

LAPORAN PENELITIAN

**POTENSI BUDIDAYA IKAN NILA: STUDI KASUS PADA KELOMPOK TANI
PEMBUDIDAYA IKAN NILA DI KECAMATAN LEUWISARI
TASIKMALAYA**



PENELITI / TIM PENELITI

Ketua Peneliti : Meyliana, S.E., M.Si., Ak.(510355)

Anggota Peneliti : Endah Purnama S, S.E. M.Ak., Ak. (510732)

Mahasiswa : 1. Yacobus (1151153)

2. William (1151277)

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KRISTEN MARANATHA
BANDUNG**

2013

LEMBAR IDENTITAS DAN PENGESAHAN LAPORAN PENELITIAN

- 1. Judul Penelitian** : Potensi Budidaya Ikan Nila: Studi Kasus pada Kelompok Tani Pembudidaya Ikan Nila di Kecamatan Leuwisari
- 2. Ketua Peneliti**
- Nama lengkap : Meyliana, S.E., M.Si., Ak.
 - NIK : 510355
 - Jabatan fungsional : Asisten Ahli (IIC)
 - Fakultas/Jurusan : Akuntansi/Ekonomi
 - Bidang keahlian : Akuntansi
 - Email : Meyliana_oey@yahoo.com
- 3. Anggota Peneliti**
- Nama lengkap : Endah Purnama Sari, S.E., M.Ak., Ak./ Yacobus/ William.
 - NIK/ NRP : 510732/ 1151153/ 1151277
- 4. Luaran yang ditargetkan** : Publikasi (nasional)
- 5. Waktu Penelitian** : November 2012 - Juli 2013
- 6. Lokasi Penelitian** : Kecamatan Leuwisari, Tasikmalaya
- 7. Biaya Penelitian**
- Dana UKM : Rp 7.410.000

Bandung, Juli 2013

Menyetujui,
Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Peneliti,

SeTin, S.E., M.Si., Ak.
NIK. 510286

Meyliana, S.E., M.Si., Ak.
NIK. 510355

Mengetahui,
Ketua LPPM UK Maranatha,

Prof. Dr. Ir. Benjamin Soenarko, MSME.
NIK. 220506

ABSTRACT

The purpose of this research is to explore potential of Nila fish (Oreochromis niloticus). Group of fish Leuwisari sub-district were used as sample. Leuwisari sub-district is expected that they can manage the potential optimally. The method used in this research is descriptive analysis method by conducting interviews and observations, then do business potential analysis. Research shows that potential fisheries Nila fish have been good and help elevating living standart, the members of a group and the surrounding societies.

Keywords: Cultivation Nila Fish, Fisheries Potential, dan SWOT Analysis.

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk menggali potensi perikanan khususnya budidaya ikan nila (*Oreochromis niloticus*). Sampel yang digunakan adalah kelompok tani pembudidaya ikan nila di Kecamatan Leuwisari. Kecamatan Leuwisari diharapkan mampu mengelola potensi-potensi yang dimiliki secara optimal. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis dengan melakukan wawancara dan observasi, kemudian melakukan analisa potensi bisnis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa potensi perikanan khususnya ikan nila pada kelompok budidaya Leuwisari sudah baik dan dapat membantu pencapaian tujuan secara bersama-sama, khususnya dalam meningkatkan taraf hidup para anggota kelompok, dan masyarakat sekitar.

Kata Kunci :Budidaya Ikan Nila, Potensi Perikanan, dan Analisa SWOT.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR IDENTITAS DAN PENGESAHAN LAPORAN PENELITIAN.....	ii
ABSTRACT	iii
INTISARI	iv
DAFTAR ISI	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	Error! Bookmark not defined.
1.1. Latar Belakang.....	Error! Bookmark not defined.
1.2. Identifikasi Masalah.....	4
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian.....	5
1.4. Kegunaan Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1. Perencanaan Bisnis	6
2.2. Definisi Usaha.....	Error! Bookmark not defined.
2.3. Studi Kelayakan Proyek.....	7
2.4. Aspek – aspek yang Mempengaruhi	7
2.4.1. Aspek Pasar dan Pemasaran	9
2.4.2. Aspek Teknis dan Teknologis	13
2.4.3. Aspek Manajemen dan Operasi	13
2.4.4. Aspek Hukum dan Kelembagaan	13
2.4.5. Aspek Ekonomi dan Keuangan	13
2.4.6. Aspek Ekologis.....	14
2.4.7. Aspek Sosial Budaya.....	14
2.5. Proses Analisis	Error! Bookmark not defined.
2.5.1. Analisa SWOT.....	15
2.5.2. Prosedur Analisa SWOT	16
2.5.3. Matrix SWOT	18
BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN.....	Error! Bookmark not defined.
3.1. Objek Penelitian.....	20
3.2. Visi dan Misi Kelompok Tani Pembudidaya Ikan Nila.....	22
3.3. Jenis Penelitian.....	22
3.4. Populasi dan Sampel.....	23

3.5.	Teknik Pengumpulan Data.....	23
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN Error! Bookmark not defined.		
4.1.	Aspek Pasar dan Pemasaran.....	Error! Bookmark not defined.
4.2.	Aspek Teknis dan Teknologis.....	25
4.2.1.	Ciri – ciri ikan nila.....	25
4.2.2.	Fasilitas Utama dan Pendukung	25
4.2.3.	Proses Budidaya	27
4.2.4.	Sarana dan Prasarana Produksi.....	28
4.2.5.	Pencegahan dan Pemberantasan Hama.....	29
4.2.6.	Pengepakan.....	29
4.3.	Aspek Manajemen dan Operasi	Error! Bookmark not defined.
4.4.	Aspek Ekonomi dan Keuangan.....	Error! Bookmark not defined.
4.4.1.	Analisis Usaha	31
4.5.	Analisa Strength, Weakness, Opportunity dan Threat (SWOT).....	36
4.6.	Aspek Sosial dan Ekonomi.....	39
BAB V SIMPULAN..... Error! Bookmark not defined.		
5.1.	Simpulan	40
DAFTAR PUSTAKA.....		41

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Luas Pengembangan Perikanan Tasikmalaya.....	3
Tabel 1.2 Kebutuhan Pasar Ikan Nila.....	4
Tabel 4.1 Biaya Investasi	31
Tabel 4.2 Biaya Tetap.....	32
Tabel 4.3 Biaya Variabel.....	32

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Alur Studi Kelayakan Bisnis yang Terkait dengan Fakta Lapangan	9
Gambar 2.2 Diagram Proses Analisis Kasus	15
Gambar 2.3 Diagram Analisis SWOT	17
Gambar 2.4 Diagram Matrik SWOT	18

LAMPIRAN

Lampiran 1.1. Gambar Rumah Jaga.....	42
Lampiran 1.2. Gambar Pembenihan Ikan Nila.....	42
Lampiran 1.3. Gambar Pakan Ikan Nila.....	43
Lampiran 1.4. Gambar Kandang Ayam.....	43
Lampiran 1.5. Gambar Ikan Nila yang Berkumpul di Kubangan.....	44
Lampiran 1.6. Gambar Penampungan Ikan di Waring Penampungan.....	44

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Indonesia merupakan negara kepulauan yang memiliki wilayah laut yang sangat luas. Hal ini merupakan potensi sumber daya terpendam yang berpotensi untuk dikembangkan. Peran sektor kelautan dan perikanan sangat dibutuhkan guna meningkatkan pertumbuhan ekonomi yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, termasuk para nelayan.

Sebagian besar kegiatan perikanan di Indonesia tidak memiliki dasar teori maupun ilmu pengetahuan yang benar tentang dunia perikanan. Untuk mengajarkan para pembudidaya dan nelayan tentang dunia perikanan maka dibutuhkan proses penyuluhan yang baik. Dengan adanya penyuluhan maka masyarakat perikanan bisa mendapatkan keuntungan yang maksimal dari pekerjaan mereka yang berhubungan dengan dunia perikanan.

Dalam kegiatan usaha perikanan, terlibat tiga unsur utama yaitu komoditas perikanan, lingkungan dan manusia sebagai pengelolanya. Upaya meningkatkan pendapatan rumah tangga nelayan dapat dilakukan melalui perbaikan pengelolaan proses produksi dan pasca panen perikanan tangkap maupun budidaya, penerapan teknologi yang tepat, memperbaiki keadaan lingkungan, serta sangat penting untuk meningkatkan kemampuan manajemen dan sumber daya manusianya.

Permintaan dan kebutuhan ikan dunia terus meningkat dari tahun ke tahun, sebagai akibat pertambahan penduduk dan perubahan konsumsi masyarakat ke arah protein hewani yang lebih sehat. Sementara itu pasokan ikan dari hasil penangkapan cenderung semakin berkurang. Guna mengatasi keadaan ini, maka pengembangan

budidaya perairan merupakan alternatif yang cukup memberikan harapan dengan didukung oleh potensi alam Indonesia. Budidaya ikan berpeluang besar untuk berkembang pesat dan menghasilkan keuntungan yang besar jika dikelola dengan baik.

Kabupaten Tasikmalaya sejak dahulu dikenal sebagai salah satu sentra budidaya ikan air tawar di Propinsi Jawa Barat. Sebagai daerah sentra budidaya sangat cocok untuk dikembangkan sehingga daerah tersebut mampu untuk menghasilkan ikan-ikan dengan bibit unggul yang hasilnya dapat diekspor ke luar negeri. Komoditas yang sangat prospektif untuk dikembangkan di daerah Tasikmalaya meliputi ikan mas, nilam, gurame, nila dan udang galah.

Pada tahun 2010, berdasarkan Kep.32/MEN/2010 tanggal 14 Mei 2010 Perikanan Republik Indonesia tentang Penetapan Kawasan Minapolitan, Kabupaten Tasikmalaya telah ditetapkan sebagai salah satu daerah pengembangan Kawasan Minapolitan. Kawasan Minapolitan Kabupaten Tasikmalaya berlokasi di Kecamatan Padakembang sebagai lokasi inti, dengan daerah pendukung di Kecamatan Singaparna, Sukaratu, dan Leuwisari.

Berikut disajikan data pengembangan perikanan budidaya di Kabupaten Tasikmalaya:

Tabel 1.1**Data Pengembangan Perikanan Tasikmalaya**

No	Komoditas	Produksi/th (ton)	Permintaan/th (ton)	Lokasi Kecamatan
1	Ikan nilem	8.932,39	12.000	Sukarame, Singaparna, Leuwisari, Sukaratu, Padakembang, Sariwangi, Cisayong.
2	Ikan Gurame	808,85	16.000	Singaparna, Leuwisari, Sukaratu, Manonjaya, Sukarame, Mangunreja, Cisayong, Cineam
3	Ikan Nila	8.509,46	20.000	Cineam, Mangunreja, Sukaratu, Singaparna, Cigalontang, Leuwisari, Padakembang, Pagerageung Sariwangi, Sukahening, Cisayong, Rajapolah,
4	Ikan Mas	6.214,22	10.000	Singaparna, Sukarame, Leuwisari, Padakembang, Sukaratu, Cisayong
5	Udang Galah	59,68	2.200	Mangunreja, Cigalontang, Sukaratu, Cisayong

Data: Sektor Perikanan dan Kelautan

Berdasarkan data pengembangan perikanan di atas dapat dikatakan bahwa ikan nila sangat potensial untuk dikembangkan di daerah Kabupaten Tasikmalaya.

Ikan nila merupakan spesies budidaya air tawar yang dikenal luas di masyarakat dan telah menjadi andalan komoditas perikanan untuk mendukung ketahanan pangan nasional dan peningkatan ekspor komoditas perikanan. Hal ini disebabkan karena sifatnya yang dapat diproduksi secara massal dan mudah. Selain itu produk daging ikan nila dalam bentuk filet sangat diminati pasar dunia, sehingga memiliki pasar ekspor yang luas di tingkat internasional (Farman, 2010). Pasar ekspor ikan nila paling potensial adalah Amerika Serikat (AS). Organisasi Pangan dan Pertanian Dunia (FAO) melaporkan impor dan konsumsi ikan nila terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Untuk memenuhi kebutuhan masyarakatnya, Amerika Serikat mendatangkan ikan nila dari 25 negara termasuk Indonesia. Jenis ikan nila memiliki nama ilmiahnya yaitu *Oreochromis niloticus* dan dalam bahasa Inggris dikenal sebagai Nile Tilapia.

Untuk mendapatkan ikan nila berkualitas baik, terus dilakukan upaya yakni dengan melakukan rekayasa genetika dengan melakukan persilangan betina nila nirwana dan jantan nila gesit. Perkawinan ini menghasilkan nila jantan dengan persentase 98%. Nila jantan memiliki keunggulan yaitu pertumbuhan yang lebih cepat dibandingkan nila betina (Farman, 2010).

Ikan nila menjadi dasar dari latar belakang penelitian ini karena ikan nila merupakan komoditas alternatif untuk pemenuhan kebutuhan protein masyarakat, karena disamping rasanya yang enak juga harganya relatif rendah.

Berikut ini disajikan kebutuhan pasar dalam negeri ikan nila :

Tabel 1.2

Kebutuhan Pasar Ikan Nila

Jenis	Volume/tahun	Nilai
Benih	320 ton	Rp.6,4 Milyar
Ikan nila	1.500 ton	Rp. 15 Milyar

Data: Sektor Perikanan dan Kelautan

Leuwisari sebagai kelompok budidaya ikan nila diharapkan mampu mengelola potensi-potensi yang dimiliki secara optimal. Oleh karena itu, berdasarkan hal-hal yang telah diuraikan sebelumnya maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Potensi Budidaya Ikan Nila: Studi Kasus pada Kelompok Tani Pembudidaya Ikan Nila di Kecamatan Leuwisari”

1.1. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan maka permasalahan dalam penelitian ini adalah menggali potensi perikanan ikan nila pada Kelompok Budidaya Ikan Nila di Kecamatan Leuwisari.

1.2. Maksud dan Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini antara lain untuk menggali potensi perikanan khususnya ikan nila pada Kelompok Budidaya Ikan Nila di Kecamatan Leuwisari.

1.3. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran kepada Kelompok Budidaya Ikan Nila di Kecamatan Leuwisari mengenai potensi perikanan ikan nila sehingga kelompok tersebut mampu mengembangkan potensi tersebut secara optimal. Hasil dari penelitian yang kami lakukan akan diberikan kepada Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Jawa Barat sehingga bisa memberikan gambaran mengenai potensi perikanan yang ada di Kecamatan Leuwisari dan Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Jawa Barat sehingga dapat meningkatkan potensi perikanan yang ada di daerah tersebut.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Perencanaan Bisnis

Perencanaan Bisnis (*Business Plan*) yang dimaksudkan pada penelitian ini adalah sebagai suatu rencana usaha yang menekankan pada pengkajian layak atau tidaknya suatu usaha budidaya yakni ikan nila, baik yang bersifat usaha baru, pengembangan usaha maupun perbaikan usaha (rehabilitasi usaha) khususnya untuk wilayah Kabupaten Tasikmalaya.

2.2. Definisi Usaha

Usaha atau dapat juga disebut suatu perusahaan adalah suatu bentuk usaha yang melakukan kegiatan secara tetap dan terus menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak berbentuk badan hukum, yang didirikan dan berkedudukan di suatu daerah dalam suatu negara (Zaharudin, 2011).

Usaha dalam kehidupan sehari - hari bisa diartikan sebagai upaya manusia untuk melakukan sesuatu guna mencapai tujuan tertentu. (Wasis & Sugeng Yuli Irianto dalam buku "Ilmu Pengetahuan Alam)

Usaha adalah segala kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh manusia dalam rangka mencapai tujuan tertentu. (Nana Supriatna, Mamat Ruhimat, dan Kosim dalam buku " IPS terpadu Sosiologi, Geografi, Ekonomi, Sejarah”)

Usaha budidaya ikan terdiri dari usaha pembenihan dan pembesaran. Sedangkan pada penelitian ini yang dimaksud adalah usaha pembesaran ikan nila. Budidaya pembesaran ikan adalah budidaya/ pemeliharaan ikan mulai dari ukuran benih hingga ukuran konsumsi.

2.3. Studi Kelayakan Proyek

Yang dimaksud dengan studi kelayakan proyek adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek (biasanya merupakan proyek investasi) dilaksanakan dengan berhasil baik secara ekonomis suatu investasi, penyerapan tenaga kerja, pemanfaatan sumber daya yang melimpah di tempat tersebut dan sebagainya.

Pengembangan usaha yang dimaksud dalam penelitian ini adalah mengembangkan usaha perikanan air tawar yang telah ada sebelumnya, maupun usaha yang masih baru. Pengembangan usaha ini dapat dilakukan baik di perairan umum (sungai, waduk dan danau), perairan sawah (mina padi) maupun kolam, yang dipengaruhi oleh potensi wilayah yang ada.

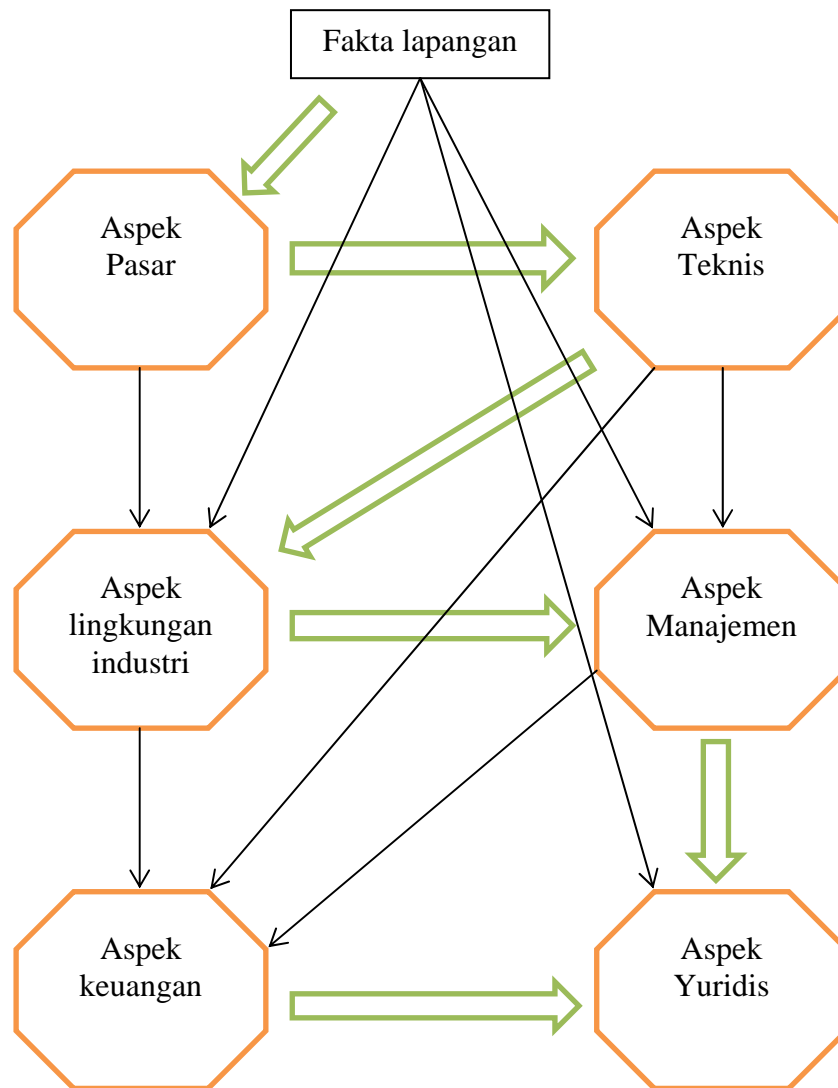
2.4. Aspek – aspek yang Mempengaruhi

Menurut Umar (2011), aspek-aspek dalam bisnis adalah bidang kajian dalam studi kelayakan tentang keadaan objek tertentu dari fungsi-fungsi bisnis (*marketing*, operasi, manajemen/SDM, hukum, lingkungan, dan keuangan). Pelaksanaan studi dan penelitian atas fungsi-fungsi bisnis tersebut terkadang disesuaikan dengan kebutuhan dari analis ataupun stakeholder, dimana dapat berada pada tahap usulan proyek, tahap pembangunan proyek, dan tahap pengembangan proyek. Berdasarkan disiplin ilmu dasarnya, pembagian dan pengkajian aspek-aspek dalam studi kelayakan terbagi menjadi 2 bagian, yaitu:

1. Aspek primer, yang merupakan aspek utama dalam penyusunan studi kelayakan. Aspek primer ini ada dalam semua sektor usaha, baik pabrikan (*manufacturing*), perdagangan (*trading*), maupun jasa (*service*). Aspek primer ini terdiri atas:
 - a. Aspek pasar dan pemasaran (*marketing*),
 - b. Aspek teknis dan teknologis (produksi/operasi),
 - c. Aspek manajemen dan organisasi (SDM),
 - d. Aspek hukum,
 - e. Aspek ekonomi dan keuangan (keuangan).

2. Aspek sekunder, adalah aspek pelengkap yang disusun berdasarkan permintaan instansi/lembaga yang terkait dengan objek studi, misalnya aspek analisis mengenai dampak lingkungan. Aspek sosial biasanya dipersyaratkan untuk pembangunan sarana dan prasarana publik yang didanai pemerintah ataupun donatur internasional.

Alur analisis melalui aspek–aspek yang telah dijabarkan diatas, maka seharusnya dapat dilaksanakan seperti yang digambarkan dibawah ini:



Gambar 2.1
Alur studi kelayakan bisnis yang terkait dengan fakta lapangan

2.4.1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Menurut Umar (2011) konsep dan teori yang digunakan untuk menelaah dan menganalisis kondisi bisnis yang menjadi objek studi dalam aspek ini diambil dari *marketing*. Sebagaimana dalam konsep *marketing mix* (8P bauran pemasaran sinergis), kegiatan pemasaran meliputi *product, place, price, promotion, positioning, process, physical evidence, and people*, yang akan dikaji dalam aspek pasar dan pemasaran. Ada perbedaan orientasi dalam tujuannya. Kajian aspek pasar dan pemasaran bertujuan untuk mengetahui keadaan objek di masa lalu dan saat ini,

sedangkan tujuan pemasaran dalam ilmu marketing adalah untuk mengendalikan pasar di waktu yang akan datang (*market driven*).

Hal-hal yang dibahas dalam aspek ini, antara lain:

1. Permintaan
2. Penawaran
3. Proyeksi permintaan dan penawaran
4. Proyeksi penjualan
5. Produk (barang/jasa)
6. Analisis pesaing
7. Segmentasi pasar
8. Pemasaran dan implementasi strategi

Alat-alat bantu analisis yang akan digunakan dalam analisis pasar, antara lain:

1. Analisis *least square* untuk membuat proyeksi tingkat permintaan dan penawaran produk dari objek yang dikaji.
2. Analisis SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) untuk mengkaji posisi usaha dan persaingan.
3. Riset pemasaran (*marketing research*) yang bertujuan untuk mengetahui apakah produk yang akan ditawarkan diminati calon konsumen. Riset ini dapat dilakukan melalui tes produk, tes pasar, dan sebagainya. Data yang diperlukan dalam mendukung analisis ini, antara lain:
 - a. Data permintaan dapat diperoleh secara langsung dari sumbernya, yaitu calon konsumen. Calon konsumen adalah konsumen potensial dan *captive market*.

- b. Data penawaran bersumber dari kuantitas produk sejenis baik yang ditawarkan perusahaan lain melalui pendistribusian ke agen dan distributor maupun jumlah produksi yang dihasilkan calon perusahaan pesaing.
- c. Data pesaing dapat diperoleh dari survei langsung ataupun dari data primer yang diperoleh dari instansi terkait.

2.4.2. Aspek Teknis dan Teknologis

Aspek teknis berkaitan dengan faktor-faktor teknis dari pengoperasian penangkapan ikan seperti kapal, alat tangkap, dan metode pengoperasian secara deskriptif. Aspek teknis dapat dilihat melalui proses produksi, karakteristik produksi, sistem produksi, sistem usaha dan lokasi unit produksi (Wahyudi, 2004).

Menurut Primyastanto. M (2003) ruang lingkup dalam aspek teknis adalah:

1. Lahan suatu proyek akan didirikan baik untuk pertimbangan lokasi dan lahan pabrik maupun lokasi bukan pabrik.
2. Skala produksi yang ditetapkan untuk mencapai suatu tingkatan ekonomi.
3. Kriteria pemilihan mesin dan perlengkapan utama serta alat pembantu mesin.
4. Proses produksi dan lay out pabrik termasuk juga lay out bangunan dan fasilitas lain.
5. Jenis teknologi yang diusulkan termasuk didalamnya pertimbangan variabel sosial.

Sedangkan untuk aspek teknologi berupa penerapan IPTEK di bidang perikanan atau bidang lainnya untuk mengangkat produktivitas secara bertanggung jawab.

2.4.3. Aspek Manajemen dan Organisasi

Peranan manajemen dalam keberhasilan suatu proyek memegang peranan penting, sehingga evaluasi terhadap aspek manajemen mutlak perlu dilaksanakan.

Tingkat kesesuaian data dievaluasi antara landasan teori dengan masalah sebenarnya yang ada dilapangan didasarkan pada analisa *Planning, Organizing, Actuating, Controlling* (Primyastanto M, 2003). Penerapan manajemen yang baik dalam rangka efektifitas dan efisiensi untuk meningkatkan kinerja usaha perikanan. Selain itu aspek ini berkaitan dengan aspek sebelumnya. Setelah mempelajari proses produksi dari A sampai Z, lalu mendistribusikan produknya dengan menggunakan strategi yang ditentukan, analis sudah mempunyai gambaran tentang bentuk organisasi dan struktur yang dibutuhkan organisasi tersebut. Tujuan pembahasan aspek ini adalah untuk mengkaji penentuan bentuk dan struktur yang tepat berdasarkan kebutuhan dalam organisasi. (Umar, 2011)

Materi yang dibahas dalam aspek manajemen dan organisasi, antara lain:

1. Struktur organisasi perusahaan
2. *Job analysis*
3. *Job description*
4. Kualifikasi tenaga kerja
5. Proses rekrutmen
6. Sistem pengembangan dan kompensasi

2.4.4. Aspek Hukum (Kelembagaan)

Bentuk dan struktur organisasi yang dibahas dan dianalisis pada aspek sebelumnya dapat mempengaruhi legalitas perusahaan. Tujuan pembahasan aspek ini adalah mencari bentuk badan hukum yang tepat untuk organisasi yang akan didirikan/dikembangkan agar perusahaan dapat bergerak secara efisien dan efektif dalam mencapai tujuannya. Untuk membahas aspek ini, materi yang akan dikaji, antara lain:

1. Bentuk badan hukum perusahaan
2. Prosedur perizinan/legalitas
3. Lembaga/departemen/instansi yang terkait dengan perusahaan
4. Rencana anggaran dasar perusahaan

2.4.5. Aspek Ekonomi dan Keuangan

Aspek ekonomi dan keuangan membahas tentang kebutuhan modal dan investasi yang diperlukan dalam pendirian/pengembangan usaha yang direncanakan, kemudian merangkumnya dalam bentuk laporan keuangan (neraca, laba/rugi, dan *cash flow*), dan menganalisisnya untuk menentukan kelayakan usaha tersebut (Umar, 2011).

Pemanfaatan sumber daya ekonomi meliputi antara lain penyediaan modal, sarana produksi, informasi potensi sumber daya, informasi prospek dan peluang usaha atau jaringan pasar yang diperlukan untuk dikembangkan.

Tujuan analisis dalam aspek ekonomi dan keuangan adalah untuk mengevaluasi keseluruhan pembahasan tiap-tiap aspek yang membutuhkan dana dan modal kerja ke dalam analisis investasi yang ditinjau dari *pay back period* (waktu pengembalian modal), *rate of return* (tingkat pengembalian), *return on investment* (tingkat pengembalian investasi), dan *net present value* (nilai sekarang bersih).

Materi yang akan dibahas meliputi:

1. Perkiraan modal kerja
2. Perkiraan biaya investasi
3. Perkiraan harga pokok produksi
4. Perkiraan laba-rugi
5. Perkiraan neraca

6. Sumber pembiayaan
7. Analisis investasi dan kelayakan

2.4.6. Aspek Ekologis

Pemahaman dan kesadaran tentang arti penting kelestarian sumber daya alam agar usaha atau kegiatannya dapat berkelanjutan dan menjadi lebih baik pada masa yang akan datang, serta tidak merugikan masyarakat dan lingkungannya.

2.4.7. Aspek Sosial dan Budaya

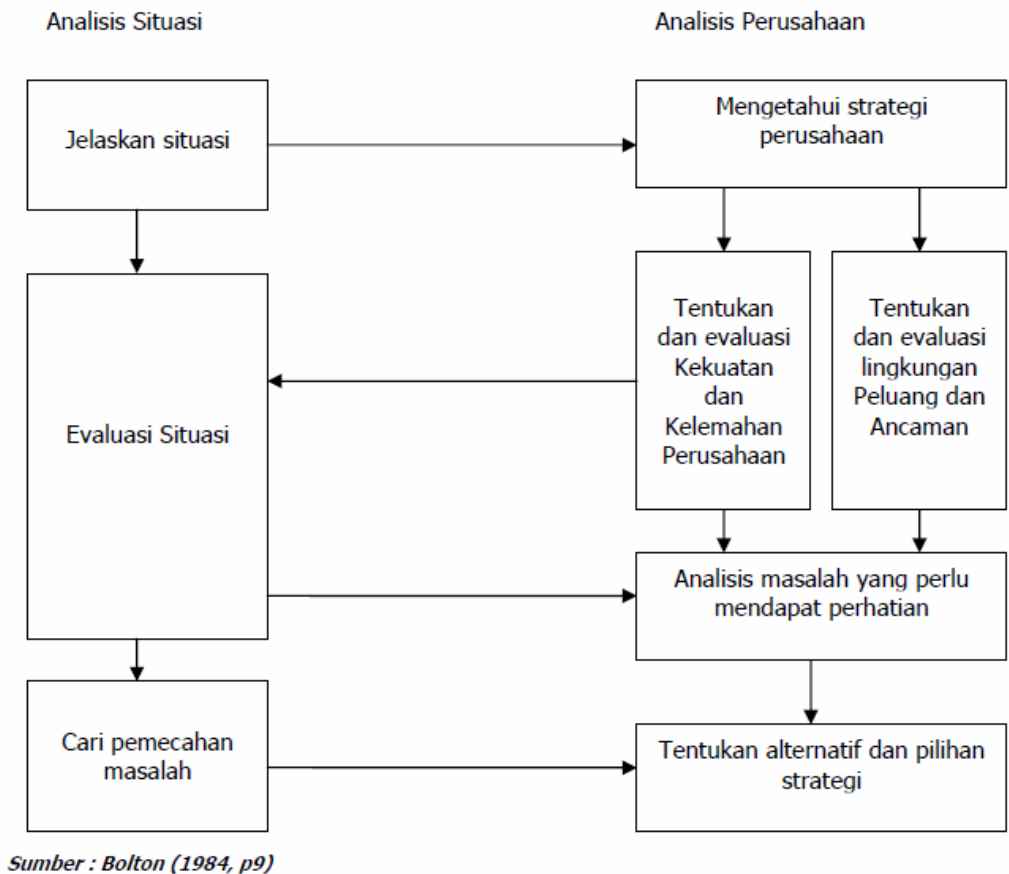
Pengembangan kondisi sosial dan kesadaran kultural untuk meningkatkan kemampuan dalam menyalurkan aspirasi serta mengembangkan harkat kemanusiaan dan kesejahteraannya, dengan mempertimbangkan adat positif setempat.

2.5. Proses Analisis

Guna memahami keseluruhan informasi yang terdapat dalam suatu perusahaan atau kegiatan usaha maka dilakukan proses analisis. Menurut Boulton (1984:9), proses untuk melaksanakan analisis suatu kasus dapat dilihat pada diagram proses analisis kasus. alat yang digunakan untuk melakukan proses analisa ini adalah analisa SWOT.

Beberapa informasi yang harus dipahami secara keseluruhan adalah :

1. Memahami secara detail keseluruhan informasi
2. Melakukan analisis secara numerik



Gambar 2.2
Diagram Proses Analisis Kasus

2.5.1. Analisa SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats). Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategi (strategic planner) harus menganalisis faktor-faktor strategi perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan Analisis Situasi.

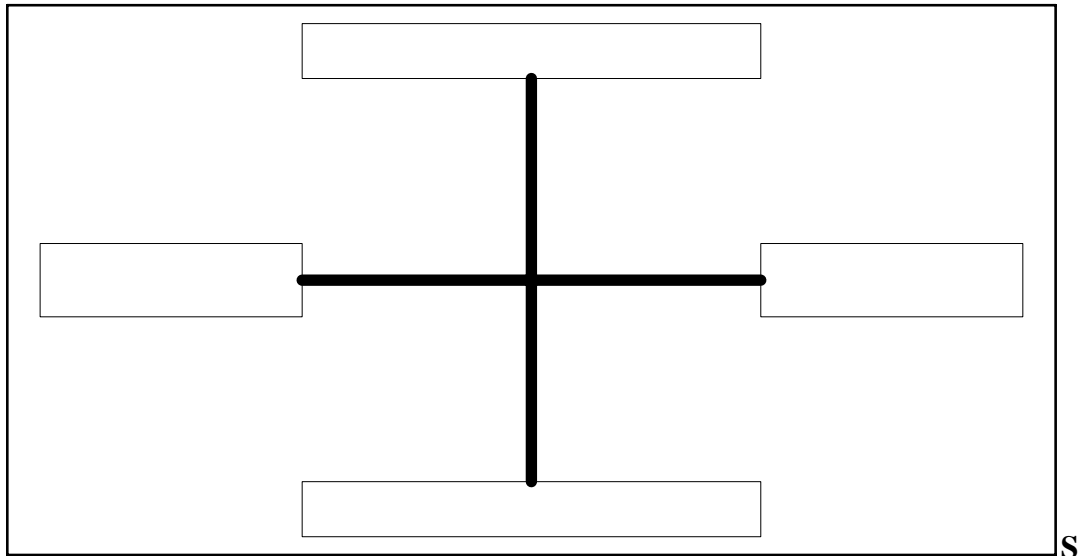
Menurut Ferrel dan Harline (2005), fungsi dari Analisis SWOT adalah untuk mendapatkan informasi dari analisis situasi dan memisahkannya dalam pokok persoalan internal (kekuatan dan kelemahan) dan pokok persoalan eksternal (peluang dan ancaman). Analisis SWOT tersebut akan menjelaskan apakah informasi tersebut berindikasi sesuatu yang akan membantu perusahaan mencapai tujuannya atau memberikan indikasi bahwa terdapat rintangan yang harus dihadapi atau diminimalkan untuk memenuhi pemasukan yang diinginkan.

Analisis SWOT mengarahkan analisis strategi dengan cara memfokuskan perhatian pada kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities) dan ancaman (threats) yang merupakan hal yang kritis bagi keberhasilan perusahaan. Maka perlunya identifikasi terhadap peluang dan ancaman yang dihadapi serta kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan melalui penelaahan terhadap lingkungan usaha dan potensi sumber daya perusahaan dalam menetapkan sasaran dan merumuskan strategi perusahaan yang realistis dalam mewujudkan misi dan visinya. Maka tujuan analisis SWOT pada perusahaan adalah untuk membenarkan faktor faktor internal dan eksternal perusahaan yang telah dianalisis. Apabila terdapat kesalahan, agar perusahaan itu berjalan dengan baik maka perusahaan itu harus mengolah untuk mempertahankan serta memanfaatkan peluang yang ada secara baik begitu juga pihak perusahaan harus mengetahui kelemahan yang dihadapi agar menjadi kekuatan serta mengatasi ancaman menjadi peluang.

2.5.2. Prosedur Analisa SWOT

Penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus

dipertimbangkan dalam analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari lingkungan *Internal Strength* dan *Weaknesses* serta lingkungan eksternal *Threats* dan *Opportunities* yang dihadapi dunia bisnis. Analisis ini membandingkan antara faktor-faktor eksternal Peluang (*Opportunities*) dan Ancaman (*Threats*) dengan faktor internal Kekuatan (*Strength*) dan Kelemahan (*Weaknesses*).



umber: Rangkti, 2004

Gambar 2.3

Diagram Analisis SWOT

BERBAG

Berikut ini merupakan penjelasan dari diagram di atas:

1. Kuadran 1: Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).
2. Kuadran 2: Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus ditetapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).
3. Kuadran 3: Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Kondisi

3. Mendukung strategi turnaround

4. Mendukung strategi defensif

KELEMAHAN INTERNAL

bisnis pada kuadran 3 ini mirip dengan *Question Mark* pada BCG matrik. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

4. Kuadran 4: Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

2.5.3. Matrix SWOT

Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategi 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 strategi.

Sumber: Rangkuti, 2004

Gambar 2.4

Diagram Matrik SWOT

Berikut adalah penjelasan diagram matrik SWOT.

1. Dalam sel *Opportunities* (O), buatlah 5 sampai 10 peluang eksternal yang dihadapi perusahaan. Sel ini harus mempertimbangkan deregulasi industri sebagai salah satu faktor strategis.

2. Dalam sel *Threats* (T), buatlah 5 sampai 10 ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan.
3. Dalam sel *Strengths* (S), buatlah 5 sampai 10 kekuatan yang dimiliki perusahaan (baik yang ada sekarang maupun yang akan datang).
4. Dalam sel *Weaknesses* (W), buatlah 5 sampai 10 kelemahan yang dimiliki perusahaan.
5. Buatlah kemungkinan strategis dari perusahaan berdasarkan pertimbangan kombinasi empat set faktor strategis tersebut. Keempat strategi tersebut adalah:
 - a. Strategi SO, strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitudengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
 - b. Strategi ST, strategi ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.
 - c. Strategi WO, strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
 - d. Strategi WT, strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta meng

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian

Objek penelitian dalam penelitian ini adalah potensi budidaya ikan nila di Kecamatan Leuwisari, Kabupaten Tasikmalaya. Subjek penelitian yaitu Kelompok Tani Pembudidaya Ikan Nila Kecamatan Leuwisari. Budidaya ikan nila terutama dalam hal pembenihan telah dilakukan oleh Kecamatan Leuwisari dan telah menjadi ciri khas dari kecamatan tersebut. Letak geografis Kelompok Tani Pembudidaya Ikan Nila beralamatkan di Desa Ciawang, Kecamatan Leuwisari, jaraknya sekitar \pm 17 km dari kabupaten Tasikmalaya. Secara umum lokasi tersebut dapat ditempuh dari kota Bandung (ibukota Provinsi Jawa Barat) melalui Kabupaten Garut sejauh 120 km. Tidak banyak daerah yang membudidayakan ikan nila khususnya pembenihan, sehingga Kecamatan Leuwisari menjadi kecamatan penghasil ikan nila yang cukup terkenal. Kecamatan ini memenuhi kebutuhan benih ikan nila tidak hanya untuk Kabupaten Tasikmalaya, tetapi juga area Jawa Barat lainnya.

Kecamatan Leuwisari terdiri dari 7 desa, yaitu Desa Arjasari, Ciawang, Cigadog, Jayamukti, Linggamulya, Linggawangi dan Mandalagiri, dengan luas lahan keseluruhan 4.628 Ha, dan memiliki ketinggian tempat antara 443 – 700 mdpl.

Secara administratif, Kecamatan Leuwisari mempunyai batas-batas wilayah sebagai berikut :

- Sebelah Utara : Kaki Gunung Galunggung
- Sebelah Timur : Kecamatan Padakembang
- Sebelah Selatan : Kecamatan Singaparna
- Sebelah Barat : Kecamatan Sariwangi

Luas wilayah Kecamatan Leuwisari 5.416,55 Ha terdiri dari :

1. Pemukiman : 210,45 Ha
2. Pertanian : 2.298,00 Ha
3. Perkebunan : 2,50 Ha
4. Kolam : 2.083,80 Ha
5. Ladang / Tegalan : 810,00 Ha
6. Lain-lain : 9,30 Ha

Kelompok Tani Pembudidaya Ikan Nila di Kecamatan Leuwisari merupakan salah satu dari Kelompok Pembudidaya Ikan Bina Mekar Singaparna. Kelompok Pembudidaya Ikan Bina Mekar Singaparna (KBIBM) merupakan kelompok yang memproduksi ikan air tawar khususnya ikan nila (*Oreochromis Niloticus*). Kelompok ini didirikan pada tanggal 7 Juli 2007 dengan dasar kesamaan kondisi lingkungan (sosial ekonomi dan sumber daya alam) yang menjunjung tinggi keakraban dan keserasian untuk meningkatkan taraf hidup anggota dan masyarakat di lingkungan sekitar. Kelompok ini beranggotakan 26 orang, anggota kelompok ini termasuk kelompok pembudidaya ikan nila di Kecamatan Leuwisari.

Kelompok Tani Pembudidaya Ikan Nila di Kecamatan Leuwisari adalah kelompok yang membudidayakan ikan nila GMT (*Genetically Male Tilapia*). Budidaya yang dilakukan dengan cara pembenihan dan pembesaran. Ikan nila GMT merupakan ikan nila hasil persilangan antara betina Nirwana dan jantan Gesit (rekayasa genetika “Superwild Nilavita”). Ikan nila dibudidayakan karena merupakan salah satu komoditas unggulan dalam budidaya ikan air tawar dan berhasil menembus pasar ekspor dan ikan nila memiliki kelebihan yaitu mudah beradaptasi sehingga membuat mudah untuk dibudidayakan.

3.2. Visi dan Misi Kelompok Tani Pembudidaya Ikan Nila

Kelompok Tani Pembudidaya Ikan Nila di Kecamatan Leuwisari adalah kelompok yang memiliki visi yaitu menjadi kelompok pembudidaya ikan pelopor pengembangan usaha budidaya perikanan yang mampu memberikan kesejahteraan bagi anggotanya, meningkatkan pemenuhan gizi bagi masyarakat, serta menciptakan lapangan pekerjaan lebih. Misi kelompok untuk memenuhi visi ini adalah:

1. Melakukan revitalisasi atau pengembangan kelompok
2. Mengembangkan sistem usaha budidaya ikan nila yang menguntungkan dan ramah lingkungan.
3. Menjalin kemitraan dan kerjasama dengan pihak – pihak terkait
4. Melakukan bimbingan dan sosialisasi bagi kelompok masyarakat lainnya
5. Menjadi mitra pemerintah dan mensosialisasikan program yang berkaitan dengan pengembangan kesejahteraan masyarakat dan pelestarian lingkungan hidup.

3.3. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif yang akan menggambarkan fakta dan karakteristik dari populasi yang ditelitinya. Dalam penelitian ini akan dilakukan studi kasus pada Kelompok Tani Pembudidaya Ikan Nila di Kecamatan Leuwisari.

3.4. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh kelompok tani pembudidaya ikan nila di Kabupaten Tasikmalaya. Akan tetapi, peneliti hanya akan melakukan studi kasus pada kelompok pembenih ikan terbesar yaitu Kelompok Pembudidaya Ikan Nila yang merupakan organisasi yang terdiri dari petani-petani ikan (yang sekarang disebut Kelompok Pelaku Utama Perikanan).

3.5. Teknik Pengumpulan Data

Jenis data yang akan dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu berupa hasil wawancara. Dengan demikian, teknik pengumpulan data dalam penelitian ini antara lain observasi dan wawancara.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

4.1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Sasaran dari pemasaran produk berdasarkan dari segmentasi pasar oleh Kelompok Tani Pembudidaya Ikan Nila di Kecamatan Leuwisari lebih ditujukan pada sektor perikanan. Konsumen dari kelompok ini adalah para pelaku perikanan yang menggunakan benih ikan nila untuk dibudidayakan (dibesarkan) dan akhirnya dijual untuk konsumsi. Pemasaran untuk pertama kali dalam menjual nila ras dimulai dengan dari mulut ke mulut. Pendistribusian dilakukan ke masyarakat sekitar seperti Tasikmalaya, Garut, Ciamis, Indramayu dan Banjar. Selain itu di luar kabupaten Tasikmalaya harapan kelompok tani pembudidaya ikan nila ini bisa ekspor ke Jepang dan Amerika seperti fillet untuk menggantikan kebutuhan kakap merah. Proses pendistribusiannya adalah pedagang dan konsumen yang datang langsung ke lokasi budidaya. Alat transportasi yang digunakan untuk pendistribusian adalah motor.

Volume frekuensi penjualan biasanya dilakukan per minggu. Penentuan harga jual ditetapkan oleh kelompok tani pembudidaya ikan nila. Hasil panen ikan nila GMT pada kegiatan pembesaran berupa ukuran sekitar 300 gram/ekor dengan harga jual Rp 12.000,00 per kg. Sedangkan harga ikan tertinggi di harga Rp.17.000/ekor dan terendah Rp.13.000/ekor.

Dapat disimpulkan bahwa konsumen merupakan pihak yang aktif dalam sistem pemasaran kelompok ini. Namun, jika intensitas kedatangan konsumen kecil maka bagian pemasaran akan aktif mencari pembeli untuk memasarkan produk tersebut.

Bagian pemasaran Kelompok Pembudidaya Ikan Nila di Kecamatan Leuwisari menetapkan ketentuan penjualan dengan syarat penjualan secara tunai, namun tidak tertutup kemungkinan untuk melakukan beberapa transaksi secara kredit yang dikhususkan untuk pesanan yang berasal dari pelanggan yang sudah terpercaya.

4.2. Aspek Teknis dan Teknologis

4.2.1. Ciri – ciri Ikan Nila

Ikan nila merupakan jenis ikan pemakan segala (*omnivora*), plankton, sampai aneka tumbuhan sehingga ikan ini diperkirakan dapat dimanfaatkan sebagai pengendali gulma air. Ciri – ciri jenis ikan ini sangat peridi, mudah berbiak sedangkan telur ikan nila berbentuk bulat berwarna kekuningan dengan diameter sekitar 2,8 mm. Sekali memijah, ikan nila betina dapat mengeluarkan telur sebanyak 300-1.500 butir, tergantung pada ukuran tubuhnya. Selain itu ikan nila mempunyai kebiasaan yang unik setelah memijah, induk betinanya mengulum telur-telur yang telah dibuahi di dalam rongga mulutnya. Perilaku ini disebut *mouth breeder* (pengeram telur dalam mulut).

Ikan nila dan mujair merupakan sumber protein hewani murah bagi konsumsi manusia. Karena budidayanya mudah, harga jualnya juga rendah. Budidaya dilakukan di kolam-kolam atau tangki pembesaran. Pada budidaya intensif, nila dan mujair tidak dianjurkan dicampur dengan ikan lain karena memiliki perilaku agresif.

4.2.2. Fasilitas Utama dan Pendukung

Berbagai fasilitas – fasilitas digunakan kelompok tani pembudidaya ikan nila dalam mengembangkan usahanya. Fasilitas utama yang digunakan antara lain:

1. Tanah. Tanah yang digunakan untuk budidaya ikan nila adalah kepemilikan sendiri dengan luas 52.000 m². Jadi masing – masing kelompok tani pembudidaya mempunyai 1 hektar tanah.

2. Bak/wadah:

a. Kolam pemeliharaan digunakan untuk kegiatan pembesaran yang digunakan dalam memproduksi ikan ukuran konsumsi sebanyak 2 unit dengan ukuran 41 meter x 24 meter x 1,3 meter dan tinggi air kurang lebih 80 cm.

b. Kolam penampungan digunakan menampung ikan yang telah dipanen dan untuk penempatan persediaan ikan yang akan dijual harian. Kolam ini berupa kolam beton yang memiliki dimensi 7 meter x 3 meter x 1 meter dan dilengkapi dengan pipa saluran pemasukan air (*inlet*) dan saluran pengeluaran air (*outlet*) yang berdiameter 4 inci.

c. Kolam pengendapan digunakan untuk mengendapkan lumpur yang terbawa air dari saluran irigasi Cikunten II. Kolam ini berupa kolam tanah dengan luas kolam 21 m² dan dilengkapi dengan pipa saluran pemasukan air (*inlet*) dan saluran pengeluaran air (*outlet*) yang berdiameter 4 inci. Pada kolam ini ditebar ikan nila berukuran 100 gram/ ekor sebagai pemangsa ikan – ikan liar yang berukuran kecil.

3. Air dan Sistem Pengairan

Sumber air berasal dari saluran irigasi, air ledeng, dan air hujan. Air yang digunakan untuk mengisi kolam/wadah bersumber dari saluran irigasi Cikunten II. Air yang masuk ke kolam/ bak, melalui selokan menuju kolam pengendapan lumpur yang pada kolam ini terdapat ikan nila.

Sedangkan fasilitas pendukung yang digunakan antara lain:

1. Energi Listrik

Sumber energi listrik yang digunakan untuk seluruh kegiatan pembudidayaan berasal dari Perusahaan Listrik Negara(PLN) dengan kekuatan 900 watt

2. Tabung Oksigen

Tabung oksigen ini berjumlah 1 unit dan digunakan sebagai pemasok oksigen untuk kegiatan pengepakan ikan.

3. Bangunan dan Sarana Transportasi

- a. Rumah Jaga berukuran 7 meter x 5 meter yang digunakan sebagai tempat jaga dan istirahat.
- b. Gudang berukuran 2 meter x 5 meter. Gudang yang bersatu dengan rumah jaga ini berfungsi sebagai tempat menyimpan pakan, kapur, garam dan peralatan.
- c. Toilet/ WC, bangunan ini berukuran 2 meter x 1 meter terletak di samping gudang atau rumah jaga.

4.2.3. Proses Budidaya

Langkah-langkah pembudidayaan ikan nila terdiri dari beberapa tahapan yakni:

1. Pendederan
2. Pemupukan
3. Perendaman air
4. Tebar benih

Penjelasan dari langkah - langkah pembudidayaan ikan nila adalah sebagai berikut:

1. Pertama kali dilakukannya pemijahan masal dimana terdapat 300 betina dan 100 jantan ditempatkan di satu kolam seluas 500 meter persegi. Setelah 2 minggu sesudah pemijahan akan menghasilkan larva kurang lebih 100.000 ekor dimana prosesnya dimulai dengan:
 - a. Pendederan 1: 20 hari setelah larva akan menghasilkan ikan berukuran 2-3 cm di mana memiliki SR(survive rate) sebesar 90% dan diberikan pakan 1 kali dalam sehari di mana pakan memiliki kandungan protein 40% dan jumlah pakan yang diberikan 20% dari bio massanya. Harga ikan ketika pendederan 1 adalah Rp.50,00/ekor. Harga pakan Rp.15.000/kg
 - b. Pendederan 2: 1 bulan sesudah pendederan 1 akan berkembang sehingga mencapai 4-6 cm di mana memiliki SR (*survive rate*) sebesar 90% dan diberikan pakan 3 kali sehari di mana pakan memiliki kandungan protein 30% dan jumlah pakan yang diberikan 10% dari bio massanya. Harga ikan ketika pendederan 2 adalah Rp.100,00/ekor dengan harga pakan sebesar Rp.8.000/kg.
 - c. Pembesaran dilakukan 4 bulan setelah pendederan 2 dilakukan dan akan berkembang sehingga memiliki berat 500 gram per ekor. Dalam proses pembesaran ini biasanya diberikan pakan 3 kali sehari dengan komposisi pakan memiliki kandungan protein 28% dan jumlah pakan yang diberikan adalah 5% dari bio massanya.

4.2.4. Sarana dan Prasarana Produksi

Sarana dan Prasarana adalah syarat mutlak untuk menjalankan budidaya perikanan. Dalam menjalankan kegiatan pembesaran, pengadaan benih didapatkan

dari para anggota yang melakukan kegiatan pembenihan. Pakan yang digunakan diperoleh dari agen pakan di daerah kota Tasikmalaya dengan harga Rp. 5.000,00/kg. Pupuk dan kapur yang digunakan pada kegiatan pembesaran diperoleh dari toko pertanian di daerah Singaparna, sedangkan pupuk kandang diperoleh dari toko obat di daerah Singaparna, dan garam ikan atau garam krosok dari toko pertanian di daerah Singaparna.

4.2.5. Pencegahan dan Pemberantasan Hama

Ikan nila merupakan ikan yang relatif dapat bertahan dari serangan hama dan penyakit. Akan tetapi kelompok tani harus bisa melakukan pencegahan terhadap serangan hama terhadap ikan nila yang dibudidayakan. Pencegahan yang dilakukan adalah dinding kolam yang dibeton karena hama seperti belut tidak dapat masuk ke kolam. Pada umumnya belut bisa masuk ke kolam apabila dinding kolam terbuat dari tanah. Selain itu juga dapat meminimalisasi dari sero (sejenis kucing yang tidak takut akan air) sehingga ketika sero masuk ke kolam. Dinding yang terbuat dari semen akan membuat sero sulit untuk keluar. Selain itu juga dapat dilakukan pencegahan dengan perburuan hama sehingga dapat mengurangi jumlah hama tersebut.

4.2.6. Pengepakan

Wadah yang digunakan dalam pengepakan merupakan sebuah plastik dengan panjang kurang lebih 75 cm dan lebar 50 cm yang bersifat elastis dan tebal.

Langkah - langkah pengepakan sebagai berikut:

1. Kantong pengepakan 1/3 plastik diisi dengan air.
2. Pengisian oksigen murni dengan perbandingan air + ikan adalah 1:3.
3. Kantung diikat dengan tali rafia ato karet dengan kencang sehingga kantong menggelembung.

4.3. Aspek Manajemen dan Operasi

Proses pembentukan organisasi usaha pembudidaya ikan nila (Kelompok Pembudidaya Ikan Nila di Kecamatan Leuwisari) merupakan inisiatif para pelaku perikanan yang melakukan budidaya ikan nila. Kelompok ini dibentuk pada tanggal 7 Juli 2007. Dari awal berdiri sampai dengan sekarang kelompok tersebut memiliki 26 anggota (pelaku perikanan).

Pak Wahyu merupakan salah satu kelompok Tani pembudidaya ikan nila, dengan menggunakan modal sendiri telah membangun budidaya ikan nila. Pak Wahyu mempunyai pembimbing bernama Pak Zam – zam yang membantu Pak Wahyu dalam membudidayakan ikan nila. Tenaga kerja yang membantu Pak Wahyu hanya berjumlah 2 orang. Pak Wahyu dan anggotanya juga bekerja sama dengan mitra dalam hal penyebaran benih dan pemenuhan kebutuhan benih.

Kelompok Tani Pembudidaya Ikan Nila di Kecamatan Leuwisari adalah kelompok yang memiliki visi yaitu menjadi kelompok pembudidaya ikan pelopor pengembangan usaha budidaya perikanan yang mampu memberikan kesejahteraan bagi anggotanya, meningkatkan pemenuhan gizi bagi masyarakat, serta menciptakan lapangan pekerjaan lebih. Misi kelompok untuk memenuhi visi ini adalah:

1. Melakukan revitalisasi atau pengembangan kelompok
2. Mengembangkan sistem usaha budidaya ikan nila yang menguntungkan dan ramah lingkungan.
3. Menjalin kemitraan dan kerjasama dengan pihak – pihak terkait
4. Melakukan bimbingan dan sosialisasi bagi kelompok masyarakat lainnya
5. Menjadi mitra pemerintah dan mensosialisasikan program yang berkaitan dengan pengembangan kesejahteraan masyarakat dan pelestarian lingkungan hidup.

4.4. Aspek Ekonomi dan Keuangan

4.4.1. Analisis Usaha

Analisis usaha sangat dibutuhkan dalam suatu usaha kegiatan pembesaran untuk mengetahui kelayakan dari suatu usaha. Analisis usaha meliputi biaya investasi, biaya operasional, penerimaan, keuntungan, R/C (Ratio), PP (*Payback Period*), BEP (*Break Even Point*) dan HPP (*Harga Pokok Produksi*).

1. Biaya Investasi

Biaya investasi merupakan biaya awal yang dikeluarkan pada saat pertama kali usaha didirikan dan memiliki umur teknis lebih dari 1 tahun. Rincian biaya investasi adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1
Biaya Investasi

No.	Uraian	Ukuran	Jumlah (unit)	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Total (Rp)
1.	Kolam Pemeliharaan	980 m ²	2	7.840.000	15.680.000
2.	Kolam Penampungan	35 m ²	1	7.500.000	7.500.000
3.	Kolam Pengendapan	21 m ²	1	168.000	168.000
4.	Rumah Jaga + gudang	35 m ²	1	5.000.000	5.000.000
5.	Tabung Oksigen	50 kg	1	1.500.000	1.500.000
6.	Timbangan	50 kg	1	350.000	350.000
7.	Waring	4 x 6 m	5	250.000	1.250.000
8.	Waring	2 x 3 m	2	150.000	300.000
9.	<i>Handphone</i>		1	250.000	250.000
Jumlah Total					31.988.000

Sumber: Kelompok Pembudidaya Ikan Nila Leuwisari (data telah diolah) dalam Farman (2010)

2. Biaya Operasional

Biaya Operasional terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan walaupun tidak ada proses produksi dan tidak berubah meskipun volume produksi meningkat. Biaya variabel adalah biaya produksi yang hanya dikeluarkan apabila perusahaan melakukan proses produksi, dan jumlahnya bergantung pada target produksi.

Tabel 4.2
Biaya Tetap

No.	Uraian	Jumlah (unit)	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Total (Rp)
1.	Penyusutan			4.524.390
2.	Lahan	2200 m ²		5.000.000
3.	PBB			50.000
4.	Gaji Karyawan	1 orang	1.000.000 x 12	12.000.000
5.	Listrik		50.000 x 12	600.000
6.	Pulsa		100.000 x 12	1.200.000
Jumlah Total				23.374.390

Sumber: Kelompok Pembudidaya Ikan Nila Leuwisari (data telah diolah) dalam Farman (2010)

Asumsi : Penyusutan dihitung menggunakan metode garis lurus dan disusutkan berdasarkan masa manfaat masing – masing aktiva.

Tabel 4.3
Biaya Variabel

No.	Uraian	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah Total
1.	Pupuk Kandang	1500 kg	300	450.000
2.	Kapur dolomit	300 kg	300	90.000
3.	Benih	60.000 ekor	150	9.000.000
4.	Pakan Pelet	20.941 kg	5.500	115.175.500
5.	Obat - obatan			300.000
6.	Peralatan:			
	Serokan besar	10 buah	12.000	120.000
	Seroka sedang	5 buah	7.000	35.000
	Bambu	5 buah	3.000	15.000
	Ayakan	5 buah	5.000	25.000
	Drum Plastik	2 buah	100.000	200.000
	Ember	5 buah	10.000	50.000
	Cangkul	2 buah	35.000	70.000
	Plastik packing	25 kg	15.000	375.000
	Karet Ban	3 kg	20.000	60.000
	Serumbung bambu	4 buah	4.000	16.000
Jumlah Total				125.981.500

$$\begin{aligned}
\text{Biaya Total} &= \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel} \\
&= \text{Rp. 23.374.390,-} + \text{Rp. 125.981.500,-} \\
&= \mathbf{\text{Rp. 149.355.890,-}}
\end{aligned}$$

3. Penerimaan

Penerimaan adalah pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan ikan nila GMT. Rincian penerimaan yang diperoleh dari usaha pembesaran ikan nila GMT dapat dilihat dari perhitungan berikut:

- a. Jumlah Benih = 10.000 ekor/ kolam/ siklus
- b. SR 90% = 90% x 10.000 = 9.000 ekor
- c. Bobot panen 320 gram /ekor
 - Hasil Panen/ kolam/siklus = 320 gram/ekor x 9.000 ekor = 2.880 kg
- d. 1 tahun = 3 siklus
 - Hasil panen/kolam/tahun = 2.880 kg x 3 = 8.640 kg
- e. Kolam pembesaran sebanyak 2 unit
 - Total hasil panen per tahun = 8.640 kg x 2 = 17.280 kg
- f. Harga jual ikan nila yaitu Rp.12.000,00 per kg
 - Penerimaan Total (TR) = 17.280 kg x Rp 12.000,00/kg
 - = **Rp. 207.360.000,-**

4. Profit / Keuntungan

Keuntungan adalah selisih antara pendapatan dengan total biaya produksi.

Keuntungan yang diperoleh dari hasil produksi pembesaran ikan nila adalah:

$$\begin{aligned}
\text{Profit} &= \text{Total Penerimaan} - \text{Total Biaya} \\
&= \text{Rp.207.360.000} - \text{Rp 149.355.890} \\
&= \mathbf{\text{Rp. 58.004.110,-}}
\end{aligned}$$

5. R/C Ratio

R/C Ratio adalah nilai penerimaan yang diperoleh dari setiap rupiah yang dikeluarkan. Bila rasio tersebut > 1 , maka usaha tersebut layak untuk dijalankan. Namun apabila rasio < 1 maka semakin besar kemungkinan usaha tersebut mengalami kerugian dan tidak layak untuk dijalankan.

$$\begin{aligned} R/C &= TR/ TC \\ &= \text{Rp.}207.360.000/ \text{Rp } 149.355.890 \\ &= 1,38 \end{aligned}$$

Jadi, untuk setiap Rp 1,- biaya yang dikeluarkan akan memperoleh keuntungan sebesar Rp. 0,38,-

6. *Payback Period* (PP)

Analisis Payback Period (PP) bertujuan untuk mengetahui waktu yang diperlukan untuk mengembalikan biaya investasi yang telah dikeluarkan dalam suatu usaha.

$$\begin{aligned} PP &= \frac{\text{Biaya Investasi}}{\text{Keuntungan}} \times 1 \text{ tahun} \\ PP &= \frac{\text{Rp. } 31.988.000}{\text{Rp. } 58.004.110} \times 1 \text{ tahun} \\ PP &= 0,5 \text{ tahun} \end{aligned}$$

Modal yang dikeluarkan untuk usaha ini akan kembali dalam jangka waktu 0,5 tahun.

7. *Break Even Point* (BEP)

BEP merupakan analisis yang digunakan untuk memperoleh batas titik impas dari nilai jual (Rp.) dan jumlah (unit) dari usaha yang dijalankan. Jika usaha ini mencapai titik impas, maka dikatakan tidak ada untung dan ruginya.

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penerimaan}}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Rp. 23.374.290}}{1 - \frac{\text{Rp. 125.981.500}}{\text{Rp. 207.360.000}}} = \text{Rp. 23.374.289,39}$$

Kegiatan pembesaran ikan nila akan mencapai titik impas bila penerimaan sebesar Rp. 23.374.289,39.

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga/ekor} - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Produksi}}}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{\text{Rp. 23.374.290}}{\text{Rp. 12.000/ekor} - \frac{\text{Rp. 125.981.500}}{17.280 \text{ kg}}} \\ &= \text{4963 kg} \end{aligned}$$

Kegiatan pembesaran ikan nila akan mencapai titik impas bila menghasilkan ikan nila ukuran 300 gram/ ekor sebanyak 4963 kg.

8. Harga Pokok Produksi (HPP)

HPP adalah analisis yang digunakan untuk menentukan harga jual suatu produk pada titik minimum.

$$\text{HPP} = \frac{\text{Biaya Total}}{\text{Jumlah Produksi}}$$

$$\begin{aligned} \text{HPP} &= \frac{\text{Rp. 149.355.890}}{17.280 \text{ kg}} \\ &= \text{Rp. 8643,2/ kg} \end{aligned}$$

Kelompok Pembudidaya Ikan Nila di Kecamatan Leuwisari membawa dampak yang baik bagi lingkungan sekitar. Keberadaan kelompok tersebut menghidupkan perekonomian di Kecamatan Leuwisari. Dampak nyata tentu dirasakan oleh anggota kelompok yang merupakan warga Kecamatan Leuwisari. Sebagai para pelaku

perikanan, mereka terbantu dengan dibentuknya kelompok ini, baik dari sisi teknis, keuangan, maupun pemasaran.

Selain menghidupkan perekonomian bagi para pelaku perikanan di Kecamatan Leuwisari, Kelompok Pembudidaya Ikan Nila Kecamatan Leuwisari membawa dampak positif bagi para calo/tengkulak. Calo/tengkulak memperoleh keuntungan dari penjualan produk yang dititipkan oleh para pelaku perikanan. Jika pada umumnya calo/tengkulak dianggap akan membawa kerugian, namun tidak bagi Kelompok Pembudidaya Ikan Nila Kecamatan Leuwisari. Kelompok ini dan para calo/tengkulak memiliki hubungan yang bersifat mutualisme. Selain para calo/tengkulak yang memperoleh keuntungan, Pembudidaya Ikan Nila Kecamatan Leuwisari juga memperoleh keuntungan. Keuntungan yang kelompok ini dapatkan antara lain calo/tengkulak dapat membantu kelompok menghabiskan hasil panen yang tersisa dari pesanan. Selain itu, kelompok ini juga menyadari bahwa para calo/tengkulaklah yang paling dekat dengan pasar sehingga mereka dapat memberi informasi pasar dengan lebih baik dan lebih cepat.

4.5. Analisa Strength, Weakness, Opportunity dan Threat (SWOT)

Berikut ini merupakan analisa kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*) yang dimiliki Kelompok Tani Pembudidaya Ikan Nila di Kecamatan Leuwisari:

1. *Strength*

Kekuatan dari Kelompok Tani Pembudidaya Ikan Nila Kecamatan Leuwisari antara lain:

- a. Merupakan satu-satunya kelompok pembudidaya ikan nila yang terdiri dari para pelaku perikanan. Adanya kelompok ini dapat membantu pencapaian

tujuan secara bersama-sama. Contohnya mempunyai hubungan kerja sama dengan mitra, sehingga masalah kekurangan benih bisa dipenuhi oleh mitra.

- b. Mempunyai salah satu komoditas unggulan dalam budidaya air tawar dan merupakan ikan air tawar yang pasarnya telah menembus pasar ekspor.
- c. Membudidayakan ikan nila GMT (*Genetically Male Tilapia*) baik pembenihan maupun pembesaran. Ikan ini merupakan hasil persilangan dari betina Nirwana dan jantan Gesit. Ikan nila jantan memiliki keunggulan yaitu 30% pertumbuhannya lebih cepat dari ikan nila betina.
- d. Jenis ikan nila merupakan spesies budidaya air tawar yang dikenal luas di masyarakat dan mudah dibudidayakan.
- e. Nilai adaptasi ikan nila lebih baik daripada jenis ikan lainnya dan jenis ikan ini jarang sekali terkena penyakit.
- f. Sarana dan prasarana yang sudah mendukung.

2. *Weakness*

Kelemahan dari Kelompok Tani Pembudidaya Ikan Nila Kecamatan Leuwisari dalam mengelola usaha antara lain:

- a. Masih kurangnya wawasan dan pandangan anggota terhadap pola pikir dalam kegiatan berorganisasi yang berdampak terhadap terhambatnya perkembangan suatu organisasi itu sendiri.
- b. Terbatasnya sumber daya modal.
- c. Teknik pembudidayaan yang cenderung masih tradisional contoh tidak ada mesin hitung ikan otomatis.
- d. Masih belum mampu memprediksi permintaan konsumen sehingga seringkali produksi tidak mampu memenuhi kebutuhan konsumen.

- e. Modal dan lahan terbatas sehingga kadang kebutuhan benih tidak terpenuhi

3. *Opportunity*

Peluang yang dimiliki Kelompok Tani Pembudidaya Ikan Nila di Kecamatan Leuwisari antara lain:

- a. Menyiasati peluang pasar lewat kelompok (mitra) yang sekarang mempunyai anggota 30 orang.
- b. Mempunyai peluang ekspor ke pasar Jepang dan Amerika sebagai pengganti fillet kakap merah dikarenakan kebutuhan untuk ikan tersebut sangat besar.
- c. Pelaku perikanan ikan nila memiliki perencanaan ke depan dengan mitra yakni usaha untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, tidak hanya di bidang pembenihan.
- d. Masih sedikitnya pelaku perikanan yang membudidayakan ikan nila.
- e. Jenis ikan ini juga memiliki kelemahan yakni *survivor rate* yang rendah dan pertumbuhan yang lambat.

4. *Threat*

Ancaman yang dimiliki Kelompok Tani Pembudidaya Ikan Nila di Kecamatan Leuwisari:

- a. Mencegah inbreeding (kawin sedarah) untuk jenis ikan nila, sehingga kelompok tani pembudidaya ini mempunyai harapan agar teknologi bisa dikembangkan untuk meningkatkan budidaya ikan nila tersebut.
- b. Adanya hewan pemangsa (predator) ikan nila yang seringkali memangsa ikan pada malam hari. Hewan pemangsa ini sejenis kucing kampung disebut sero.

4.6. Aspek Sosial Ekonomi

Dari hasil penelitian diketahui bahwa usaha budidaya ikan nila secara sosial, ekonomi dan budaya membawa dampak positif bagi masyarakat sekitar. Perubahan tersebut meliputi pendapatan, hubungan sosial, aktifitas lalu lintas, jalur komunikasi, tingkat keamanan, perilaku masyarakat dan adat istiadat. Beberapa perubahan secara sosial, ekonomi dan lingkungan meliputi : arus lalu lintas semakin ramai di daerah sekitar usaha, penerangan jalan yang semakin banyak, pekerja tidak tetap diambil dari masyarakat sekitar sehingga membantu pemerintah mengurangi pengangguran.

BAB V

SIMPULAN

5.1. Simpulan

Kelompok Tani Pembudidaya Ikan Nila di Kecamatan Leuwisari merupakan kelompok masyarakat yang didirikan pada tanggal 7 Juli 2007. Kelompok ini memiliki potensi perikanan yang besar dan memproduksi salah satu ikan komoditas air tawar yaitu ikan nila GMT (*genetically male tilapia*). Ikan nila GMT merupakan hasil persilangan antara betina nila nirwana dan jantan nila gesit. Hasil dari persilangan ini adalah 98% berkelamin jantan. Ikan nila jantan memiliki pertumbuhan 30% lebih cepat dibandingkan ikan nila betina. Pembudidaya ini terdiri dari beberapa kelompok – kelompok tani pembudidaya yang bermitra dan bekerja sama untuk memenuhi permintaan akan kebutuhan ikan nila. Hal ini menjadikan kelompok tersebut pusat penjualan ikan nila.

Kelompok yang terdiri dari para pelaku perikanan tersebut merupakan organisasi yang terbentuk di Kecamatan Leuwisari. Adanya kelompok ini dapat membantu pencapaian tujuan secara bersama-sama, khususnya dalam meningkatkan taraf hidup para anggota kelompok itu sendiri, dan masyarakat sekitar pada umumnya.

Dengan adanya ikan Nila GMT diharapkan Kelompok Tani Pembudidaya dapat mengeksport ikan nila tersebut ke luar negeri antara lain Jepang dan Amerika sebagai pengganti kebutuhan ikan fillet kakap merah yang kebutuhannya semakin meningkat setiap tahunnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Arti Usaha. <http://anangjoz7.blogspot.com/2012/10/arti-usaha.html>. Diakses Tanggal 2 Mei 2013.
- Boulton, William R. (1984). Business Policy : The Art of Strategic Management. McGraw-Hill. Ohio.
- Farman, Aditia. 2010. Pembesaran Ikan Nila GMT di Kelompok Pembudidaya Ikan Bina Mekar Singaparna, Tasikmalaya, Jawa Barat. Bogor: Program Keahlian Teknologi Produksi dan Manajemen Perikanan Budidaya Direktorat Program Diploma Institut Pertanian Bogor.
- Ikan Nila. http://id.wikipedia.org/wiki/ikan_nila. Diakses tanggal 8 Mei 2013.
- Kementerian Kelautan dan Perikanan. 2010..
- Kep.32/Men/2010 mengenai Penetapan Kawasan Minapolitan RI, www.kkp.go.id. Diakses tanggal 8 Mei 2013
- Kebutuhan Dasar Ikan Nila. <http://repository.ipb.ac.id/bitstream/handle.com>. Diakses tanggal 22 Mei 2013.
- O. C. Ferrell dan Michael Hartline.(2005). Marketing Strategy. Cengage Learning. Ohio.
- Pembesaran Ikan Nila. <http://www.scribd.com/doc/40566197/MAKALAH-Pembesaran-Ikan-Nila>. Diakses Tanggal 1 Juni 2013.
- Rangkuti, Freddy. 2004. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Umar, Husein. 2001. Studi Kelayakan Bisnis : Teknik Menganalisis Kelayakan Rencana Bisnis secara Komprehensif. Edisi ke 2. PT. Gramedia. Jakarta.
- Wahyudi Y. 2004. Pengembangan Sistem Perikanan Teri Nasi di Kabupaten Tuban, Jawa Timur. Bogor: Fakultas Perikanan dan Kelautan, Institut Pertanian Bogor.
- Zaharuddin, Harmaizar. 2011. Menangkap Peluang Usaha. Edisi ke 2. CV Dian Anugerah Prakasa, Bekasi.

LAMPIRAN



Lampiran 1.1. Rumah Jaga



Lampiran 1.2. Benih Ikan Nila



Lampiran 1.3. Pakan Ikan Nila



Lampiran 1.4. Kandang Ayam



Lampiran 1.5. Ikan Nila yang Berkumpul di Kubangan



Lampiran 1.6. Penampungan Ikan di Waring Penampungan