ikan lele. Selain itu dengan banyaknya usaha warung makan yang berada Tembilihan, menjadikan permintaan terhadap ikan lele pun terus meningkat. Peluang lain yang dimiliki oleh pembudidaya adalah dengan mudahnya jalur transportasi tentu akan mempermudah pula bagi pembudidaya untuk mendistribusikan produknya untuk sampai ketangan konsumen. Namun terdapat pula ancaman yang dihadapi pembudidaya yaitu akan muncul pesaing – pesaing baru, selain itu dengan harga pakan yang terus meningkat akan memperkecil keuntungan yang didapat oleh pembudidaya. Dan isu yang beredar

tentang ikan lele yang memicu tumbuhnya sel kanker yang akan membuat ketakutan konsumen untuk mengkonsumsi ikan lele.

Menghadapi situasi dan kondisi demikian maka untuk mengoptimalkan pemanfaatan potensi sumberdaya dan peluang usaha budidaya lele dumbo dalam rangka mendukung pembangunan dan peningkatan taraf hidup pembudidaya ikan lele dumbo, para pelaku input dan output usaha budidaya lele dumbo diperlukan cara efektif untuk pengembangan usaha budidaya lele dumbo. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat efisiensi usaha lele dumbo dan merumuskan strategi yang alternative yang dapat diterapkan dalam mengembangkan budidaya ikan lele dumbo.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Usaha Budidaya Lele Dumbo

Ikan lele dumbo mempunyai prospek bisnis yang sangat bagus. Hal ini didukung oleh rasa dagingnya yang gurih, bergizi tinggi, warnanya putih dan bertekstur halus. Selain itu ikan berkumis ini juga memiliki beberapa kelebihan, antara lain pertumbuhannya cepat meskipun dipelihara dengan kepadatan tinggi, ketahanan hidupnya tinggi, tidak terlalu sulit dalam hal pakan karena termasuk jenis omnivora, teknologi budidayanya tidak terlalu rumit dan bisa dipelihara diberbagai lokasi, misalnya di kolam, sawah, empang atau mina padi. Keuntungan lain dari usaha budi daya lele adalah tidak perlu dilakukan secara *integrated* dalam satu unit usaha, dari pembenihan hingga pembesaran. Artinya pelaku usaha budi daya bisa

memilih subsistem yang disukai, misalnya hanya menekuni usaha pendederan atau pembesaran (Anonim, 2002).

Tahap pembesaran merupakan tahap pemeliharaan ikan lele untuk mencapai ukuran konsumsi. Persiapan kolam pembesaran sama dengan persiapan untuk kolam pendederan, tetapi tidak perlu dilakukan penyemprotan dengan pestisida. Pemeliharaan berlangsung sekitar 2-3 bulan atau hingga empat bulan. Padat penebarannya 30-50 ekor/m² atau 70 ekor/m² untuk ikan lele ukuran 5-8 cm. Sebagai pakan utama dapat diberikan pelet. Frekuensi pemberiannya bisa sesering mungkin, misalnya 2-3 kali dalam sehari. Pada tahap ini mortalitas ikan lele mencapai 30% (500kg/100m²) (Anonim, 2002).

2.2 Penerimaan, Biaya dan Keuntungan

Menurut Soekartawi (1990) penerimaan tunai usahatani adalah nilai yang diterima dari penjualan produk usahatani. Sedangkan penerimaan ini merupakan hasil perkalian dari jumlah produk total dengan harga persatuan.

Klasifikasi biaya penting dalam membandingkan pendapatan untuk mengetahui kebenaran jumlah biaya yang tertera pada pernyataan pendapatan (*income statement*) terdiri dari empat kategori, yaitu:

- a. Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang penggunaannya tidak habis dalam satu masa produksi yang termasuk dalam biaya ini antara lain adalah pajak tanah, pajak air, penyusutan alat, dan bangunan pertanian.

- b. Biaya variabel atau biaya-biaya berubah (*variabel cost*) adalah biaya yang besar kecilnya sangat tergantung pada biaya skala produksi. Yang termasuk kedalam biaya ini antara lain adalah : biaya untuk bibit, pupuk, pembasmi hama dan penyakit, buruh atau tenaga kerja upahan, biaya panen, biaya pengolahan tanah baik yang berupa kontrak maupun upah harian.
- c. Biaya tunai dari biaya tetap dapat berupa pajak air dan pajak tanah. Sedangkan biaya tunai dari biaya variabel antara lain berupa pemakaian bibit, pupuk, obat-obatan tenaga luar keluarga.
- d. Biaya tidak tunai meliputi biaya tetap, biaya untuk tenaga kerja keluarga. Sedangkan yang termasuk biaya variabel antara lain biaya panen dan pengolahan tanah dari tenaga kerja keluarga (Fadholi, 1989).

Analisis dalam usahatani untuk menghitung pendapatan usahatani dapat dilakukan dengan dua pendekatan, yaitu :

- a. Pendekatan pendapatan, digunakan jika usahatani yang dikelola bersifat subsisten atau tidak berorientasi keuntungan. Pendapatan merupakan pengurangan penerimaan dengan total biaya luar yang secara nyata dibayarkan untuk masukan dari luar.
- b. Pendekatan keuntungan, digunakan jika usahatani yang dikelola bersifat komersial atau bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan. Keuntungan merupakan hasil dari penerimaan dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan untuk masukan dari luar dan masukan milik

sendiri, yaitu sewa tanah milik petani, upah tenaga kerja keluarga dan bunga modal milik sendiri (Djuwari, 1994).

2.3 Analisis SWOT

2.3.1 Analisis Situasi Internal

Analisis Kekuatan (*Strength*)
Setiap perusahaan perlu menilai kekuatan dan kelemahannya dibandingkan para pesaingnya. Penilaian tersebut dapat didasarkan pada faktor-faktor seperti teknologi, sumber daya finansial, kemampuan manufaktur, kekuatan pemasaran dan basis pelanggan yang dimiliki. *Strength* adalah keahlian atau kelebihan yang dimiliki oleh perusahaan pesaing.

Analisis Kelemahan (*Weakness*) Merupakan keadaan perusahaan dalam menghadapi pesaing mempunyai keterbatasan dan kekurangan serta kemampuan menguasai pasar, sumber daya serta keahlian. Keterbatasan dan kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan menjadi penghalang serius bagi kinerja organisasi yang memuaskan. Keterbatasan dan kekurangan kemampuan bias terlihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, kemampuan manajerial yang rendah, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar, produk yang tidak atau kurang diminta oleh para pengguna atau calon pengguna dan tingkat perolehan keuntungan yang kurang memadai.

2.3.2 Analisis Situasi Eksternal

Analisis Peluang (*Opportunity*) Setiap perusahaan memiliki sumber daya yang

membedakan dirinya dengan perusahaan lain. Peluang dan terobosan atau keunggulan bersaing tertentu dan beberapa peluang membutuhkan sejumlah besar modal untuk dapat dimanfaatkan. Di lain pihak, perusahaan-perusahaan baru bermunculan. Peluang pemasaran adalah suatu tempat dimana perusahaan dapat beroperasi secara menguntungkan.

Analisis Ancaman (*Threats*) Ancaman adalah tantangan yang diperlihatkan atau suatu perkembangan yang tidak menguntungkan dalam lingkungan yang menyebabkan kemunduran kedudukan perusahaan. Pengertian ancaman merupakan kebalikan pengertian peluang. Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu bisnis.

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Lokasi Usaha Budidaya Ikan Lele di Kel.Tembilahan Hulu Kec. Tembilahan Hulu Kabupaten Inhil Riau. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan alasan bahwa usaha Budidaya Ikan lele di Kelurahan Tembilahan Hulu sudah lama beroperasi dan setiap pembudidaya lele dumbo mengalami peningkatan dalam pengembangan usahanya. Penelitian ini dilakukan bulan Juni sampai dengan bulan Agustus 2017.

3.2 Metode Pengambilan Sampel

Penelitian ini menggunakan teknik sampling *nonprobability sampling* dengan jenis *sampling* jenuh yaitu teknik penentuan sampel bila anggota populasi digunakan

sebagai sampel. Hal ini sering dilakukan bila jumlah populasi relative kecil, kurang dari 30 orang, atau penelitian yang ingin membuat generalisasi dengan kesalahan yang sangat kecil. Peneliti menggunakan teknik sampling ini karena jumlah populasi sebanyak 5 orang. Menurut Ridwan (2012), "*Sampling* jenuh ialah teknik pengambilan sampel apabila semua populasi digunakan sebagai sampel dan dikenal juga dengan istilah sensus". Dalam penelitian ini, melihat jumlah populasi sebanyak 5 orang maka semua anggota populasi dijadikan sampel penelitian. Oleh karena itu, sampel yang diambil untuk penelitian ini sebanyak 5 orang.

3.3 Metode Analisis Data

3.3.1 Analisis Usaha

Menurut Rahim dan Hastuti (2007) total biaya atau total cost adalah jumlah dari biaya tetap atau fixed cost dan biaya tidak tetap atau variabel cost. Untuk menghitung total biaya (total cost) dapat dirumuskan dengan rumus :

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana :

TC = Biaya Total (Rp/produksi)

TFC = Biaya tetap total (Rp/produksi)

TVC = Biaya variabel (Rp/produksi).

Menurut Soekartawi (1995), pendapatan kotor merupakan total nilai produksi usahatani dalam jangka waktu tertentu dikali dengan harga jual. Untuk menghitung pendapatan kotor (total revenue) dapat digunakan rumus :

$$TR = Y \cdot Py$$

Di mana:

TR = Total penerimaan (Rp/produksi)

Py = Harga

Y = Produksi ikan lele yang diperoleh

Rahim dan Hastuti (2007) mengemukakan bahwa pendapatan bersih yaitu selisih antara total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Untuk menghitung pendapatan bersih dapat digunakan rumus :

$$\pi = TR - TC$$

Di mana:

Π = Pendapatan bersih (Rp/produksi)

TR = Total penerimaan (Rp/produksi)

TC = Total biaya (Rp/produksi)

Rahim dan Hastuti (2007) mengemukakan analisis R/C Ratio merupakan perbandingan (ratio atau nisbah) antara penerimaan (revenue) dan biaya (cost). Pernyataan tersebut dapat dinyatakan dalam rumus sebagai berikut :

$$RCR = TR / TC$$

Dimana:

TR = Total Revenue (Rp/produksi)

TC = Total cost (Rp/ produksi)

Kriteria keputusan :

R/C >1 : Usaha budidaya ikan lele menguntungkan

R/C <1 : Usaha budidaya ikan lele rugi

R/C = 1 : Usaha budidaya ikan lele impas (tidak untung dan tidak rugi)

3.3.2 Analisis SWOT

1. Matrik Faktor Strategi Internal (IFAS)

Tahapan penentuan faktor strategi internal adalah sebagai berikut :

1. Menentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
2. Beri bobot dengan alternative nilai 1 – 5 dimana :
 1 = Tidak Penting
 2 = Kurang penting
 3 = Biasa saja
 4 = Penting
 5 = Sangat Penting

Dari alternative nilai tersebut, selanjutnya dibuat persentase bobot sehingga besarnya bobot antara 0,0 sampai 1,0 (semua bobot totalnya maksimal 1,0)

3. Menghitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), 38 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 peternakan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana peternakan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Total skor ini dapat

digunakan untuk membandingkan peternakan ini dengan peternakan lainnya dalam kelompok industri yang sama (Rangkuti, 2006 : 24).

Tabel 1. Form Matrik IFAS (Internal Strategic Factor Analysis Summary)

Kekuatan	Bobot	Rating	Skor
1.			
2.			
3.			
4.			
Kelemahan	Bobot	Rating	Skor
1.			
2.			
3.			
4.			

2. Analisis Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

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 dengan alternative nilai 1 – 5 dimana :
 1 = Tidak Penting
 2 = Kurang penting
 3 = Biasa saja
 4 = Penting
 5 = Sangat Penting
 Dari alternative nilai tersebut, selanjutnya dibuat persentase bobot sehingga besarnya bobot antara 0,0 sampai 1,0 (semua bobot totalnya maksimal 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. 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.

4. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom.
5. 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.
6. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk

memperoleh jumlah total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana peternakan ikan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis

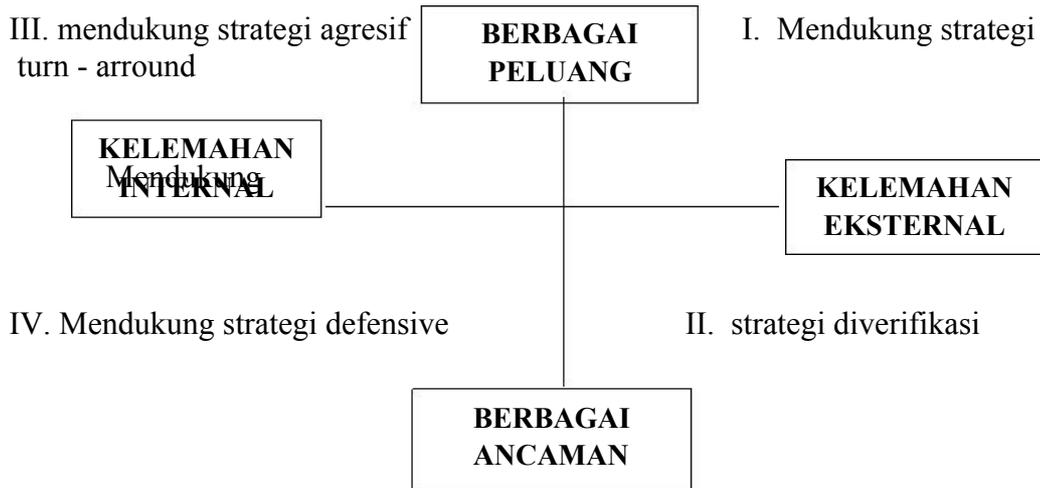
eksternalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan peternakan ini dengan peternakan lainnya dalam kelompok industri yang sama (Rangkuti, 2006 : 22).

Tabel 2. Form Matrik EFAS (EksternalStrategic Factor Analysis Summary)

	Peluang	Bobot	Rating	Skor
1.				
2.				
3.				
4.				
	Ancaman	Bobot	Rating	Skor
1.				
2.				
3.				
4.				

Posisi perusahaan dapat dikelompokkan dalam empat kuadran, yaitu kuadran I,II,III dan IV. Kuadran I strategi yang sesuai adalah strategi agresif, kuadran II

strategi diversifikasi, Kuadran III strategi *turn around* dan kuadran IV strategi defensif. Diagram grand strategi disajikan pada Gambar 2.



Gambar 1. Diagram Grand Strategi

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Usaha Budidaya Ikan lele dumbo

4.1.1 Biaya Produksi

Biaya adalah sejumlah nilai uang yang dikeluarkan oleh pembudidaya ikan lele untuk membiayai kegiatan usaha budidayanya. Biaya yang diperhitungkan dalam penelitian ini

adalah biaya yang benar-benar dikeluarkan oleh pembudidaya dalam usaha budidaya lele dumbo selama satu musim budidaya pada Agustus 2017- Oktober 2017. Meliputi biaya pembelian sarana produksi dan biaya lain - lain. Besarnya biaya yang dikeluarkan dalam usaha budidaya ikan lele dumbo milik pembudidaya lele dumbo di kel.Tembilahan Hulu dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Analisis Biaya Produksi Usaha Budidaya Ikan Lele Dumbo

No.	Komponen	Satuan	Jumlah	Harga (Rp)	Total (Rp)
1.	Biaya Variabel				
	a. Bibit / benih	Ekor	3.400	270,00	918.000,00
	b. Pakan				
	- Usus ayam	Kg	612	2.000,00	1.224.000,00
	- Pelet	Kg	102	9.400,00	958.800,00
	- Dedak	Kg	408	3.000,00	1.224.000,00
	Sub Total Pakan	Kg	-	-	3.406.800,00
	c. Bahan bakar untuk transportasi	Liter	2,6	8.350,00	21.710,00
	Sub Total Biaya Variabel				4.346.510,00
2.	Biaya Tetap				
	a. Upah karyawan	Rp	-	-	2.520.000,00
	b. Penyusutan Alat	Rp	-	-	49.830,89
	Sub Total Biaya Tetap				2.569.830,9
3	Total Biaya	Rp	-	-	6.916.340,9
4.	Penerimaan				
	a. Produksi	Kg	563,2	-	-
	b. Harga	Rp	-	18.400,00	-
	Sub Total Penerimaan (a x b)				10.362.880,00
5.	Keuntungan (4 – 3)	Rp	-	-	3.446.539,1
6.	Pendapatan kerja dalam keluarga	Rp	-	-	5.283.837,6
7.	RCR (4 : 3)	Rp	-	-	1,49

Sumber : Data primer diolah, 2017

a. Biaya Tidak Tetap

Pada Tabel 3 menunjukkan bahwa biaya tidak tetap dari usaha budidaya ikan lele dumbo di Kelurahan Tembilihan Hulu adalah sebesar Rp. 4.346.510,00 perproduksidengan rincian biaya diantaranya jumlah rata – rata pembelian bibit adalah 3.400 ekor dengan harga Rp 250,00 per ekornya. Jadi total biaya pembelian bibit adalah Rp 918.000,00 perproduksi. Bibit dibeli langsung dari pedagang bibit / benih ikan. Biaya pakan yang terdiri dari usus ayam dengan rata – rata 612 Kg per produksi, dengan harga Rp 2.000,00 per Kg. Jadi total biaya pembelian usus ayam sebesar Rp. 1.224.000,00 Per Produksi, Biaya pakan pelet dengan rata – rata 102 Kg per produksi, dengan harga Rp 9.400,00 per Kg. Jadi total biaya pembelian pellet ikan sebesar Rp. 958.800,00 perproduksi, Biaya pakan dedak dengan rata – rata 408 Kg per produksi, dengan harga Rp 3.000,00 per Kg. Jadi total biaya pembelian Dedak sebesar Rp. 1.224.000,00 perproduksi, dan biaya transportasi selama produksi adalah sebanyak 2,6 liter dengan harga Rp 8.350,00 perliternya. Jadi total biaya transportasi selama produksi sebesar Rp. 21.710,00 perproduksi.

Berdasarkan data diatas dapat dilihat bahwa kontribusi terbesar pada biaya tidak tetap adalah pakan sebesar Rp 3.406.800,00 perproduksi. Hal ini senada dengan penelitian Wibowo (2011) yang menunjukkan bahwa kontribusi biaya variable terbesar dalam usaha budidaya ikan lele dumbo berasal dari biaya pembelian pakan, yaitu sebesar Rp 775.725,00 perproduksi. Karna biaya pakan paling besar dari pada biaya variable lainnya.

b. Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya investasi awal usaha budidaya lele dumbo seperti kolam terpal dan peralatan lainnya karena paling dibutuhkan dalam produksi. Biaya penyusutan ini dihitung dari masing – masing peralatan yang ditentukan oleh banyaknya masing – masing alat yang digunakan dan umur ekonomisnya. Biaya penyusutan dalam penelitian ini adalah penyusutan alat-alat yang digunakan dalam budidaya ikan lele dumbo, terdiri dari terpal, jaring, ember, papan, palu, tali, bak penampung, cangkul, gerobak, paku.

Pada Tabel 3 menunjukan bahwa biaya tetap terdiri dari biaya penyusutan alat per produksi sebesar Rp. 49.830,89 dan biaya untuk upah karyawan sebesar Rp 2.520.000,00 . Upah diberikan kepada karyawan tersebut per satu kali produksi. Sehingga dapat diketahui biaya tetap sebesar 2.569.830,9 perproduksi. Berdasarkan data diatas dapat dilihat bahwa kontribusi terbesar pada biaya tetap adalah upah karyawan sebesar Rp 2.520.000,00 perproduksi.

c. Total Biaya

Dari tabel 3 memperlihatkan bahwa total biaya usaha budidaya ikan lele adalah rata-rata sebesar Rp. 6.916.340,9 perproduksi, dimana jumlah biaya tetap rata-rata sebesar Rp.2.569.830,9 perproduksidan biaya tidak tetap sebesar Rp.4.346.510 perproduksi. Biaya yang berkontribusi terbesar adalah biaya tidak tetap, hal ini dikarenakan biaya yang paling besar dikeluarkan adalah biaya pakan, karena pemberian pakan rutin diberikan kepada ikan

agar pertumbuhan ikan lele tidak terganggu. Nafsu makan ikan lele selama masa pertumbuhan sangat tinggi sehingga jika kekurangan pakan sifat dari kanibalisme ikan lele dapat terjadi.

4.1.2 Penerimaan

Penerimaan usaha agroindustri adalah perkalian antara jumlah produksi yang diperoleh dengan harga yang berlaku dipasar (Soekartawi, 1998). Tabel 3 menunjukkan bahwa penerimaan yang diperoleh yaitu rata-rata sebesar Rp.10.362.880,00 perproduksi. Penerimaan diperoleh dari harga ikan lele rata-rata Rp. 18.400/kg dikalikan dengan jumlah produksi ikan lele rata-rata yaitu 563,2 kg perproduksi.

4.1.3 Keuntungan

Keuntungan yang diperoleh usaha budidaya ikan lele dumbo di Kelurahan Tembilihan Hulu merupakan selisih antara total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan. Untuk mengetahui besarnya keuntungan pada usaha budidaya ikan lele dumbo di Kelurahan Tembilihan Hulu dapat dilihat pada Tabel 3 yang menunjukkan bahwa keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 3.446.539,1 perproduksi. Menurut Hernanto (1998), berhasil tidaknya usaha dapat dilihat dari besarnya pendapatan yang diperoleh dalam mengelola suatu usaha. Bagi pengusaha analisis ini membantu mereka dalam mengukur apakah kegiatan usaha mereka pada saat ini berhasil atau tidak.

4.1.4 Pendapatan Kerja dalam Keluarga

Menurut Tohir (1983), keberhasilan atau kesuksesan usaha dapat dilihat dari sudut ekonomi yaitu besarnya penghasilan atau pendapatan kerja keluarga. Pendapatan kerja keluarga merupakan imbalan terhadap bunga harta sendiri, upah tenaga kerja keluarga, dan besarnya penghasilan yang di peroleh. Pada tabel 9 dapat dilihat bahwa jumlah pendapatan kerja dalam keluarga rata-rata sebesar Rp. 5.283.837,6 per Produksi. Pendapatan kerja keluarga diperoleh dari pendapatan bersih ditambah dengan upah tenaga kerja dalam keluarga dan penyusutan alat. Besarnya pendapatan tenaga kerja dalam keluarga pada usaha budidaya ikan lele dumbo dikarenakan banyaknya jumlah curahan tenaga kerja dalam keluarga yang digunakan pada usaha ini.

4.1.5 Efisiensi

Efisiensi usaha adalah gambaran layak tidaknya usaha tersebut dilakukan atau diusahakan. Menurut Soekartawi (2002), analisis *Return Cost (R/C) ratio* merupakan perbandingan (*ratio* atau nisbah) antara penerimaan (*revenue*) dan biaya (*cost*). yang dikeluarkan dalam satu kali produksi.

Dari Table 3 dapat dilihat bahwa usaha budidaya ikan lele dumbo di daerah penelitian layak diusahakan, hal ini dapat dilihat dari besarnya R/C yang diperoleh yaitu sebesar 1,49 yang berarti bahwa setiap Rp. 1 biaya yang dikeluarkan untuk usaha budidaya ikan lele akan menghasilkan pendapatan kotor atau penerimaan sebesar Rp. 1,49. Hal ini senada dengan penelitian yang dilakukan oleh Putriana(2014), nilai RCR yang diperoleh adalah sebesar

1,05 yang berarti usaha budidaya ikan lele dumbo menguntungkan.

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan, diperoleh beberapa data faktor internal yang selengkapnya dapat diamati pada Tabel 4.

4.2 Analisis SWOT Usaha Budidaya Lele Dumbo

Tabel 4. Internal Faktor Analisis Summary

Faktor – faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
Kekuatan			
1. Pengalaman dalam usaha budidaya lele hampir 5 tahun	0,10	4	0,40
2. Hasil produksi adalah jenis ikan unggulan	0,12	3	0,36
3. Jarak waktu panen stabil	0,10	4	0,40
4. Keuangan perusahaan baik karena dari modal sendiri	0,12	4	0,48
5. Sudah memiliki pelanggan tetap	0,12	4	0,48
6. Lahan cukup luas membuat produksi ikan lele meningkat	0,14	3	0,42
	0,70		2,54
Kelemahan			
1. Pengelolaan budidaya yang masih sederhana / tradisional	0,10	1	0,10
2. Belum mampu memproduksi pakan sendiri	0,12	1	0,12
3. Manajemen produksi (pemberian pakan) tidak terkontrol	0,10	2	0,20
4. Kapasitas produksi rendah dan belum mampu menjangkau pasar diluar Tembilahan	0,12	1	0,12
	0,44		0,54

Sumber : Data olahan primer, 2017

Berdasarkan hasil analisis matrik IFE pada table 4, menunjukkan

bahwa faktor yang menjadi kekuatan utama pembudidaya adalah

Keuangan perusahaan baik karena dari modal sendiri dan sudah memiliki pelanggan tetap dengan nilai sebesar 0,48. Hal ini dikarenakan modal yang dimiliki adalah modal sendiri tanpa harus memikirkan pembayaran tagihan dan bunga setiap bulannya dan pembudidaya masing – masing telah memiliki pelanggan tetap. Kelemahan utama dari usaha budidaya lele dumbo di kelurahan Tembilihan Hulu Kecamatan Tembilihan Adalah Manajemen produksi (pemberian pakan) tidak terkontrol dengan nilai sebesar 0,20. Hal ini dikarenakan pembudidaya tidak memiliki alat yang modern yang dapat member pakan pada ikanyang secara otomatis sehingga ikan tidakakan mengalami keterlambatan pemberian pakan.

Kelemahan utama ini harus dijadikan pertimbangan untuk merubah kebijakan menggunakan alat modern yang dengan begitu dapat membantu pembudidaya sehingga untuk meningkatkan hasil produksi dapat terlaksana.

Nilai persentase skor bobot dari factor internal adalah 3,08. Nilai tersebut menunjukkan bahwa usaha budidaya secara internal adalah kuat karna mampu memanfaatkan kekuatannya untuk mengatasi kelemahan yang dimiliki dan terus meningkatkan kinerja dengan cara mengatasi kelemahan utama yang menjadi kendala.

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan, diperoleh beberapa data factor eksternal yang selengkapnya dapat diamati pada Tabel 5.

Tabel 5. Eksternal Faktor Analisis Summary

Faktor – faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
Peluang			
1. Ikan lele mengandung banyak zat gizi	0,14	4	0,56
2. Banyaknya permintaan ikan lele untuk usaha warung makan	0,11	3	0,33
3. Akses jalan dan transportasi yang mudah diakses sehingga memudahkan dalam mendistribusikan produk kekonsumen	0,14	3	0,42
	0,39		1,31
Ancaman			
1. Tingkat persaingan tinggi	0,11	1	0,11
2. Isu yang beredar mengenai ikan lele mengandung zat pembunuh sel kanker	0,11	1	0,11
3. Harga bahan pakan yang terus meningkat	0,14	2	0,28
4. Kecendrungan masyarakat terhadap ikan lain	0,11	1	0,11
	0,47		0,61

Berdasarkan hasil analisis matrik EFE pada table 5, menunjukkan bahwa factor yang menjadi Peluang utama pembudidaya adalah ikan lele mengandung banyak gizi dengan nilai sebesar 0,56. Hal ini dikarenakan ikan lele merupakan ikan yang memiliki kualitas vitamin yang sangat dibutuhkan oleh tubuh.. ancaman utama dari usaha budidaya lele dumbo di kelurahan Tembilihan Hulu Kecamatan Tembilihan Adalah harga pakan yang terus meningkat dengan nilai sebesar 0,28.

Nilai persentase skor bobot dari factor eksternal adalah 1,92. Nilai tersebut menunjukkan bahwa usaha budidaya secara Eksternal adalah sedang karna dalam usaha budidayanya menjalani strategi yang memanfaatkan peluang dan menghindari ancaman.

4.3 Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele

Berdasarkan analisis IFAS dan EFAS pengembangan usaha budidaya ikan lele dumbo di Kelurahan Tembilihan Hulu Kecamatan Tembilihan dapat dijelaskan sebagai berikut :

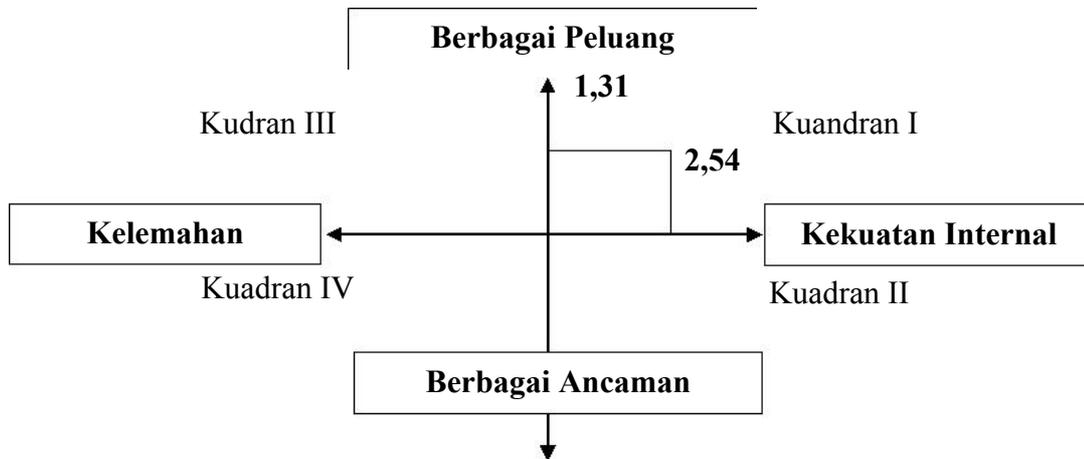
1. Faktor internal strategi pemasaran yang meliputi *Strengths* (kekuatan) dan *weaknesses* (kelemahan) menunjukkan bahwa nilai dari *Strengths* (kekuatan) adalah 2,54 dan *weaknesses* (kelemahan) adalah 0,54 sehingga total keseluruhan dari factor internal adalah 3,08
2. Factor eksternal yang meliputi *Opportunities* (peluang) dan *Treath* (ancaman) menunjukkan

bahwa nilai dari *Opportunities* (peluang) adalah 1,31 dan *Treath* (ancaman) adalah 0,61, sehingga total dari keseluruhan dari factor eksternal adalah 1,92

Dari data diatas dapat dilihat pada antara factor internal *Strengths* (kekuatan) sebesar 2,54 dan kelemahan sebesar 0,54. Hal ini berarti factor kekuatan harus dijadikan sebagai langkah strategi dalam meningkatkan strategi pengembangan usaha budidaya lele dumbo ini. Sementara factor kelemahan sebesar 0,54 harus diminimalisir dengan cara memperkuat system strategi pengembangan usaha yang mampu mengurangi factor resiko dalam strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele dumbo.

Sementara itu pada factor eksternal Peluang sebesar 1,31 merupakan kondisi yang cukup menguntungkan bagi pembudidaya untuk mengembangkan usaha budidaya ikan lele karna factor ancaman lebih kecil yaitu 0,61. Dalam kondisi ini pembudidaya harus mampu mempertahankan kondisi peluang saat ini, dan terus meminimalisir ancaman sehingga peluang strategi pengembangan dapat terus meningkat. Factor ancaman sebesar 0,61 ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran memiliki resiko yang besar.

Dari hasil tabulasi analisa SWOT, maka budidaya ikan lele di kelurahan Tembilihan Hulu Kecamatan Tembilihan Kabupaten Indragiri Hilir sebagai berikut :



Gambar 2. Diagram Grand strategi

Berdasarkan diagram strategi diatas, maka strategi yang terdapat pada pengembangan usaha budidaya adalah SO (*Strenght dan Opportunities*) yang terletak pada kuadran I. Strategi yang harus diterapkan untuk perusahaan yang berada pada posisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif, pengembangan pasar, penetrasi pasar, pengembangan produk, integrasi kedepan, integrasi kebelakang, integrasi horizontal dan disersifikasi konsentrik.

Strategi SO merupakan situasi yang paling menguntungkan. Pembudidaya memiliki peluang dan kekuatan, sehingga dapat memanfaatkan peluang sebesar – besarnya. Strategi ini mampu mengembangkan usaha budidaya karna dengan banyaknya permintaan terhadap produk sehingga pembudidaya telah memiliki pelanggan yang tetap dan juga lahan yang luas memiliki dampak kepada jarak panen yang cenderung stabil dan dapat berproduksi terus menerus.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Rata-rata jumlah biaya yang dikeluarkan adalah sebesar Rp. 6.916.340,9 per produksi sedangkan Rata-rata pendapatann yang diperoleh sebesar Rp. 10.362.880,00 per Produksi, sehingga diperoleh keuntungan rata-rata sebesar Rp.3.446.539,1 per produksi. Nilai efisiensi atau R/C yang diperoleh adalah sebesar 1,49 yang berarti bahwa setiap Rp. 1 biaya yang dikeluarkan untuk usaha budidaya ikan lele akan menghasilkan pendapatan kotor atau penerimaan sebesar Rp. 1,49 dan pendapatan bersih atau keuntungan sebesar Rp. 0,49. Hal ini menunjukkan bahwa usaha budidaya ikan lele dumbo di Kelurahan Tembilihan Hulu Kecamatan Tembilihan efisien atau layak diusahakan.
2. Strategi pengembangan usaha yang digunakan oleh pembudidaya lele dumbo adalah strategi SO. Strategi SO (*Strenght Opportunity*) adalah

strategi yang digunakan untuk memanfaatkan peluang yang ada dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan

5.2 Saran

1. Pembudidaya dapat terus meningkatkan produksi ikan lele dikarenakan semakin banyaknya warung makan yang menyediakan menu ikan leleakan semakin meningkatkan permintaan pasar sehingga dapat pula meningkatkan pendapatan bagi pembudidaya ikan lele dumbo.
2. Perlu adanya perhatian pemerintah baik itu penyuluhan tentang teknologi terbaru, teknik budidaya maupun bantuan dana terhadap budidaya ikan lele dumbo ini agar dapat berkembang dengan lebih baik lagi

DAFTAR PUSTAKA

Anonim. 2002. Lele : Ikan Berkumis Paling Populer. Agromedia Pustaka. Jakarta.

David, F R. 2004. Manajemen Strategis Konsep-Konsep. Terjemahan. PT. Indeks Kelompok Gramedia. Jakarta.

Departemen Kelautan dan Perikanan. 2007. Budidaya Lele Sangkuriang. <http://www.dkp.go.id/content.php?c=2558>.

Freddy. 2006. Penuntun Kepada Gizi Yang Baik Dalam Rumah Tangga Dan Kesehatan. Penebar Swadaya. Jakarta.

Fadholi, H, 1989. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya. Jakarta.