

## Studi Kelayakan Usaha Dan Strategi Pengembangan Budidaya Ikan Lele Di Kota Denpasar ( Studi Kasus Petani Ikan Lele di Ubung Kaja)

Anak Agung Elik Astari <sup>1</sup>, Ketut Merta <sup>2</sup>, Ni Wayan Ari Sudiartini <sup>3</sup> dan Ni Luh Putu Pande Sukarini <sup>4</sup>

Program Studi Kewirausahaan <sup>1,3,4</sup>, Fakultas Ekonomi, Universitas Mahendradatta

Program Studi Manajemen <sup>2</sup>, Fakultas Ekonomi, Universitas Mahendradatta

Jl. Ken Arok No. 12, Peguyangan Denpasar Utara, Bali 80115

Email: [pandesukarini96@gmail.com](mailto:pandesukarini96@gmail.com)

### ABSTRACT

*Research object in the city of Denpasar at Micro, Small, and Medium Enterprises engaged in fisheries by cultivating catfish. This research uses a business feasibility study method which aims to obtain a deeper picture of the feasibility of a business from the the SKB aspect by means of qualitative analysis and quantitative analysis. Using SWOT analysis includes NPV, IRR, PP, by interview and observation. The result of NPV values Rp. 10.829.000,00, Rp. 56.246.244,00, and Rp. 100.504.980,00, IRR Values of 79,55% greater than the specified interest rate, the value of PP obtained shows that it only takes 1 yearer 6,62 months to return the investment. From the results of the analysis carried out, this catfish farming business is positive and can be used to improve its business development. Catfish farming is feasible to run, especially as it can create jobs for the local community.*

**Keyword:** *Aspects of SKB, SWOT analysis, Micro, Small, and Medium Enterprises*

### ABSTRAK

Objek penelitian di Kota Denpasar pada UMKM yang bergerak dibidang perikanan dengan membudidayakan ikan lele. Penelitian ini menggunakan metode studi kelayakan bisnis yang bertujuan untuk memperoleh gambaran yang lebih mendalam dari kelayakan suatu bisnis dari aspek Studi Kelayakan Bisnis dengan cara analisis kualitatif dan analisis kuantitatif. Menggunakan analisis SWOT meliputi NPV, IRR, PP, dengan cara wawancara dan observasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai (NPV) yaitu Rp. 10.829.000,00, Rp. 56.246.244,00, Rp. 100.504.980,00, nilai (IRR) sebesar 79,55 % lebih besar dari tingkat suku bunga yang ditetapkan, nilai (PP) yang diperoleh menunjukkan bahwa hanya memerlukan waktu 1 tahun 6, 62 bulan untuk mengembalikan investasi. Dari hasil analisis yang dilakukan, usaha budidaya ikan lele ini bernilai positif dan bisa untuk ditingkatkan lagi dalam pengembangan usahanya. Usaha budidaya ikan lele layak untuk dijalankan terlebih dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat setempat.

**Kata kunci:** *Analisis SWOT, Aspek- aspek SKB, UMKM.*

### PENDAHULUAN

Menurut (Sunjian 2012), Budidaya adalah hasil pertanian yang dilakukan oleh masyarakat untuk mendapatkan hasil sebagai keputusan secara kolektif atau individu untuk memenuhi kebutuhan pokok manusia.

Budidaya ikan lele merupakan suatu kegiatan yang sudah terencana atau yang

sudah terprogram dalam memelihara, mengolah, serta memanfaatkan semua hasil yang di peroleh dalam program tersebut. Peluang dari ikan lele semakin hari semakin berkembang, dapat dilihat dari banyak sektor, baik sektor perdagangan, sektor budidaya ikan lele, sektor penjualan bibit, serta masih banyak lagi.

Salah satu wilayah Denpasar yang memiliki usaha budidaya ikan air tawar yaitu wilayah Ubung Kaja, kecamatan Denpasar Utara kota Denpasar. Di Ubung Kaja terdapat 3 pelaku usaha yang menjalankan usaha budidaya ikan lele. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha budidaya ikan lele di Kota Denpasar tepatnya di daerah Ubung Kaja masih sangat menimal, hal ini tentu menjadi peluang usaha yang sangat menjanjikan jika dilihat dari kompetitor yang masih sedikit dan permintaan terhadap ikan lele konsumsi setiap tahunnya juga mengalami peningkatan. Ini dapat dilihat dari data konsumsi ikan di Kota Denpasar dari tahun 2012 – 2017, yang dimana tiap tahunnya mengalami peningkatan hampir 20% berdasarkan data Badan Pusat Statistik Kota Denpasar 2017.

Permintaan ikan lele yang semakin hari semakin bertambah menjadi peluang bagi pelaku usaha Bapak Ade, yang bertempat di Jalan Kerta Negara GG. Cempaka No. 1 Banjar Anyar Ubung Kaja Kota Denpasar.

Di Ubung Kaja pelaku usaha budidaya ikan lele hanya ada 3 termasuk di tempat yang dijadikan objek penelitian. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha budidaya ikan lele (Bapak Ade) yang berada di Ubung Kaja menyatakan bahwa, dalam menjalankan usaha budidaya ikan lele ini bermula karena melihat pangsa pasar dan tingginya permintaan ikan lele untuk di konsumsi, serta ada peluang usaha yang menjanjikan dalam menjalankan usaha tersebut.

Proses perkembangan ikan lele dari awal memerlukan waktu kurang lebih 2- 3 bulan untuk mencapai ukuran 20 cm atau dengan ukuran perkilogram ikan lele berisi 9-12 ekor dengan berat per ekor ikan yaitu 80- 90 gram. (redaksi alam tani, 6 mei 2013). Adapun data awal jumlah bibit ikan lele yang di budidayakan oleh bapak Ade di Ubung Kaja yang tertera pada tabel berikut:

**Tabel. 1**  
**Data Awal Jumlah Bibit Ikan Lele**  
**Di Bapak Ade**

Tahun	Bibit Ikan Lele
2017	7.500 ekor
2018	12.500 ekor
2019	17.500 ekor

Sumber: (data diolah penulis, 2020)

Dalam waktu 3 tahun, bapak Ade selaku pemilik usaha budidaya ikan lele menyatakan bahwa setiap 2 bulan ikan lele mengalami panen. Hal ini juga yang membuat bapak Ade beserta istrinya ingin menambahkan kolam terpal sebanyak 3 kolam pada tahun 2020.

Akan tetapi di awal tahun 2020, terdapat masalah yang cukup berdampak besar terhadap usaha bapak Ade yaitu adanya virus Corona atau yang lebih dikenal dengan istilah Covid 19 yang dimana virus ini merupakan virus yang menyebabkan angka kematian yang sangat tinggi di seluruh negara. Virus ini berdampak buruk bagi sektor pariwisata, perdagangan, pertanian, dan bahkan sektor budidaya ikan lele.

Permintaan ikan lele di tahun 2020 juga mengalami penurunan yang diakibatkan dari adanya virus Corona. Hal ini dapat dilihat dari 3 kali hasil panen yang tidak habis terjual dan mengalami penurunan harga jual. Melihat perkembangan di tahun 2020, hal tersebut tentu menjadi pertimbangan yang sangat penting bagi bapak Ade untuk meningkatkan jumlah kolam menjadi 10 kolam. Berbagai permasalahan dan kelemahan

tersebut, bapak Ade selaku pelaku usaha budidaya ikan lele di Ubung Kaja dapat mengalami resiko kerugian dan kegagalan. Kegagalan tersebut disebabkan dengan kesalahan perencanaan, kesalahan dalam memilih bibit, kesalahan sistem, dan yang lainnya.

Berdasarkan permasalahan diatas, maka studi kelayakan usaha perlu dilakukan guna meminimalisir resiko yang akan terjadi pada usaha budidaya ikan lele milik bapak Ade yang bertempat di Ubung Kaja Kabupaten Denpasar. Selain itu, perlu dilakukan pengkajian terhadap strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele dalam meningkatkan hasil panen dan meningkatkan pendapatan yang di peroleh.

## **METODE**

Penelitian ini menggunakan metode penelitian studi kasus dengan menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif digunakan untuk menganalisis aspek- aspek non finansial dengan menggunakan analisis SWOT. Sedangkan analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek finansial dengan menggunakan analisis deskriptif. Objek penelitian ini adalah usaha budidaya ikan lele bapak Ade yang beralamat di Ubung Kaja Kota Denpasar. Metode pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian ini adalah dengan wawancara, observasi, dokumentasi. Adapun Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

### **1. Analisis SWOT Kualitatif**

Analisis SWOT adalah indentifikasi 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 (*treath*). Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah analisis SWOT (Rangkuti, 2006). Analisis SWOT kualitatif digunakan untuk menganalisis sebagai berikut:

#### **1. Aspek Pasar**

Aspek ini meliputi segmentasi, targetting, dan permintaan pasar serta penawaran pasar.

#### **2. Aspek Teknis**

Aspek ini meliputi keputusan dan pertimbangan lokasi tempat usaha dijalankan dan rencana kapasitas produksi, pemeliharaan.

#### **3. Aspek Manajemen**

Aspek ini meliputi manajemen pembangunan usaha dan manajemen operasional usaha.

#### **4. Strategi Pengembangan**

Strategi pengembangan meliputi rencana- rencana yang telah disusun dalam mengembangkan usaha.

#### **5. Aspek Hukum**

Aspek yang meliputi tentang legalitas dari suatu perusahaan.

#### **6. Aspek Lingkungan**

Aspek yang meliputi tentang lingkungan yang terkait dengan tempat usaha.

## 2. Analisis Deskriptif Kuantitatif

Analisis ini digunakan untuk menganalisis aspek keuangan (finansial). Dalam menganalisis data yang digunakan adalah pendekatan penilaian investasi (Umar,2003) yaitu:

### a. NPV (*Net Present Value*)

selisih antara *Benefit* (manfaat) dengan *Cost* (biaya) pada *Discount Rate* tertentu. Cara perhitungan NPV adalah sebagai berikut:

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

### b. IRR (*Internal Rate Of Return*)

Kriteria penilaian investasi untuk mengetahui persentase keuntungan dari suatu proyek tiap- tiap tahunnya.

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

### c. PP (*Payback Period*)

Merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu atau periode pengembalian proyek investasi.

$$PP = (\text{Investasi awal}) / (\text{ arus kas}) \times 1 \text{ Tahun}$$

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Usaha yang dijalankan oleh bapak Ade sejak tahun 2017 adalah usaha yang bergerak dibidang budidaya ikan lele terutama ikan lele siap konsumsi. Aspek pasar berkaitan dengan adanya peluang pasar terhadap usaha budidaya ikan lele. Peluang pasar yang ada di Kota Denpasar sangatlah tinggi. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya permintaan terhadap ikan lele konsumsi, tetapi jumlah produksi ikan lele di kota Denpasar kurang memenuhi kebutuhan akan ikan lele menurut (data statistik kota Denpasar 2019).

Hasil panen dari usaha budidaya ikan lele bapak Ade tidak hanya di pasarkan di daerah Ubung Kaja tepatnya di pasar tradisional Ubung, tetapi juga memasarkan di berbagai daerah lainnya seperti daerah Denpasar Timur, Denpasar Selatan, hingga Denpasar Barat. Hal ini adalah salah satu strategi yang digunakan bapak Ade untuk memperkenalkan usahanya kepada masyarakat kota Denpasar.

Ikan lele yang siap dipanen adalah ikan lele yang memiliki ukuran antara 18 cm hingga 20 cm dengan berat per ekornya 125 gram atau bahkan lebih dari itu. Dalam 1 kg ikan lele berisi 8 ekor ikan dengan berat 125 gram per ekor. Tetapi, jika berat ikan lele mencapai 200 gram per ekornya maka per kg hanya berisi 5 sampai 6 ekor. Jika dilihat dari segmentasi pasar, usia masyarakat yang di targetkan adalah dari usia 15 tahun hingga 50 tahun keatas. Adapun strategi pemasaran yang dilakukan oleh bapak Ade adalah dengan menjual hasil panen kepada beberapa pengepul dan juga menjual hasil panen secara eceran kepada masyarakat secara langsung sesuai dengan permintaan atau pesannya. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar mendapatkan rekan kerja atau mitra

kerja dan juga bertujuan untuk memperkenalkan produk ikan lele ke masyarakat secara langsung.

Strategi promosi yang dilakukan adalah dengan memanfaatkan informasi melalui mulut ke mulut atau *word of mouth*. Dari strategi harga, harga yang ditawarkan oleh bapak Ade sangat terjangkau berkisar dari harga Rp. 17.000,00 hingga Rp.21.000,00 per kg. Perubahan harga ini tergantung dari harga pasar. Tetapi bapak Ade juga menambah strategi dalam persaingan harga dengan memberikan diskon kepada konsumen yang membeli ikan lele lebih dari 10 kg. Apabila konsumen membeli ikan lele lebih atau sama dengan 10 kg, maka bapak Ade akan memberikan potongan harga dari Rp.10.000,00 hingga Rp. 15.000,00. Selain itu, untuk menarik daya minat konsumen bapak Ade juga menawarkan pembelian ikan lele yang sudah dibersihkan dengan menambahkan biaya sebesar Rp. 2.000,00 per Kg nya. Sehingga hal ini juga sangat membantu konsumen yang tidak ingin kesulitan dalam membersihkan ikan lele.

## 2. Aspek Hukum

Legalitas suatu usaha memang sangatlah penting dalam mengembangkan usaha tersebut. Tetapi ada beberapa hal pula yang membuat suatu usaha belum memiliki badan hukum yang menjamin usaha tersebut. Seperti halnya usaha yang dijalankan oleh bapak Ade yaitu usaha budidaya ikan lele di Ubung Kaja Kota Denpasar yang dari awal terbentuk sampai saat ini belum memiliki legalitas usaha. Usaha yang dijalankan bapak Ade adalah usaha milik perseorangan dengan skala usaha yang masih kecil. Sehingga bapak Ade dari tahun 2017 sampai tahun 2020 belum mendaftarkan usahanya ke badan hukum.

## 3. Aspek Lingkungan

Usaha budidaya ikan lele yang dijalankan oleh bapak Ade yang berlokasi di Ubung Kaja Kota Denpasar, tentu menimbulkan beberapa dampak seperti dampak terhadap lingkungan.

Dampak lingkungan yang seringkali terjadi adalah adanya limbah air yang telah tercampur dengan sisa- sisa pakan dari ikan lele. Limbah air tersebut dapat menimbulkan bau yang busuk dan membuat masyarakat yang berada di daerah sekitar menjadi tidak nyaman. Tetapi usaha yang dijalankan oleh bapak Ade selama kurang lebih 3 tahunan ini, sangat rutin melakukan pembersihan terhadap kolam setiap 2 hari sekali dengan menguras air kolam sebanyak  $\frac{1}{4}$  kolam.

## 4. Aspek Teknis

**Lokasi** yang dijadikan tempat usaha budidaya ikan lele oleh bapak Ade adalah bertempat di Jalan Kerta Negara GG. Cempaka No. 1 Banjar Anyar Ubung Kaja Kota Denpasar. Lokasi ini sangat cocok dijadikan tempat usaha budidaya ikan lele dikarenakan tempat ini termasuk dataran rendah dan dan jauh dari masyarakat sehingga tidak mengganggu masyarakat.

Luas lahan yang dijadikan lokasi usaha adalah 2 are yang dimana di tahun 2017 baru terdapat 3 kolam terpal ikan lele dengan diameter 3 x 1 meter. di tahun 2019 bapak Ade telah menambahkan kolam menjadi 7 kolam dengan diameter yang sama dan terdapat 1 bangunan yang dijadikan gudang oleh bapak Ade. Di tahun 2020 ini bapak Ade berencana menambahkan 3 kolam lagi hingga menjadi 10 kolam.

Penambahan 3 kolam tersebut baru dimulai pada pertengahan tahun tepatnya yaitu Agustus 2020 dengan langkah awal melakukan pengukuran lahan yang diperlukan perkolam dengan diameter kolam yang sama yaitu 3 x 1 meter. Proses penambahan 3 kolam tidak terlalu terpengaruh dengan adanya virus corona, yang dimana di tahun 2020 ini penjualan ikan lele mengalami penurunan tetapi tidak terlalu signifikan, sehingga proses tetap berlanjut.

Selain itu, modal yang digunakan untuk biaya penambahan kolam tidak hanya dari penjualan di tahun 2020, tetapi penjualan dari tahun 2017, 2018, dan 2019. Dengan menambahkan 3 kolam, bapak Ade juga memperluas lahan yang digunakan sebagai tempat pembuatan kolam menjadi 3,5 Are. Pemilihan lokasi ini juga harus mempertimbangkan beberapa hal seperti memudahkan pemasaran kepada konsumen, tidak jauh dari wilayah konsumen seperti (pasar, dan rumah-rumah masyarakat) salah satu pasar yang menjadi tempat penjualan adalah pasar Poh gading dan pasar Adat Ubung. Selain itu, ketersediaan sarana dan prasarana yang membantu dalam proses produksi hingga pemasaran seperti (jalan raya, transportasi) yang harus terpenuhi.

**Kapasita produksi** Perencanaan kapasitas produksi dari usaha budidaya ikan lele bapak Ade di awal usaha yaitu tahun 2017 adalah 7.500 dengan tersedianya 3 kolam terpal yang memiliki diameter 3 x 1 meter. Setiap kolam dengan ukuran 3 x 1 meter dengan jarak masing-masing kolam 1 meter memiliki kapasitas untuk menampung ikan lele sebanyak 2.500 ekor. Bibit ikan lele yang berjumlah 7.500 ekor dengan ukuran 8 cm hingga 9 cm per bibitnya ditebarkan secara bersamaan untuk pembesaran tahap pertama.

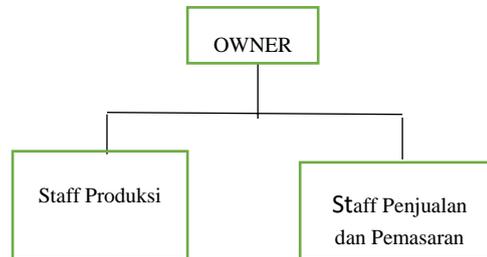
Pakan yang diberikan oleh bapak Ade adalah pakan dengan jenis Hi-Pro-Vite 781 dengan berat per karungnya 250 kg dengan harga sekitar Rp. 250.000,00 hingga Rp. 350.000,00 per karungnya. Dengan jumlah bibit ikan lele 7.500 ekor pakan yang dihabiskan kurang lebih 16 karung, hal ini dikarenakan proses pemberian pakan pada ikan lele per harinya 2 kali. Sehingga per minggu menghabiskan 2 karung dan per 2 bulan menghabiskan 16 karung.

Dalam proses pemeliharaan ikan lele yang dijalankan oleh bapak Ade yang perlu diperhatikan adalah kondisi air kolam, yang dimana setiap 2 hari air kolam harus diganti  $\frac{1}{4}$  kolam, kemudian juga harus memperhatikan gulma, hama, dan pemeriksaan terhadap kondisi ikan lele, serta pemberian obat untuk ikan lele yang memiliki ciri-ciri pertumbuhan yang kurang baik.

Ketika proses panen tiba, ikan lele kembali disortir sesuai dengan ukurannya. Hal ini demi memudahkan untuk menjual kepada pengepul dan kepada konsumen yang membeli secara langsung ke lokasi usaha. Ikan lele yang siap di konsumsi berukuran sekitar 18 cm hingga 20 cm dengan berat per ekornya sekitar 125 gram hingga 200 gram. Jika rata-rata berat ikan lele per ekornya 125 gram maka per kg nya berisi 8 ekor ikan lele. Ikan lele yang dijual per kg nya di hargai dari Rp. 17.500,00 hingga mencapai Rp. 20.000,00 hal ini juga tergantung dari harga pasar. Per tahun nya jumlah produksi ikan lele yaitu 891 kg hingga mencapai 8.200 kg atau sekitar 8 ton.

##### **5. Aspek Manajemen**

Usaha yang dijalankan oleh bapak Ade dari tahun 2017 sampai 2020 belum memiliki legalitas atau belum berbadan hukum. Hal ini dikarenakan usaha yang dijalankan bapak Ade adalah usaha rakyat dalam ukuran skala kecil atau yang lebih dikenal dengan istilah UMKM. Sehingga bapak Ade sebagai pemilik usaha budidaya ikan lele yang bertempat di Ubung Kaja belum mengajukan kebadan yang berwenang atau badan hukum untuk meningkatkan status usaha menjadi usaha yang berbadan hukum. Berikut adalah struktur organisasi usaha budidaya ikan lele bapak Ade di Ubung Kaja Kota Denpasar:



**Gambar. 1**  
**Struktur Organisasi**

## 6. Aspek Finansial

Aspek finansial adalah aspek yang sangat penting dalam penelitian terhadap suatu perusahaan. Aspek finansial mencakup tentang keuangan dari perusahaan tersebut, yang dimana aspek - aspek ini membahas tentang *Payback Period*, *Net Present Value*, *Internal Rate Of Return*. Adapun investasi awal bapak Ade dalam menjalankan usaha budidaya ikan lele sebagai berikut:

Modal yang digunakan oleh bapak Ade untuk memulai usaha ini, merupakan modal milik sendiri yang diperoleh dari hasil gabungan tabungan anantara bapak Ade dengan istrinya selama 2 tahun. Sehingga modal investasi tersebut tidak berkaitan dengan bank.

**Tabel. 2.**  
**Neraca Usaha Bapak Ade**

---

### **INVESTASI TETAP**

---

Sewa Tanah Selama 3 tahun	
	Rp. 14.400.000,00
(Ukuran 2 Are@ Rp. 400.000,00 per bulan)	
Pembuatan 3 Kolam Terpal	Rp. 8.250.000,00
(Ukuran 3 x 1 meter Rp. 2.750.000,00 x 3 )	
Pemasangan Listrik 900 watt	Rp. 3.500.000,00
Pembelian Pompa Air	Rp. 1.900.000,00
Pembuatan Pagar	Rp. 1.500.000,00
Pembelian Peralatan Perikanan	Rp. 700.000,00

Pembelian Air	Rp. 1.000.000,00
<b>Total Investasi</b>	<b>Rp. 31.250.000,00</b>
<hr/>	
<b>MODAL AWAL USAHA</b>	
<hr/>	
Bibit (7.500 ekor x Rp. 300,00)	Rp. 2.250.000,00
Pakan Ikan (Perkarung Rp. 300.000,00 x 16)	Rp. 4.800.000,00
Biaya Tenaga Kerja (Rp. 1.200.000,00 x 2)	Rp. 2.400.000,00
Biaya Panen	Rp. 700.000,00
Biaya Transfortasi	Rp. 700.000,00
Biaya Cadangan	Rp. 3.500.000,00
<hr/>	
<b>Total Investasi Awal</b>	<b>Rp. 45.600.000,00</b>
<hr/>	

### ***1. PP (Payback Period)***

Nilai Investasi yang dikeluarkan untuk usaha,  $I_0 = \text{Rp. } 45.600.000,00$

Depresiasi Penyusutan pertahun adalah  $\text{Rp. } 4.200.000,00$

(AKMB) usaha budidaya ikan lele bapak Ade tahun pertama sampai tahun ke tiga adalah "EAT + Depresiasi

**Tabel.2**  
**AKMB Tahun Pertama Sampai Tahun Ketiga**

TAHUN	EAT	DEPRESIASI	AKMB
1	Rp. 7.175.000,00	Rp. 4.200.000,00	Rp. 11.375.000,00
2	Rp. 57.813.500,00	Rp. 4.200.000,01	Rp. 62.013.500,00
3	Rp. 112.260.000,00	Rp. 4.200.000,02	Rp. 116.460.000,00
<b>TOTAL :</b>			<b>Rp. 189.848.500,00</b>

Sumber : ( data diolah oleh penulis, 2020)

Investasi Awal : Rp. 45.600.000,00

AKMB tahun ke 1 : Rp. 11.375.000,00 -

Saldo : Rp. 34.225.000,00

## 2. PP (Payback Period)

Nilai Investasi yang dikeluarkan untuk usaha,  $I_0 = \text{Rp. } 45.600.000,00$

Depresiasi Penyusutan pertahun adalah Rp. 4.200.000,00

(AKMB) usaha budidaya ikan lele bapak Ade tahun pertama sampai tahun ke tiga adalah "EAT + Depresiasi

**Tabel 3.**  
**AKMB**  
**Tahun Pertama Sampai Tahun Ketiga**

TAHUN	EAT	DEPRESIASI	AKMB
1	Rp. 7.175.000,00	Rp. 4.200.000,00	Rp. 11.375.000,00
2	Rp. 57.813.500,00	Rp. 4.200.000,01	Rp. 62.013.500,00
3	Rp. 112.260.000,00	Rp. 4.200.000,02	Rp. 116.460.000,00
<b>TOTAL :</b>			<b>Rp. 189.848.500,00</b>

Sumber : ( data diolah oleh penulis, 2020)

Investasi Awal : Rp. 45.600.000,00

AKMB tahun ke 1 : Rp. 11.375.000,00 -

Saldo : Rp. 34.225.000,00

Saldo yang diperoleh adalah Rp. 34.225.000,00 yang merupakan bagian dari Kas Masuk Bersih ke dua, tercapainya Kas Masuk Bersih sejumlah tersebut diperoleh sebagai berikut:

$\frac{\text{Rp. } 34.225.000,00}{\text{Rp. } 62.013.500,00} \times 1 \text{ tahun} = 0,551 \text{ tahun atau } 1 \text{ tahun } 6,62 \text{ bulan}$

### 3. NPV (*Net Present Value*)

Adapun tingkat suku bunga yang relevan saat ini yang ditetapkan oleh Bank Indonesia adalah sekitar 5 % (Departemen Komunikasi, 22 september 2017). Nilai Investasi yang dikeluarkan untuk usaha,  $I_0 = \text{Rp. } 45.600.000,00$  Nilai sekarang AKMB =  $\text{AKMB} \times \text{PVIF } 5\%$

**Tabel.4.**  
**Net Present Value**

TAHUN	AKMB	PVIF 5%	PRESENT VALUE
1	Rp. 11.375.000,00	0,952	Rp. 10.829.000,00
2	Rp. 62.013.500,00	0,907	Rp. 56.246.244,00
3	Rp. 116.460.000,00	0,863	Rp. 100.504.980,00
<b>TOTAL : Rp. 167.580.224,00</b>			

Sumber : ( diolah oleh penulis, 2020)

***Net Present Value* (NPV) =  $-I_0$  + Nilai sekarang AKMB**

$$= - \text{Rp. } 45.600.000,00 + \text{Rp. } 167.580.224,00$$

$$= \text{Rp. } 121.980.224,00$$

Dari hasil perhitungan *net present value* diatas, usaha budidaya bapak Ade bernilai Rp. **121.980.224,00** atau bernilai positif. Maka dapat disimpulkan bahwa dari nilai positif tersebut, usaha budidaya ikan lele bapak Ade layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

### 4. IRR (*Internal Rate Of Return*)

Hasil *net present value* (NPV) dengan tingkat bunga yang relevan sebesar 5% dari usaha budidaya ikan lele bapak Ade bernilai positif, maka harus dicari lagi pada tingkat bunga berapa persen hasil *net present value* (NPV) bernilai negatif. Sehingga penulis melakukan (*trial and error*), agar nilai NPV yang kedua bernilai negatif atau mendekati 0. Adapun perhitungan IRR sebagai berikut:

Nilai investasi yang dikeluarkan untuk usaha,  $I_0 = \text{Rp. } 45.600.000,00$  AKMB tahun ke- 1: Rp. 11.375.000,00, tahun ke-2 : Rp. 62.013.500,00, tahun ke- 3 : Rp. 116.460.000,00. Tingkat bunga yang relevan berdasarkan Bank Indonesia = 5% *Net Present Value* usaha bapak Ade = Rp. 121.980.224,00 Karena NPV pada tingkat 5% adalah positif dan masih terlalu jauh dari 0 maka penulis menambahkan 70% menjadi 75 %. Adapun nilai PVIF 75% sebagai berikut:

**Tabel. 5**  
**NPV PVIF 75%**

<b>TAHUN</b>	<b>AKMB</b>	<b>PVIF 75%</b>	<b>PRESENT VALUE</b>
1	Rp. 11.375.000,00	0,571	Rp. 6.499.125,00
2	Rp. 62.013.500,00	0,326	Rp. 20.216.401,00
3	Rp. 116.460.000,00	0,186	Rp. 21.661.560,00
<b>TOTAL : Rp. 48.377.086,00</b>			

Sumber : (data diolah oleh penulis, 2020)

Dengan tingkat bunga 75%, maka NPV yang diperoleh adalah:

$$NPV = -Rp. 45.600.000,00 + Rp. 48.377.086,00 = Rp. 2.777.086,00$$

Karena nilai NPV masih positif, maka penulis menambahkan 5% menjadi 80% .  
Adapun perhitungan sebagai berikut:

**Tabel.6**  
**NPV PVIF 80%**

<b>TAHUN</b>	<b>AKMB</b>	<b>PVIF 80%</b>	<b>PRESENT VALUE</b>
1	Rp. 11.375.000,00	0,555	Rp. 6.313.125,00
2	Rp. 62.013.500,00	0,308	Rp. 19.100.158,00
3	Rp. 116.460.000,00	0,171	Rp. 19.914.660,00
<b>TOTAL : Rp. 45.327.943,00</b>			

Sumber : ( data diolah oleh penulis, 2020)

Dengan tingkat bunga 85%, maka NPV yang diperoleh sebagai berikut:

$$NPV = -Rp. 45.600.000,00 + Rp. 45.327.943,00$$

= - Rp. 272.057,00 Untuk menghitung dengan cara membuat interpolasi, maka IRR bisa dihitung sebagai berikut:

**Tabel.7**  
**Nilai Interpolasi**

<b>Selisih Bunga</b>	<b>Selisih PV</b>	<b>Selisih PV dengan Io</b>
75%	Rp. 48.377.086,00	Rp. 48.337.086,00
80%	Rp. 45.327.943,00	Rp. 45.600.000,00
5%	Rp. 3.049.143,00	Rp. 2.777.036,00

Sumber : ( data diolah oleh penulis, 2020)

Maka IRR adalah sebagai berikut:

$$\text{IRR} = 75\% + (\text{Rp. } 2.777.086,00 : \text{Rp. } 3.049.143,00) \times 5\%$$

= **79,55%** Berdasarkan perhitungan *Internal Rate Of Return* (IRR) pada usaha budidaya ikan lele bapak Ade di Ubung Kaja Kota Denpasar yang memperoleh nilai sebesar 79,55%. Maka dari hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa usaha budidaya ikan lele bapak Ade di Ubung Kaja Kota Denpasar adalah lebih besar dari tingkat bunga yang ditentukan yaitu 5 % ( tingkat bunga yang relevan berdasarkan Bank Indonesia ), sehingga usaha budidaya ikan lele bapak Ade layak dijalankan berdasarkan perhitungan *Internal Rate Of Return* (IRR)

## 7. Analisis SWOT

**Tabel.8**  
**Indikator Faktor Internal**

	<b>Kekuatan/ (Strength)</b>	<b>Kelemahan/ (Weakness)</b>
1.	Segmentasi pasar yang bagus.	1. Ketersediaan lahan
2.	Tingginya tingkat hidup ikan lele 95 %	2. Keterbatasan modal
3.	Organisasi pembudidayaan	3. Ikan lele yang bersifat kanibal
4.	Produksi ikan lele	4. Skala usaha yang masih kecil

Sumber : ( data diolah oleh penulis, 2020)

**Tabel.9**  
**Indikator Faktor Eksternal**

	<b>Peluang (Opportunity)</b>	<b>Ancaman (Threat)</b>
1.	Permintaan ikan lele tinggi	1. Kompetitor meningkat
2.	Menjalin kerjasama	2. Harga pakan meningkat
3.	Pelatihan masyarakat	3. Harga ikan fluktuaktif
4.	Program pemerintah	4. Ahli fungsi lahan menjadi perumahan industry

**Tabel.10**  
**Hasil Perhitungan IFAS**

<b>Faktor Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor</b>
<b>Kekuatan / Strength</b>			
1. Segmentasi pasar yang bagus	0,136	4	0, 554
2. Tingginya tingkat hidup ikan lele 95%	0,136	3	0, 408
3. Organisasi pembudidayaan	0,122	3	0, 366
4. Produksi ikan lele	0,127	2	0, 254
<b>Kelemahan / Weakness</b>			
1. Ketersediaan lahan	0,136	2	0, 272
2. Keterbatasan modal	0,137	2	0, 274
3. Ikan lele bersifat kanibal	0,128	2	0, 256
4. Skala usaha yang masih kecil	0,109	2	0, 218
Jumlah / Total	1.000		2. 592

Sumber: ( data diolah oleh penulis, 2020)

**Tabel 11**  
**Hasil Perhitungan EFAS**

<b>Faktor Eksternal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor</b>
<b>Peluang / Opportunity</b>			
1. Permintaan ikan tinggi	0,139	4	0,556
2. Menjalin Kerjasama	0,137	3	0,411
3. Pelatihan msyarakat	0,138	2	0,276
4. Program pemerintah	0,136	3	0,408
<b>Ancaman / Threat</b>			
1. Kompetitor yang semakin bertamabah	0,107	2	0,214
2. Harga pakan yang meningkat	0,128	3	0,384
3. Harga jual ikan fluktuaktif	0,111	3	0,333
4. Ahli fungsi lahan menjadi perumahan atau industry	0,107	2	0,214
Jumlah / Total	1.000		2.796

Sumber : ( data diolah oleh penulis, 2020)

**Tabel.12**  
**Nilai Skor Tiap Faktor SWOT**

<b>Kekuatan strength</b>	<b>Nilai score</b>	<b>Kelemahan weakness</b>	<b>Nilai score</b>	<b>Peluang opportunity</b>	<b>Nilai score</b>	<b>Ancaman Threat</b>	<b>Nilai score</b>
S1	0,54	W1	0,27	O1	0,56	T1	0,21
S2	0,41	W2	0,27	O2	0,41	T2	0,38
S3	0,37	W3	0,25	O3	0,28	T3	0,33
S4	0,25	W4	0,22	O4	0,41	T4	0,21
Jumlah Total	1.57		1.01			1.66	
	1.13						

Sumber : ( diolah oleh penulis, 2020)

**Tabel.13**  
**Perumusan Alternatif Strategi SWOT**

	<b>Kekuatan/ Strength</b>	<b>Kelemahan / Weakness</b>
IFAS	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Segmentasi pasar yang bagus.</li> <li>2. Tingginya tingkat hidup ikan lele 95%</li> <li>3. Organisasi pembudidayaan</li> <li>4. Produksi ikan lele</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ketersediaan lahan</li> <li>2. Keterbatasan modal</li> <li>3. Ikan lele yang bersifat kanibal</li> <li>4. Skala usaha yang masih kecil</li> </ol>
EFAS	<p><b>STRATEGI SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan program pemerintah dalam mengembangkan usaha budidaya ikan lele (S1,S2,O1,O4)</li> <li>2. Mengoptimalkan segmentasi pasar yang telah terbentuk untuk meningkatkan hasil produksi panen ( S1,S2,O1,O2,O4)</li> </ol>	<p><b>STRATEGI WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan instansipemerintah dalam pemberian rekomendasi pengajuan pinjaman modal usaha yang berasal dari dinas sosial atau koperasi (W2,W4,O2,O4)</li> <li>2. Melakukan sosialisasi dan edukasi tentangUMKM yang menjadi salah satu program pemerintah terhadap pembudidayaan ikan lele (W4,O2,O3.O4)</li> </ol>

ANCAMAN/ THREAT	STRATEGI ST	STRATEGI WT
1. Kompetitor atau pesaing yang semakin bertambah 2. Harga pakan meningkat 3. Harga jual ikan fluktuatif 4. Ahli fungsi lahan menjadi perumahan atau industri	1. Mengoptimalkan hasil produksi ikan lele agar dapat bersaing dengan kompetitor yang lainnya (S4,S2,T1,T3) 2. Memanfaatkan segmentasi pasar dalam mengatasi harga pakan yang meningkat (S4,S2,S1,T2,T3)	1. Memperluas lahan yang dijadikan tempat usaha agar mampu mengatasi ahli fungsi lahan menjadi perumahan atau industri (W1,T4). 2. Skala usaha yang masih kecil harus memiliki kuantitas dan kualitas yang bagus guna mengatasi kompetitor yang semakin bertambah (S4,S1,T1,T3)

Sumber : ( diolah oleh penulis, 2020)

Dari hasil analisis SWOT diatas, maka terdapat strategi- strategi yang dapat dijalankan oleh usaha bapak Ade diantaranya sebagaia berikut:

**a) Strategi SO (*Strengths-Opportunities*)**

Strategi kekuatan- peluang adalah strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada dalam usaha budidaya ikan lele bapak Ade.

1. Memanfaatkan program pemerintah dalam pengembangan usaha budidaya ikan lele.
2. Mengoptimalkan segmentasi pasar yang telah terbentuk untuk meningkatkan hasil produksi panen.

**b) Strategi ST (*Strengths-Threats*)**

Strategi kekuatan-ancaman adalah strategi untuk mengoptimalkan kekuatan internal yang dimiliki oleh perusahaan dalam menghindari ancaman yang ada.

1. Mengoptimalkan hasil produksi ikan lele agar dapat bersaing dengan kompetitor lainnya.
2. Memanfaatkan segmentasi pasar dalam mengatasi harga pakan yang semakin meningkat.

**c) Strategi WO (*Weakness-Opportunities*)**

Strategi kelemahan-peluang adalah strategi untuk meminimalkan kelemahan yang ada untuk memanfaatkan peluang eksternal.

1. Memanfaatkan instansi pemerintah dalam memberikan rekomendasi dalam pengajuan pinjaman modal yang berasal koperasi dan pemerintah.
2. Melakukan sosialisasi dan edukasi tentang program pemerintah terhadap pembudidayaan ikan lele.

**d). Strategi WT (*Weakness-Threats*)**

Strategi kelemahan-ancaman adalah strategi yang meminimalkan kelemahan internal dan menghindari ancaman dari eksternal.

1. Memperluas lahan yang digunakan untuk usaha agar mampu mengatasi ahli fungsi lahan menjadi perumahan dan industri.

2. Skala usaha yang kecil harus memanfaatkan kuantitas dan kualitas produk untuk mengatasi kompetitor yang ada.

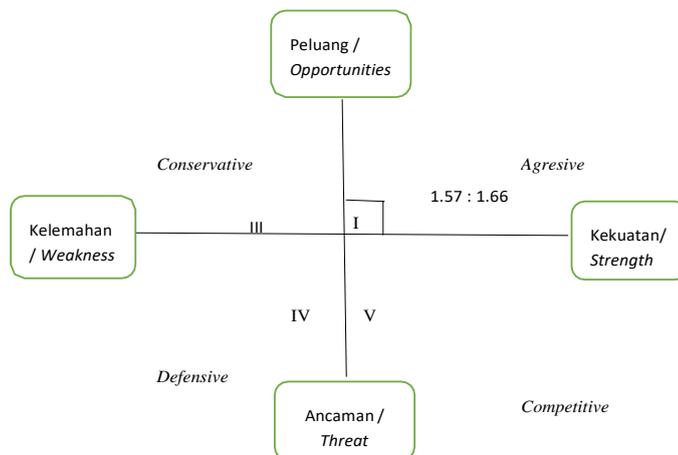
Berdasarkan pembobotan yang dilakukan, dapat dilihat perhitungan ranking prioritas alternatif strategi SWOT sebagai berikut:

**Tabel. 14**  
**Ranking Strategi Usaha Bapak Ade**

No	Alternatif Strategi	Skor	Jumlah Skor	Ranking
1	SO	1.57 + 1.66	3.23	1
2	ST	1.57 + 1.13	2.7	2
3	WO	1.01 + 1.66	2.67	3
4	WT	1.01 + 1.13	2.14	4

Sumber : ( data diolah oleh penulis, 2020)

Berdasarkan kuadran analisis strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele bapak Ade di Ubung Kaja Kota Denpasar menunjukkan posisi berada pada kuadran I. Kudran strategi matrik SWOT tersaji pada gambar 2 berikut:



Gambar 2. Kudran strategi matrik SWOT

Berdasarkan gambar diatas, maka strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele bapak Ade di Ubung Kaja Kota Denpasar berada di kuadran I yang berarti *agresive*.

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Berdasarkan dari beberapa faktor yang dapat diteliti usaha bapak Ade yang terletak di Ubung Kaja Kota Denpasar menunjukkan bahwa usaha tersebut layak untuk dikembangkan. Hal ini dapat dilihat dari aspek finansial yang terdiri dari nilai NPV yaitu Rp. 121.980.224,00 memiliki nilai positif, nilai PP yaitu 0,551 tahun atau 1 tahun 6,62 bulan yang berarti hanya memerlukan waktu kurang dari 2 tahun untuk mengembalikan modal usaha (bernilai positif), dan nilai IRR yaitu 79,55% maka dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha budidaya ikan lele bapak Ade di Ubung Kaja Kota Denpasar adalah lebih besar dari tingkat bunga yang ditentukan yaitu 5 % ( tingkat bunga yang relevan berdasarkan Bank Indonesia ).

Sedangkan dari aspek non finansial juga menunjukkan bahwa usaha bapak Ade memenuhi syarat untuk dilanjutkan atau dikembangkan hingga mencapai kesuksesan. Dan hasil dari analisis SWOT yang dilakukan juga menunjukkan bahwa usaha bapak Ade layak untuk dikembangkan. Hal ini dapat dilihat dari kuadran atau letak usaha bapak Ade yang menunjukkan bahwa posisi dari usaha tersebut berada di kuadran 1 yang berarti *agresive*.

### Saran

Dalam mengembangkan usaha budidaya ikan lele bapak Ade, maka sangat diperlukan perlengkapan dari sarana dan prasarana dalam proses pembudidayaan ikan lele. Adapun strategi yang dapat dilakukan guna mempertahankan dan meningkatkan kualitas dari hasil ikan lele yang dibudidayakan adalah dengan memanfaatkan promosi melalui *word of mouth* ( informasi melalui mulut ke mulut), memberikan potongan harga kepada konsumen yang membeli ikan lele sebanyak 10 kg atau lebih, selanjutnya memanfaatkan sosial media guna mempromosikan usaha dengan menggunakan aplikasi *Instagram*, *Watshapp*, *Facebook*.

### DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsini. 2002. "*Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Proses*". Jakarta: Rineka Cipta.
- Badan Pusat Statistik : Perbandingan Daftar Gizi Ikan Air Tawar. Diambil dari <http://www.bps.go.id> diakses pada 15 Maret 2020.
- Badan Pusat Statistik : Perairan Laut Provinsi Bali 2020. Diambil dari <http://www.bps.perairanprovinsibali.go.id> diakses 15 Maret 2020, diakses 25 Mei 2020.
- Ibrahin, J. 2003. "*Studi Kelayakan Bisnis. Edisi Revisi Cetakan ke 2*". Jakarta: PT Renika Cipta.
- Ibrahim, Yacob. 2003. "*Studi Kelayakan Bisnis*". Jakarta: Rineka Cipta.
- Kasmir dan Jakfar. 2006. "*Studi Kelayakan Bisnis*". Jakarta: Kencana.
- Kasmir dan Jakfar. 2007. "*Studi Kelayakan Bisnis*". Edisi Kedua. Jakarta: Prenada Media Group.
- Kordi, K.M.G. 2009. "*Budidaya Perairan Buku Kedua*". Bandung: PT Citra Aditya Bakti.
- Lathoif, K. 2011. "*Analisis Kelayakan Usaha Dan Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele Di Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga*". *Jurnal Manajemen*,

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