

STUDI KELAYAKAN USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA IKAN LELE DI KECAMATAN MAOSPATI KABUPATEN MAGETAN

Muh. Supriyanto¹, Rino Desanto Wiwoho²
supriyanto@pnm.ac.id¹, rinomdn@yahoo.co.id²
Politeknik Negeri Madiun

Abstrak

Usaha budidaya ikan telah memberikan dampak positif terhadap kehidupan ekonomi masyarakat dalam bentuk penyerapan tenaga kerja atau mengurangi pengangguran, meningkatkan pendapatan petani pembudidaya ikan maupun pelaku usaha yang terlibat secara tidak langsung seperti pedagang pengentas ikan, usaha pemancingan, rumah khas ikan, usaha pasokan pupuk kandang (peternak), dan pupuk buatan (penyedia sarana produksi perikanan), pengangkutan serta para penyedia jasa lainnya yang dengan adanya usaha budidaya ikan. Disamping itu, usaha budidaya ini juga berdampak positif terhadap kehidupan sosial masyarakat serta berkontribusi positif terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) bagi pemerintah daerah setempat. Salah satu komoditas dengan penggunaan media kolam adalah komoditas lele dumbo (Anonim, 2013). Perkembangan usaha budidaya ikan lele semakin meningkat setelah masuknya jenis lele dumbo (*Clarias sp.*) ke Indonesia (Khairuman dan Amri, 2002). Faktor yang menjadi pesatnya perkembangan budidaya lele dumbo karena dalam proses produksinya lebih banyak memanfaatkan sumber daya yang ada dan menggunakan komponen lokal yang cukup besar, sementara hasil usaha budidaya Lele sangat berpotensi besar terhadap pasar domestik (Tajerin, 2008).

Penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan, pengetahuan dan strategi pengembangan khususnya bagi para petani ikan lele di Kecamatan Maaospati. Sebagai bahan masukan dan informasi yang terkait dengan kebijakan pengembangan usaha kecil berbasis perikanan dengan komoditi unggulan ikan lele. Pengembangan referensi dan ilmu pengetahuan bagi dunia pendidikan, khususnya bidang manajemen dan kewirausahaan. Sebagai bahan acuan bagi para peneliti sejenis dalam usaha pengembangan lebih lanjut.

Kata Kunci: Peternakan, Lele

Abstrack

Fish cultivation business has a positive impact on the economic life of the community in the form of employment or reduce unemployment, increasing the income of fish farmers and business actors involved indirectly such as fish traders, fishing business, fish house typical, breeders), and artificial fertilizers (providers of fishery production facilities), transportation and other service providers with the existence of fish farming. In addition, the cultivation business also positively impacts the social life of the community and contributes positively to the Gross Regional Domestic Product (GRDP) for the local government. One of the commodities with the use of media pond is dumbo catfish commodity (Anonymous, 2013). The development of catfish cultivation business increased after the inclusion of dumbo

catfish species (*Clarias sp.*) To Indonesia (Khairuman and Amri, 2002). Factors that become the rapid development of dumbo catfish culture because in the production process more utilize existing resources and use local components large enough, while the results of catfish farming business is very potential to the domestic market (Tajerin, 2008).

This research is useful to add insight, knowledge and development strategy especially for catfish farmers in Maaospati District. As input and information materials related to the development policy of small-scale business based on fishery with commodity of catfish. Development of reference and science for education, especially in management and entrepreneurship. As a reference for similar researchers in further development efforts.

Keywords: Livestock, Lele

PENDAHULUAN

Usaha budidaya ikan telah memberikan dampak positif terhadap kehidupan ekonomi masyarakat dalam bentuk penyerapan tenaga kerja atau mengurangi pengangguran, meningkatkan pendapatan petani pembudidaya ikan maupun pelaku usaha yang terlibat secara tidak langsung seperti pedagang pengentas ikan, usaha pemancingan, rumah khas ikan, usaha pasokan pupuk kandang (peternak), dan pupuk buatan (penyedia sarana produksi perikanan), pengangkutan serta para penyedia jasa lainnya yang dengan adanya usaha budidaya ikan.

Disamping itu, usaha budidaya ini juga berdampak positif terhadap kehidupan sosial masyarakat serta berkontribusi positif terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) bagi pemerintah daerah setempat. Salah satu komoditas dengan penggunaan media kolam adalah komoditas lele dumbo (Anonim, 2013). Perkembangan usaha budidaya ikan lele semakin meningkat setelah masuknya jenis lele dumbo (*Clarias sp.*) ke Indonesia (Khairuman dan Amri, 2002). Faktor yang menjadi pesatnya perkembangan budidaya lele dumbo karena dalam proses produksinya lebih banyak memanfaatkan sumber daya yang ada dan menggunakan komponen lokal yang cukup

besar, sementara hasil usaha budidaya Lele sangat berpotensi besar terhadap pasar domestik (Tajerin, 2008). Menurut Jaja dkk. (2013), pesatnya perkembangan lele dumbo di Indonesia karena memiliki rasa yang enak, harga yang cukup terjangkau, terdapat kandungan gizi yang tinggi, pertumbuhan ikan relatif cepat dan mudah berkembang biak. Peningkatan jumlah produksi lele dumbo terjadi karena ikan ini dapat dibudidayakan pada lahan dan sumber air yang terbatas, dengan padat tebar yang tinggi, menyukai semua jenis pakan, modal usahanya relatif rendah karena dapat menggunakan sumber daya yang ada, teknologi mudah dikuasai oleh masyarakat dan pemasaran ukuran konsumsinya pun relatif mudah (Ferdian dkk., 2012).

Dalam situasi pasca krisis ekonomi seperti saat ini, sub sektor perikanan merupakan tumpuan harapan pemerintah yang dapat diandalkan untuk ikut berperan dalam upaya pemulihan kegiatan perekonomian yang sedang terpuruk. Salah satu komoditas budidaya air yang cukup potensial saat ini adalah budidaya lele. Dimana permintaan lele dari hasil budidaya cukup meningkat tajam, pemanfaatan sumber daya dengan komponen lokal yang berpotensi pasar domestik yang sangat besar menyebabkan usaha ini semakin berkembang. Pengembangan usaha lele di

Indonesia dilakukan secara ekstensif maupun intensif dan salah satu tempatnya adalah kolam, beberapa kelebihan dari budidaya lele dalam kolam adalah rendahnya biaya operasional dibandingkan nilai ekonomi yang dihasilkan serta teknologi budidayanya yang sederhana dan mudah diadaptasikan di masyarakat (Anonim, 2007).

Pasar ikan di Indonesia yang masih tergolong besar, membuat para pembudidaya ikan lele menjadi lebih tekun untuk mendapatkan laba yang besar. Seperti dialami Kelompok Pembudi Daya Ikan Lele Kersa Mulia Bakti, yang menerima permintaan harian sampai 6 ton. Seorang pembudidaya ikan lele warga Cirebon, Jawa Barat, Suganda mengaku dengan budidaya ikan lele Ia bisa menghasilkan keuntungan yang sangat lumayan besar, bisa menghasilkan ratusan juta pertahun. "Karena dalam satu hari hasil panen bisa mencapai 4-5 ton perhari atau dengan keuntungan bersih sekitar Rp 10 juta, bila harga satu kilogram lele sebesar Rp 12 ribu per kg," katanya di tempat kolam budidaya Kelompok Kersa Mulia Bakti di Cirebon. membudidayakan ikan lele. Menurut pria berusia 43 tahun ini, bisnis budi daya lele yang dijalannya sejak 15 tahun lalu membuahkan hasil yang lebih dari lumayan sehingga mampu membayar premi sebesar itu. Sebelum budidaya lele Suganda pernah membudidayakan ikan emas, namun gagal karena kesulitan mencari pakan dan banyak yang terkena wabah sehingga sering gagal panen. Setelah gagal barulah Ia pindah ke budidaya lele.

Di Kabupaten Magetan khususnya di kecamatan Maospati cukup potensial untuk pembudidayaan ikan lele dimana masih banyaknya lahan kosong dan bisa dimanfaatkan sebagai lokasi pembuatan kolam ikan lele keadaan air yang belum tercemar serta lahan yang masih banyak untuk dapat dimanfaatkan sebagai kolam

ikan lele. Pada saat sekarang di Kecamatan Maospati terdapat sekitar 99 pembudidaya ikan lele, baik menggunakan kolam tanah maupun kolam buatan dari terpal atau semen yang banyak dimanfaatkan sekarang. Dalam melakukan pengembangan masyarakat perlu dikaitkan dengan kebutuhan masyarakat, dan potensi masyarakat. Komunitas ditingkat lokal dalam perjalanan waktu telah mengembangkan suatu asset menjadi sumberdaya ataupun potensi bagi komunitas tersebut guna menghadapi perubahan yang terjadi. Ada lima asset yang dimiliki oleh suatu komunitas masyarakat (Green dan Haines, 2002). Ada tambahan satu lagi sehingga menjadi enam potensi masyarakat atau enam modal, modal fisik, modal finansial, modal lingkungan, modal teknologi, modal manusia, dan modal sosial.

Perumusan Masalah

Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini diwujudkan dalam pertanyaan riset sebagai berikut:

1. Apakah usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Maospati layak dilakukan dan diteruskan?.
2. Bagaimanakah strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Maospati?.

METODE PENELITIAN

POPULASI DAN SAMPEL PENELITIAN

Dalam penelitian ini jumlah populasi sebanyak 99 pembudidaya ikan lele. Dalam penelitian ini peneliti dalam pengambilan sampelnya mengacu pada pendapat Suharsimi Arikunto (1996:120). Oleh karena itu jumlah populasi dijadikan sampel sebanyak 20% x 99 dari jumlah pembudidaya ikan lele di Kecamatan Maospati yaitu sebanyak 20 pembudidaya ikan lele.

METODE PENGUMPULAN DATA

Metode Wawancara. Interview yang sering juga disebut dengan atau kuesioner lisan, adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari terwawancara.

Metode Kuesioner. 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 kuesioner digunakan sebagai metode utama untuk mengetahui pengaruh jumlah luas kolam, modal, dan tenaga kerja terhadap produksi ikan lele di Kecamatan Maospati. 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

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. Metode dokumentasi ini digunakan untuk mengumpulkan data fisik dan kondisi wilayah di Kecamatan Maospati Kabupaten Magetan, seperti luas wilayah, batas wilayah, jumlah penduduk, dan mata pencaharian penduduk.

METODE ANALISA 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. Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan:

- a. Kajian analisis ekonomi yang terdiri dari aspek pemasaran dan aspek pembiayaan, dilakukan untuk mengetahui kelayakan usaha dari usaha budidaya ikan lele di lahan kering. Aspek pemasaran meliputi kondisi permintaan produk ikan lele untuk memenuhi kebutuhan pasar, penawaran yang memberikan gambaran tentang ketersediaan produk dalam proses usaha budidaya serta faktor keseimbangan antara permintaan dan penawaran harga, yang memberikan gambaran tentang mekanisme penetapan harga jual produk, hubungan antara harga jual dengan permintaan, serta faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual produk, persaingan dan peluang pasar serta pemasaran produk ikan lele. Analisis finansial dikaji dengan kuantitatif melalui analisis biaya dan manfaat, analisis laba rugi, analisis kriteria investasi, yaitu meliputi:

- 1) *Net Present Value* (NPV) atau manfaat bersih adalah nilai sekarang dari arus pendapatan yang ditimbulkan oleh penanaman investasi. Nilai NPV dapat dihitung dengan menggunakan rumus sbb:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{(Bt-Ct)}{(1+i)^t}$$

Dima :
na

NPV : *Net Present Value* (nilai sekarang)

Bt : Manfaat pada tahun t

Ct : Biaya pada tahun t

n : Umur proyek

i : Suku bunga (DR/%)

t : Tahun kegiatan bisnis

- NPV > 0 → maka secara finansial usaha layak untuk dilaksanakan karena manfaat yang diperoleh lebih besar dari biaya.
- NPV < 0 → maka secara finansial usaha tersebut tidak layak untuk dilaksanakan, karena manfaat yang diperoleh lebih kecil dari biaya atau cukup untuk menutup biaya yang dikeluarkan.
- NPV = 0 → maka secara finansial usaha tidak menguntungkan dan juga tidak rugi, karena manfaat yang diperoleh hanya cukup untuk menutupi biaya yang dikeluarkan.

2) *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,, n) tahun dilakukan berdasarkan formula berikut : $BCR_{(i)} = \frac{\{\sum PF_t (B_t)\}}{\{\sum PF_t (C_t)\}}$

Dimana :

t : 0, 1, 2, ..., n,

$PF_t : (1+i)^{-t}$

- Suatu proyek dikatakan memiliki keuntungan ekonomis, layak dilaksanakan, apabila mempunyai nilai $BCR_{(i)}$ lebih besar daripada satu, ($BCR_{(i)} > 1$).
- Jika nilai $BCR_{(i)}$ lebih kecil daripada satu, ($BCR_{(i)} < 1$), maka proyek industri akan mendatangkan kerugian ekonomis apabila dilaksanakan (Gasperzs, 2002 :145).

3) *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 :

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

Dimana :

IRR : *Internal Rate of Return* yang dicari

i_1 : tingkat discount rate yang menghasilkan NPV_1

i_2 : tingkat discount rate yang menghasilkan NPV_2

Payback Period (masa pembayaran kembali) digunakan untuk mengetahui berapa lama waktu yang digunakan untuk melunasi investasi yang ditanamkan. Metode *Payback Period* merupakan metode yang menghitung seberapa cepat investasi yang dilakukan bisa kembali, karena itu hasil perhitungannya dinyatakan dalam satuan waktu yaitu tahun atau bulan.

$$PP = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Kas Masuk Bersih}} \times 1 \text{ tahun}$$

Dima :
 na
 Q : Tingkat Produksi (unit)
 P : Harga Jual per unit

b. Strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele, Wawancara, Kuesioner, dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT yang dikembangkan Pearce dan Robinson (1998) agar diketahui secara pasti posisi organisasi sesungguhnya. Analisis lingkungan usaha budidaya ikan lele pada lahan kering dengan analisis deskriptif dilakukan terhadap faktor internal dan eksternal. Lingkungan internal terdiri lima faktor, yaitu:

- 1) Misi dan tujuan dari pengembangan usaha budidaya ikan lele;
- 2) Fasilitas dan kegiatan produksi, meliputi data sarana dan prasarana produksi, proses produksi dan penanganan pascaproduksi;
- 3) SDM yang meliputi data mengenai jumlah pembudidaya yang bekerja pada usaha budidaya ikan lele dan fasilitas bagi pembudidaya, jumlah tenaga kerja, serta tingkat pendidikan dan keterampilan pada usaha budidaya ikan lele pada lahan kering.
- 4) Sumber daya keuangan, meliputi aspek permodalan usaha budidaya ikan lele pada lahan kering;
- 5) Sumber daya pasar dan pemasaran, yang meliputi data mengenai pemasaran produk ikan lele (mulai dari bibit, hingga lele siap panen).

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*). 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.

1) **Matrik Faktor Strategi Eksternal.** Berikut ini adalah cara-cara penentuan Faktor Strategi Eksternal (EFAS) :

- a) Susunlah dalam kolom 1 (5 sampai 10 peluang dan ancaman).
- b) 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.
- c) 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.

- d) 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*).
- e) Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana

skor pembobotannya dihitung.

- f) 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)

2) **Matrik Faktor Strategi Internal.** Tahapnya adalah :

- a) Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
- b) 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).

- c) Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*),
- d) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan.
- e) 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*).
- f) Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- g) 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)
- h) Setelah mengumpulkan informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan pengembangan perusahaan, selanjutnya adalah memanfaatkan informasi tersebut ke dalam rumusan strategi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

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 Maospati Kabupaten Magetan 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 Maospati Kabupaten Magetan 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 Maospati Kabupaten Magetan layak dilakukan.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Maospati Kabupaten Magetan 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 Maospati Kabupaten Magetan 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 Maospati Kabupaten Magetan

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 Maospati Kabupaten Magetan. 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 menjaring lebih banyak konsumen.
- d. Meningkatkan kualitas SDM dan motivasi pelaku usaha untuk dapat mengembangkan usahanya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis kelayakan usaha dan strategi pengembangan budidaya ikan lele di Kecamatan Maospati Kabupaten Magetan dapat diambil simpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa profil budidaya ikan lele di Kecamatan Maospati Kabupaten Magetan 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 Maospati Kabupaten Magetan. 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 Maospati Kabupaten Magetan sebesar Rp 31.006.560.25 nilai Benefit-Cost Ratio (BCR) sebesar 1,74 dan nilai Internal Rate of Return (IRR) sebesar 42,15%. Hal tersebut menunjukkan bahwa usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Maospati Kabupaten Magetan layak dilakukan.
 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 Maospati Kabupaten Magetan memiliki peluang pasar yang cukup tinggi dan perhatian yang baik pemerintah dan memiliki ancaman dalam hal persaingan dengan petani ikan wilayah lain. Maka perlu disusun strategi untuk mengembangkan usaha budidaya ikan lele di Kecamatan Maospati Kabupaten Magetan. Adapun strategi pengembangan yang bisa diterapkan adalah:
 4. Meningkatkan kerjasama dengan pemerintah untuk mendapatkan bantuan baik berupa modal, peralatan maupun pelatihan.
 5. Meningkatkan promosi agar mampu menjangkau pasar yang lebih luas.
 6. Meningkatkan kualitas produksi ikan agar mampu bersaing dengan petani ikan dari daerah lain sehingga dapat menjangkau lebih banyak konsumen.
 7. Meningkatkan kualitas SDM dan motivasi pelaku usaha untuk dapat mengembangkan usahanya.

Saran

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

1. Strategi yang harus dilakukan oleh para petani ikan lele di Kecamatan Maospati Kabupaten Magetan 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
 - b. bersaing dengan petani ikan daerah lain. Caranya melalui pelatihan bagi
 - c. para tenaga kerja dan pemilik usaha ikan lele.
 - d. Promosi hasil produksi ikan lele di Kecamatan Maospati Kabupaten Magetan juga masih
 - e. perlu ditingkatkan agar pasar dapat lebih diperluas dan semakin banyak konsumen yang terjangkau.
 - f. Untuk mengatasi keterbatasan modal dan meningkatkan kualitas, menghadapi ancaman persaingan dengan petani ikan lain dan
 - g. meningkatkan promosi. Caranya dengan para petani ikan melalui

- h. kelompok petani ikan mengajukan proposal ke Dinas Pertanian dan Perikanan untuk meminta bantuan baik modal dan mengadakan
- i. pelatihan-pelatihan untuk meningkatkan kualitas produksi ikan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. Kinner, Thomas and James R. Taylor, 1996, *Marketing Research, An Aplied Approach, 5 th edition*. New York: McGraw-Hill Inc.
- [2] Algifari. 1997. *Analisis Statistik untuk Bisnis dengan Regresi, Korelasi dan Non parametrik*. Yogyakarta: BPFE.
- [3] Agung, I.G.D, NiWayan. P dan Nyoman R.D. 2002. Analisis Usahatani Cabe Merah Di Desa Perean Tengah Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan. Fakultas Pertanian Universitas Udayana. Bali.
- [4] Arikunto, Surhasini. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta: Jakarta
- [5] Bank Indonesia. 2010. *Pola Pembiayaan Usaha Kecil Pembenihan Ikan Lele*. Direktorat Kredit, BPR dan UMKM. Biro Pengembangan BPR dan UMKM. Jakarta
- [6] Bungin. B. 2003. *Metodologi Penellitian Kualitatif*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- [7] B.S. Dharmmesta dan T. Hani Handoko, 2000, *Manajemen Pemasaran: Analisis Perilaku Konsumen*, BPFE UGM, Yogyakarta.
- [8] Darseno. 2010. *Buku Pintar Budi Daya & Bisnis Lele*. Jakarta: Agro Media pustaka.
- [9] Fandi Tjiptono. 1995. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andy Offset.
- [10] Fredy Rangkuti. 1997. *Riset Pemasaran*. Jakarta: Penerbit Gramedia Pustaka Tama.
- [11] Gunawan, RGB. 2011. *Dongkrak Produksi Lele dengan Probiotik Organik*. Jakarta: AgroMedia Pustaka.
- [12] Hernanto. 1996. *Ilmu Usahatani*. Penebar Swadaya. Jakarta Jaja., Suryani, A.,
- [13] Hadisapoetra, S. 1979. *Biaya dan Pendapatan dalam Usahatani*. Yogyakarta: Departemen Ekonomi Pertanian Universitas Gajah Mada.
- [14] Husnan dan Suwarsono. 1994. *Studi Kelayakan Proyek*. Yogyakarta: AMP YKPN.
- [15] Husnan, dan Pudjiastuti. 2002. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta. UPP AMP YKPN.
- [16] Ibrahim, J. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Revisi Cetakan ke-2. Jakarta: PT Renika Cipta.
- [17] Jogiyanto. 2004. *Metodologi Penelitian Bisnis Salah Kaprah dan Pengalaman-Pengalaman*. Edisi 2004/2005, BPFE-Yogyakarta.
- [18] Kartasapoetra, G. 1998. *Marketing Produk Pertanian dan Industri*. Rineka Cipta. Jakarta
- [19] Kasmir dan Jakfar. 2007. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Kedua. Cetakan Keempat. Jakarta: Prenada Media Group.

- [20] Kadariah. 2001. *Evaluasi Proyek Analisa Ekonomi*. Edisi 2001. Jakarta: LPFE UL
- [21] Kotler, P. 1999. *Manajemen Pemasaran Perspektif Asia*. Yogyakarta: Andi.
- [22] Lamb, Hair, McDaniel, 2001. *Pemasaran*. Jakarta: Salemba Empat.
- [23] Najiyati, S. 1992. *Memelihara Lele Dumbo di Kolam Taman*. Jakarta: Swadaya.
- [24] Nasrudin. 2010. *Jurus Sukses Beternak Lele Sangkuriang*. PT Penebar Swadaya. Jakarta.
- [25] Nugroho, E. 2007. *Kiat Agribisnis Lele*. PT Penebar Swadaya. Jakarta
- [26] Nasrudin. 2010. *Jurus Sukses Beternak Lele Sangkuriang*. Jakarta: AgroMedia Pustaka.
- [27] Philip Kotler 1993, *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, Terjemahan Jaksa Wasana, *Jilid II*, Edisi 6, Erlangga, Jakarta.
- [28] Philip Kotler 1995, *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, Edisi Indonesia. Jakarta: Salemba Empat.
- [29] Philip Kotler 2000, *Marketing Management*, hall Internasional Inc., Millenium Edition, Prentice, New Jersey.
- [30] Philip Kotler. 2002. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Prenhallindo.
- [31] Rukmana, Rahmat. 1991. *Budidaya Ikan Lele, Untungnya Bagaimana* Menabung Emas dalam Sinar Tani.
- [32] Riduan. 2004. *Belajar Mudah Penelitian untuk Guru-Karyawan dan Peneliti Pemula*. Bandung:Alfabeta. Jurnal Manajemen Agribisnis Vol. 1, No.1, Mei 2013 ISSN 2355-0759
- [33] Santoso, Budi. 1993. *Petunjuk praktis : Budidaya ikan mas*. Yogyakarta :Kanisius.
- [34] Sumantadinata, Komar. 1981. *Pengembangbiakan ikan-ikan peliharaan di Indonesia*. Jakarta : Sastra Hudaya.
- [35] Swasta dan Basu dan hani Handoko. 2000. *Manajemen Pemasaran, Analisis Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Liberty.
- [36] Sumantadinata, K. 2013. *Usaha Pembesaran dan Pemasaran Ikan Lele serta Strategi Pengembangannya di UD Sumber Rezeki Parung*. Jawa Barat. J ipb.id. 8(1) : 45-56.
- [37] Soemarno. 2007. *Optimalisasi Pengelolaan Lahan Kering Dalam Rangka Pembangunan Daerah dan Pemberdayaan Masyarakat*. Jurusan Ilmu Tanah Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya. Malang
- [38] Sudana, S.N., Arga, I.W., Suparta, N. 2013. *Kelayakan Usaha Budidaya Ikan Lele Dumbo (Clarias gariepinus) dan Pengaruhnya Terhadap Tingkat Pendapatan Petani Ikan Lele di Kabupaten Tabanan*. J. Manajemen Agribisnis. 1(1)
- [39] Sunarma, A. 2004. *Peningkatan Produktifitas Usaha Lele Sangkuriang (Clarias sp)*.

- Departemen Kelautan dan Perikanan. Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya. Balai Budidaya Air Tawar. Sukabumi.
- [40] Singarimbun, Masri dan Efendi Sofyan.1989.*Metode Penelitian Survey*. Jakarta: LPE3ES.
- [41] Sugiyono.2006.*Metode Penelitian Pendidikan*, Cetakan Ke-dua. Bandung: Alfabet.
- [42] Suyatna, I Gede dan Made Antara, Made. 2006. *Metodologi Penelitian*. Silabus Mata Kuliah Garis-garis Besar Program Pengajaran, Bahan Ajar, Program Magister Agribisnis, Program Pascasarjana. Denpasar: Universitas Udayana.
- [43] Soekartawi dan Soehardjo.1986. *Ilmu Usahatani dan Penelitian untuk Pengembangan Petani Kecil*. Jakarta: UI. Press.
- [44] Soetomo, M.H.A.1987. *Teknik Budidaya Ikan Lele Dumbo*. Bandung:Sinar Baru.
- [45] Taufik. 2010. *Analisis Pendapatan Usahatani dan Penanganan Pasca Panen* . Balai Pengkajian Pertanian. Sulawesi Selatan
- [46] Zubir. 2006. *Studi Kelayakan Usaha*. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta