

MODEL BISNIS KEMITRAAN BUDIDAYA IKAN LELE BURMA (*Clarias Gariepinus*) UNTUK MENGHASILKAN USAHA YANG BERKELANJUTAN

Isaa Al Mighfari

Jurusan Bisnis Terapan, Magister Administrasi Bisnis, Universitas Brawijaya

Email. almighfari@gmail.com

Abstract: *Catfish is one type of freshwater fish farming which demand is constantly increase. UD Ulam Jaya Mandiri (UJM) is a medium scale unit of catfish farming located in the village of Mbiru, Singosari, Malang. The high level of demand for catfish which is not offset by increased production, make them fail to fulfill market needs. UD UJM plans to organize programs in partnership with farmer catfish around that location. This program aims to meet the needs of the market and the optimization of production. This study was conducted to analyze the suitability of the partnership plasma core model, as selected partnership model in catfish farming business to generate sustainable business. The purpose of this study was to determine the general idea of Burma catfish farming conducted, to know the model of partnerships how to meet market demand and to determine strategies UD Ulam Jaya Mandiri in creating a sustainable business. The results of applied research it was found that the plasma core partnership model proven to increase productivity catfish and able to meet the market demand well. In addition, by using this partnership model is able to improve the relationship between the core company and the plasma company.*

Keywords: *core plasma, catfish, UD UJM*

Abstrak: Ikan lele merupakan salah satu jenis budidaya ikan air tawar yang permintaannya terus meningkat. UD Ulam Jaya Mandiri (UJM) merupakan unit usaha budidaya ikan lele skala menengah yang berlokasi di desa Mbiru, Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang. Tingginya tingkat permintaan lele yang tidak diimbangi dengan peningkatan produksi mengakibatkan tidak terpenuhinya kebutuhan pasar. Untuk mengatasi hal tersebut UD UJM menyelenggarakan program kemitraan dengan pengusaha lele setempat. Program ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan pasar dan optimalisasi produksi setiap bidang usaha. Penelitian ini dilakukan untuk menganalisa kesesuaian model kemitraan inti-plasma, sebagai model kemitraan yang dipilih dalam bisnis budidaya ikan lele untuk menghasilkan usaha yang berkelanjutan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui gambaran umum tentang usaha budidaya ikan lele Burma yang dilakukan oleh UD Ulam Jaya Mandiri, selain itu untuk mengetahui model kemitraan yang dilakukan oleh UD Ulam Jaya Mandiri dalam memenuhi permintaan pasar dan mengetahui strategi UD Ulam Jaya Mandiri dalam menciptakan usaha yang berkelanjutan. Hasil dari penelitian terapan ini didapati bahwa model kemitraan Inti-plasma terbukti mampu meningkatkan produktifitas lele dan mampu memenuhi permintaan pasar dengan baik. Selain itu, dengan menggunakan model kemitraan ini mampu meningkatkan hubungan baik antara perusahaan inti dan perusahaan plasma.

Kata Kunci: inti plasma, ikan lele, UD UJM.

PENDAHULUAN

Indonesia memiliki potensi perikanan air tawar yang besar, dari 1,9 juta kilometer persegi luas wilayah daratan, sekitar 54 juta Ha merupakan perairan umum yang terdiri dari sungai, rawa, dan waduk (Departemen Kelautan dan Perikanan, 2005). Wilayah perairan tersebut dimanfaatkan untuk menunjang perekonomian masyarakat sekitar dalam bentuk budidaya perikanan air tawar. Salah satu jenis budidaya ikan air tawar unggulan adalah ikan Lele. Beberapa kelebihan budidaya ikan Lele antara lain, permintaan pasar yang terus meningkat, relatif tidak memerlukan banyak perawatan dan

memiliki masa tunggu panen relatif singkat. Selain untuk memenuhi permintaan dalam negeri, lele juga di ekspor dalam bentuk daging sayat (fillet), utuh (whole around), tanpa kepala (headless), tanpa ingsang (whole gill gutted/GG) serta daging halus (surimi) (Bambang, 2006). Permintaan pasar ekspor adalah lele berukuran sekitar 500 g/ekor (2 ekor/kg).

Peluang pasar tersebut dapat dimanfaatkan dengan meningkatkan kualitas produk, kuantitas produk dan ditunjang oleh kerjasama berbagai pihak untuk membentuk usaha yang berkelanjutan. kemitraan usaha merupakan salah satu bentuk kerjasama yang dapat dikembangkan. Kemitraan Usaha adalah jalinan kerjasama usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha kecil dengan pengusaha menengah/besar (Perusahaan Mitra) disertai dengan pembinaan dan pengembangan oleh pengusaha besar, sehingga terbentuklah rasa saling memerlukan, menguntungkan dan memperkuat.

UD Ulam Jaya Mandiri (UJM) merupakan unit usaha budidaya ikan lele skala menengah yang berlokasi di daerah Singosari, Malang. Tepatnya di desa Kranggan Mluwo, Mbiru, Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang. Tingginya tingkat permintaan lele untuk UD UJM yang tidak seimbang dengan hasil produksi mengakibatkan tidak terpenuhinya kebutuhan pasar. Untuk mengatasi hal tersebut UD UJM berupaya untuk menyelenggarakan program kemitraan dengan pengusaha lele kecil setempat. Program ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan pasar dan optimalisasi produksi setiap bidang usaha, dari pembenihan, pembesaran ikan dan persiapan konsumsi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Melalui pendekatan ini peneliti dapat memperoleh gambaran yang lengkap dari permasalahan yang dirumuskan dengan memfokuskan pada proses dan pencarian yang dikaji lebih bersifat komprehensif, mendalam, alamiah dan apa adanya.

Penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumen. Metode observasi dilakukan dengan melihat secara langsung proses penyelenggaraan program pemberdayaan masyarakat. Metode wawancara dilakukan dengan melakukan tanya jawab dengan ketiga penerbit tersebut. Wawancara dengan informan merupakan pengumpulan data yang pertama dan merupakan hal yang utama untuk dilakukan. Wawancara ini dilakukan secara terbuka dan terstruktur dengan pertanyaan yang memfokus pada permasalahan sehingga data yang dikumpulkan cukup lengkap dan mendalam.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Metode Penyusunan Gambaran Umum Usaha Budidaya Ikan Lele Burma

Berdasarkan PP No 17 tahun 2013 tentang pelaksanaan undang-undang No 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah, pola kemitraan dibagi menjadi 10 (sepuluh) macam pola kemitraan. Dari kesepuluh model tersebut, selanjutnya dipilih salah satu pola untuk diterapkan pada suatu perusahaan.

Dalam penyusunan gambaran umum usaha budidaya ikan lele Burma (*Clarias Gariepinus*) yang dilakukan oleh UD Ulam Jaya Mandiri menggunakan sumber data yang diperoleh melalui metode wawancara dan observasi langsung pada perusahaan tempat dilakukannya studi penelitian. Data utama yang perlu diambil untuk menyusun gambaran umum adalah lokasi budidaya, infrastruktur, proses budidaya/produksi dan managerial perusahaan.

Metode Penyusunan Model Bisnis Kemitraan

Dalam rangka memenuhi permintaan pasar dan memenangkan persaingan bisnis, maka UD Ulam Jaya Mandiri perlu meningkatkan kapasitas produksi yang selama ini telah diusahakan.

Perusahaan dapat melakukan beberapa model bisnis yang dapat meningkatkan kapasitas produksi dengan pendekatan *Low Cost High Impact*.

Sesuai dengan peraturan pemerintah PP No 17 tahun 2013 tentang pelaksanaan undang-undang No 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah, maka pola pengembangan kapasitas usaha dapat dilakukan dengan menggunakan bisnis model kemitraan. Hal yang mendasari dan menjadi pertimbangan pemilihan model bisnis kemitraan adalah metode bisnis perusahaan terdahulu dan target peningkatan kapasitas usaha yang diinginkan. Pemilihan model bisnis kemitraan akan sangat berpengaruh terhadap strategi perusahaan dalam upaya pengembangan usaha dan menjaga keberlanjutan usaha.

Model bisnis kemitraan merupakan suatu model bisnis yang berlandaskan rasa saling percaya antara perusahaan dengan mitra usaha. Oleh karena itu perusahaan harus melakukan prosedur operasional sesuai dengan aturan dan kesepakatan yang telah disetujui kedua belah pihak dalam upaya menciptakan kerjasama yang transparan dan akuntabel.

Proses pelaksanaan model bisnis kemitraan yang dilakukan oleh perusahaan bertitik berat pada aktivitas utama yang ingin dikembangkan untuk meningkatkan kapasitas perusahaan. Untuk mempermudah dalam menjalankan bisnis model kemitraan pada perusahaan yang memiliki beberapa aktivitas utama, maka harus dilakukan pemetaan lokasi wilayah kemitraan. Hal tersebut bertujuan untuk mempermudah perusahaan dalam melakukan pemantauan dan pendampingan terhadap bisnis yang dilakukan mitra usaha. Sehingga apabila terjadi suatu masalah terkait dengan teknis usaha beserta permasalahan lain yang di hadapi oleh mitra usaha akan dapat dengan cepat terselesaikan. Kecepatan menyelesaikan masalah yang dilakukan oleh perusahaan terhadap mitra usaha merupakan hal terpenting untuk menjaga citra perusahaan. Apabila citra perusahaan bagus, maka mitra usaha akan semakin percaya dan bersungguh-sungguh didalam menjalankan aktivitas usaha yang telah dikerjakannya.

Pada tahap ini juga akan dijelaskan secara detail tentang bagaimana sistem kemitraan yang akan dijalankan oleh perusahaan beserta cara perusahaan melakukan pola kemitraan yang berkelanjutan. Pemberian informasi tentang analisis kelayakan usaha juga merupakan elemen yang perlu untuk dijelaskan, sehingga mitra usaha dapat melakukan pengambilan keputusan dengan cermat tanpa merasa dibohongi. Hal tersebut dikarenakan dasar dari penerapan model bisnis kemitraan adalah rasa saling percaya sesama mitra usaha. Citra perusahaan adalah hal yang sangat penting bagi perusahaan didalam memenangkan persaingan bisnis. Citra yang positif dari perusahaan akan memberikan dampak berupa kepercayaan masyarakat terhadap produk-produk yang dihasilkan oleh perusahaan, sehingga hal tersebut akan berpengaruh pada peningkatan pendapatan perusahaan.

Didalam model bisnis kemitraan, pembentukan citra positif dari perusahaan dapat dibangun dari komitmen perusahaan untuk menciptakan usaha yang berkelanjutan. Dimana dalam hal ini perusahaan sangat berkomitmen untuk mendukung mitra usaha didalam melakukan pengembangan usaha, sehingga mitra usaha memiliki kesempatan untuk ikut tumbuh bersama perusahaan dengan melakukan proses bisnis yang berkelanjutan. Pada tahapan ini perusahaan dan mitra usaha menjadi bagian yang sama-sama saling membutuhkan, sehingga komponen dasar didalam menjalankan bisnis kemitraan harus terpenuhi. Oleh karena itu dalam upaya menciptakan usaha yang berkelanjutan perlu disusun strategi sehingga komitmen kerjasama yang didasarkan pada rasa saling percaya dapat terus tumbuh untuk dapat mewujudkan tujuan bersama.

Strategi yang perlu disusun adalah strategi yang saling terkait dan berkesinambungan dalam menjalankan proses bisnis secara menyeluruh. Hal tersebut meliputi serangkaian proses bisnis dari produksi sampai penanganan pasca panen beserta pembentukan jaringan yang mampu mendukung optimalisasi dari bisnis yang dikembangkan.

Analisa Penerapan Model Bisnis Kemitraan Oleh UD Ulam Jaya Mandiri

1. Pemilihan Model Bisnis Kemitraan

Konsep kemitraan usaha adalah suatu usaha bukan untuk penguasaan satu pihak atas pihak lainnya melainkan untuk mencapai kemandirian pihak-pihak yang bermitra. Melalui program kemitraan diharapkan mampu menciptakan iklim bisnis yang sehat dan saling menguntungkan. Pola kemitraan yang paling sederhana adalah kontrak kerjasama yang mengatur tanggung jawab, hak dan kewajiban masing-masing mitra bisnis yang bertujuan mengembangkan usaha kecil menjadi usaha besar. Pola kemitraan Inti plasma merupakan salah satu bentuk kemitraan yang sesuai dengan pola diatas. dalam kemitraan inti plasma pegusaha menengah atau pengusaha besar kebanyakan memiliki usaha sejenis dengan pengusaha kecil. Pengusaha besar tersebut akan memberikan pembinaan kepada usaha kecil dalam mengembangkan usaha. Pembinaan yang diberikan berupa bimbingan teknis produksi, peningkatan teknologi, penyediaan sarana produksi dan aspek lain yang diperlukan untuk peningkatan efektifitas dan produktivitas usaha. Dalam undang-undang Republik Indonesia, pola inti plasma diatur dalam UU nomor 9 tahun 1995 tentang usaha kecil.

Berdasarkan penjelasan diatas, dalam upaya untuk menghasilkan usaha yang berkelanjutan, UD Ulam Jaya Mandiri memilih menggunakan pola kemitraan Inti Plasma karena dianggap sesuai dengan tujuan dan kebutuhan usaha. Melalui program ini UD Ulam Jaya Mandiri menggandeng usaha kecil untuk tumbuh bersama dalam memenuhi kebutuhan permintaan pasar akan Ikan lele. Sebagai Inti dalam kemitraan ini, UJM menyediakan suplai bibit, pakan hingga pelatihan menyeluruh kepada usaha kecil sebagai plasmanya. Diharapkan kerjasama antara kedua belah pihak mampu menciptakan industri perikanan lele yang kuat di Wilayah malang dan mampu menembus pasar yang lebih luas lagi.

2. Proses Pelaksanaan Model Kemitraan Inti Plasma

Secara garis besar untuk mempermudah proses pelaksanaan model bisnis kemitraan UD Ulam Jaya Mandiri memfokuskan pada tahap pendederan dan pembesaran kepada plasma-plasma yang dimiliki, sedangkan untuk proses pembibitannya UD Ulam Jaya Mandiri sebagai inti plasma yang melakukannya. Berikut ini merupakan penjelasan detail proses pelaksanaan model bisnis di UD Ulam Jaya Mandiri beserta analisis kelayakan usaha dari masing-masing tahapan yang ada.

a. Pendederan

Dalam pelaksanaan pendederan plasma yang sudah ditentukan wajib menandatangani sebuah draft kontrak kerjasama dengan berbagai peraturan dan kesepakatan yang sudah disetujui kedua belah pihak. Dimana plasma harus menyediakan lahan dengan kolam kotak berukuran 5x2 m dengan jumlah 5 atau kolam budar dengan diameter 2 m dengan jumlah 10, pihak UD Ulam Jaya Mandiri sebagai perusahaan inti akan menyediakan bibit berukuran 3-4 cm, pakan, dan pendampingan untuk kelangsungan proses usaha. Dalam kurun waktu kurang lebih usia 40 hari dengan ukuran 9 cm ikan akan dipanen dan siap didistribusikan kepada plasma pembesaran. Untuk melihat kelayakan usaha model bisnis kemitraan budidaya ikan lele UD Ulam Jaya Mandiri untuk bagian pendederan, diperlukan studi analisis kelayakan bisnis, yang dapat dilihat di bawah ini:

Investasi Sewa lahan tidak produktif 1 tahun seluas 50 m² sebesar 1.500.000 ini diperuntukkan bagi kelompok mitra "Petani Plasma" yang belum memiliki lahan sendiri atau jika memiliki lahan sendiri, maka jauh lebih baik karena sifatnya permanen. Biaya pembuatan kolam kotak ukuran 5x2 bersifat permanen membutuhkan dana sekitar 1.750.000 per kolam, jika ingin menekan biaya karena lahan yang digunakan merupakan lahan sewa bisa menggunakan kolam bundar D2 dengan biaya sekitar 1.000.000 per kolam. Alat perikanan seperti pompa air, serok, tanjangan, drum, dll sebesar 4.000.000

Biaya Tetap

Biaya Biaya perawatan kolam per tahun 1.500.000.

Biaya Variabel

Biaya variable untuk 1 tahun dengan asumsi memiliki 5 kolam kotak dengan ukuran 5x2 meter, untuk penebaran bibit sebanyak 8 kali per tahun, dengan masa panen kurang lebih 40 hari sekali. Jumlah benih yang ditebar di setiap siklus budidaya sebanyak 50.000 ekor, dan dengan asumsi kematian dan kehilangan sebanyak 10%.

Benih ukuran 3-4 cm sebanyak 50.000 ekor, @ Rp. 60 = Rp. 60 x 50.000 = Rp. 300.000/ Siklus (40 hari), jadi selama setahun (8 siklus) diperlukan biaya sebesar Rp. 2.400.000/ tahun.

Obat-obatan atau Probiotik 10 unit, @ Rp. 25.000 = 10 x Rp. 25.000 = Rp. 250.000/ siklus budidaya.

Pakan, untuk analisis dan jumlah kebutuhan pakan dapat diilustrasikan sebagai berikut:

Untuk per 1000 ekor benih ikan lele ukuran 3-4 cm dibutuhkan pelet atau konsentrat sebanyak 5 kg. Jumlah konsentrat yang dibutuhkan untuk satu siklus budidaya dengan tebaran sejumlah 50.000 ekor benih lele ukuran 3-4 cm dengan asumsi kematian sekitar 10% dibutuhkan konsentrat sebanyak 250 kg / siklus budidaya. Jadi untuk periode 1 tahun produksi dibutuhkan modal sebesar 2 ton konsentrat x Rp. 10.000/kg konsentrat = Rp. 20.000.000/ tahun

Listrik dan lain-lain Rp. 5.000/ bulan

Jadi, total biaya variabel yang dibutuhkan per siklus budidaya dengan asumsi 5 kolam kolam kotak ukuran 5x2 meter, sebanyak Rp. 2.400.000 seperti yang ditunjukkan dalam tabel 1.

Tabel 1 Total biaya persiklus budidaya

No.	Biaya Variabel	Satuan	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Pengeluaran per siklus budidaya (40 hari) (Rp)	Total Pengeluaran per periode/tahun budidaya (Rp)
1	Benih Lele ukuran 3-4 cm	ekor	50.000	60	300.000	2.400.000
2	Obat-obatan atau Probiotik	unit	10	25.000	250.000	2.000.000
3	Pakan atau Konsentrat	Kg	250	10000/Kg	2.500.000	20.000.000
4	Listrik dan Lain-Lain	-	-	5.000/bulan	50.000/bulan	400.000
Total Biaya Variabel					3.100.000	24.800.000

1. Pendederan

a. Total Biaya

Total biaya yang diperlukan untuk memulai usaha kemitraan budidaya ikan lele, dengan jumlah kolam 5 kolam kotak ukuran 5x2 m, dalam 1 tahun sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Total biaya} &= \text{Biaya tetap} + \text{Biaya Variabel} \\ &= \text{Rp. 1.500.000} + \text{Rp. 24.800.000} \\ &= \text{Rp. 27.900.000}\end{aligned}$$

(ini berlaku pada kelompok mitra “Petani Plasma” perseorangan dengan bidang pendederan).

b. Pendapatan

Dalam satu kali proses produksi dengan penebaran bibit sebanyak 50.000 ekor, dan asumsi kematian 10%, maka akan dihasilkan minimal kurang lebih 45.000 ekor ikan dengan ukuran 9 cm. Sehingga dalam satu siklus budidaya selama kurang lebih 40 hari akan dihasilkan :

Produksi persiklus budidaya = 45.000 ekor x Rp. 200/ekor = Rp. 9.000.000- dengan asumsi harga terendah penjualan ke UD Ulam Jaya Mandiri untuk dikirimkan kepada bagian pembesaran.

Dengan harga jual diasumsikan mengambil harga terendah untuk penjualan dedaer ikan lele ukuran 9 cm dengan harga Rp. 200 perkilogram, maka total penghasilan dalam 1 tahun periode budidaya kurang lebih = Rp. 9.000.000 x 8 = Rp. 72.000.000,-

Jadi, total pendapatan bersih yang kemungkinan dapat diterima dari usaha ini sebesar: Total nett pendapatan = Rp. 72.000.000 – Rp. 27.900.000 = Rp.44.100.000 per tahun. Dengan pendapatan di setiap satu siklusnya yaitu Rp. 5.512.500,-

c. Penilaian Investasi

Payback Period. Analisis yang menghitung jangka waktu pengambilan investasi dalam satuan waktu. Besarnya dihitung berdasarkan aliran kas bersih tanpa memperhitungkan nilai waktu dari uang. Dari hasil perhitungan diperoleh jangka waktu pengembalian investasi selama satu siklus produksi atau 40 hari (Perhitungan secara rinci dapat dilihat pada tabel 2)

Net Present Value. Analisis ini untuk melihat selisih antara nilai sekarang dari aliran kas bersih dan nilai sekarang dari total investasi awal. Kriteria investasi berdasarkan NPV yaitu :

NPV > 0, artinya suatu proyek sudah dinyatakan layak dan dapat dilaksanakan.

NPV < 0, artinya proyek tersebut tidak menghasilkan nilai biaya yang dipergunakan. Dengan kata lain, proyek tersebut merugikan dan sebaiknya tidak dilaksanakan.

NPV = 0, artinya proyek tersebut mampu mengembalikan persis sebesar modal sosial. Opportunities

Cost faktor produksi normal. Dengan kata lain, proyek tersebut tidak untung dan tidak rugi.

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai NPV sebesar Rp. 9.873.255,- dengan asumsi tingkat suku bunga 7,5%. Hal ini berarti bahwa usaha dibidang perikanan khususnya budidaya ikan lele sangat layak dikembangkan karena nilai NPV lebih besar dari 0 (Nol).

Profitability Index. Analisis ini untuk menghitung perbandingan antara nilai sekarang aliran kas bersih dan nilai sekarang dari investasi awal. Jika nilai PI ini lebih besar daripada 1, investasi dapat dikatakan layak. Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai Profitability Index sebesar 1,41. Hal ini menandakan usaha ini dapat diterima karena nilai Profitability Index lebih dari 1.

Internal Rate of Return. Analisis ini berguna untuk mencari tingkat pengembalian nilai investasi dengan menentukan tingkat diskonto yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas masuk yang diharapkan terhadap nilai sekarang atau sama dengan tingkat diskonto yang membuat nilai NPV sama dengan 0. Penilaian kelayakan finansial berdasarkan IRR yaitu :

IRR > tingkat suku bunga yang berlaku, berarti investasi layak untuk Dilaksanakan

IRR = tingkat suku bunga yang berlaku, berarti investasi tidak menguntungkan dan tidak merugikan

IRR < tingkat suku bunga yang berlaku, berarti investasi tidak layak untuk dilaksanakan.

Dari hasil perhitungan didapat jumlah IRR sebesar 18%. Hal ini menandakan bahwa usaha budidaya ikan lele sangat layak dijalankan karena nilai IRR lebih tinggi dari tingkat suku bunga bank sebesar 7,5 %.

Tabel 2 Tabel Penilaian Investasi Berdasarkan Aspek Finansial

Perhitungan Penilaian Investasi									
Siklus Panen Ke-	Akumulasi (Rp)	Payback Periode	IRR	NPV			PI	ROI	ROE
				Disc. Rate 7,5%	PV	NPV			
Investasi	20.000.000	20.000.000	18%	1.0000	20.000.000	58.233,983	4,91	95,68	95,89
1	23.650.000	3.650.000		0.9302	22.000.000				
2	23.650.000	27.300.000		0.8653	20.465.116				
3	23.650.000	50.950.000		0.8080	19.037,317				
4	23.650.000	74.600.000		0.7488	17.709,133				
5	23.650.000	98.250.000		0.6966	16.473,612				
Average					19.137,038				

Break Event Point (BEP), Analisis ini digunakan untuk mengetahui volume penjualan yang harus dicapai pada titik impasnya. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa titik impas penjualan tercapai pada penjualan sebesar 1.237 Kg atau Pengusaha memperoleh penghasilan sebesar Rp. 19.788.584. Penjabaran BEP di tampilan dalam tabel 3 berikut,

Tabel 3 perhitungan nilai BEP

Produksi	6.500
Total Hasil Penjualan	104.000.000
Total Biaya Variabel	80.350.000
Total Biaya Tetap	4.500.000
Total Biaya	84.850.000
Harga Jual/Unit	16.000
BV per Unit	12.362
BEP (unit)	1.237
BEP (Rp)	19.788.584
HPP	13.054

d. Kelayakan Bisnis

Dari semua analisis, terlihat bahwa usaha budidaya pendederan ika lele ini sangat layak dan potensial untuk dikembangkan, dan bersifat *profitable*.

2. Pembesaran

Dalam pelaksanaan pendederan plasma yang sudah ditentukan wajib menandatangani sebuah darft kontrak kerjasama dengan berbagai peraturan dan kesepakatan yang sudah disetujui diantara kedua belah pihak. Dimana plasma harus menyediakan lahan dengan kolam kotak berukuran 5x2 m dengan jumlah 10 atau kolam budar dengan diameter 2 m dengan jumlah 20, pihak UD Ulam Jaya Mandiri sebagai inti plasma akan menyediakan bibit berukuran 9 cm, pakan, dan pendampingan untuk kelangsungan proses usaha. Dalam kurum waktu kurang lebih usia 40 hari dengan ukuran layak konsumsi ikan akan dipanen dan siap didistribusikan kepada pasar tradisional mau ke pada end user.

Untuk melihat kelayakan usaha model bisnis kemitraan budidaya ikan lele UD Ulam Jaya Mandiri untuk bagian pembesaran, diperlukan studi analisis kelayakan bisnis, yang dapat dilihat di bawah ini:

a. Investasi

Sewa lahan tidak produktif 1 tahun seluas 100 m2 sebesar 3.000.000 ini diperuntukkan bagi kelompok mitra "Petani Plasma" yang belum memiliki lahan sendiri atau jika memiliki lahan sendiri, maka jauh lebih baik karena sifatnya permanen.

Biaya pembuatan kolam kottak ukuran 5x2 bersifat permanen membutuhkan dana sekitar 1.750.000 per kolam, jika ingin menekan biaya karena lahan yang digunakan merupakan lahan sewa bisa menggunakan kolam bundar D2 dengan biaya sekitar 1.000.000 per kolam

Alat perikanan seperti pompa air, serok, tanjaran, drum, dll sebesar 4.000.000

Biaya Tetap

Biaya Biaya perawatan kolam per tahun 1.500.000. didapatkan biaya perawatan per 1 siklus Rp 187.500

Biaya Variabel

Biaya Variabel per 1000 ekor benih ikan lele akan dijabarkan dalam tabel 4

Tabel 4 total biaya variabel per siklus budidaya

No.	Biaya Variabel	Satuan	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Pengeluaran per siklus budidaya (40 hari) (Rp)
1	Benih Lele ukuran 9 cm	ekor	1000	200	200.000
2	Obat-obatan atau Probiotik	unit	1	25.000	25.000
3	Pakan atau Konsentrat	Kg	90 kg	9000	810.000
4	Listrik dan Lain-Lain	-		5.000	5.000
Total Biaya Variabel					1.040.000

Total Biaya

Total biaya yang diperlukan untuk memulai usaha kemitraan budidaya ikan lele, dengan jumlah kolam 10 kolam kotak ukuran 5x2 m, dalam 1 tahun sebagai berikut:

Total biaya = Biaya tetap + Biaya Variabel = Rp. 187.500 + Rp. 1.040.000 = Rp. 1.227.500 (ini berlaku pada kelompok mitra "Petani Plasma" perseorangan dengan bidang pembesaran dengan skala besar).

b. Pendapatan

Dalam satu kali proses produksi dengan penebaran bibit sebanyak 100 ekor dengan asumsi tingkat kematian sebesar 10 % dan didapatkan FCR (Feed conversion Ratio) standard budidaya sebesar 1:1 kg, maka didapatkan hasil panen sebanyak 100 kg dengan ukuran ikan lele sandard konsumsi pasar umum. Dengan harga Rp 13.500 per kg saat panen

Total Pendapatan = 100 kg x 13.500 = 1.350.000, jadi keuntungan yang akan didapat per 1000 ekor ikan lele sebesar 310.000, tinggal dikalikan saja dengan kapasitas maksimum kolam pembesaran, dengan asumsi padat tebar bagi pemula sekitar 150 ekor perm2 dan bagi ekspert bisa mencapai 350 ekor up dengan bantuan tekhnologi.

c. Penilaian Investasi

Payback Period. Analisis yang menghitung jangka waktu pengambilan investasi dalam satuan waktu. Besarnya dihitung berdasarkan aliran kas bersih tanpa memperhitungkan nilai waktu dari uang. Dari hasil perhitungan diperoleh jangka waktu pengembalian investasi selama satu siklus produksi atau 40 hari (Perhitungan secara rinci dapat dilihat pada tabel 5)

Net Present Value. Analisis ini untuk melihat selisih antara nilai sekarang dari aliran kas bersih dan nilai sekarang dari total investasi awal. Kriteria investasi berdasarkan NPV yaitu:

NPV > 0, artinya suatu proyek sudah dinyatakan layak dan dapat dilaksanakan.

NPV < 0, artinya proyek tersebut tidak menghasilkan nilai biaya yang dipergunakan. Dengan kata lain, proyek tersebut merugikan dan sebaiknya tidak dilaksanakan.

NPV = 0, artinya proyek tersebut mampu mengembalikan persis sebesar modal sosial. Opportunities Cost faktor produksi normal. Dengan kata lain, proyek tersebut tidak untung dan tidak rugi.

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai NPV sebesar Rp. 1.227.500,- dengan asumsi tingkat suku bunga 7,5%. Hal ini berarti bahwa usaha dibidang perikanan khususnya budidaya ikan lele sangat layak dikembangkan karena nilai NPV lebih besar dari 0 (Nol).

Profitability Index. Analisis ini untuk menghitung perbandingan antara nilai sekarang aliran kas bersih dan nilai sekarang dari investasi awal. Jika nilai PI ini lebih besar daripada 1, investasi dapat dikatakan layak. Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai Profitability Index sebesar 1,09. Hal ini menandakan usaha ini dapat diterima karena nilai Profitability Index lebih dari 1.

Internal Rate of Return. Analisis ini berguna untuk mencari tingkat pengembalian nilai investasi dengan menentukan tingkat diskonto yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas masuk yang diharapkan terhadap nilai sekarang atau sama dengan tingkat diskonto yang membuat nilai NPV sama dengan 0. Penilaian kelayakan finansial berdasarkan IRR yaitu:

IRR > tingkat suku bunga yang berlaku, berarti investasi layak untuk Dilaksanakan

IRR = tingkat suku bunga yang berlaku, berarti investasi tidak menguntungkan dan tidak merugikan

IRR < tingkat suku bunga yang berlaku, berarti investasi tidak layak untuk dilaksanakan.

Dari hasil perhitungan didapat jumlah IRR sebesar 18%. Hal ini menandakan bahwa usaha budidaya ikan lele sangat layak dijalankan karena nilai IRR lebih tinggi dari tingkat suku bunga bank sebesar 7,5 %

Tabel 5 Tabel penilaian investasi berdasarkan aspek finansial

No.	Biaya Variabel	Satuan	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Pengeluaran per siklus budidaya (40 hari) (Rp)
1	Benih Lele ukuran 9 cm	ekor	1000	200	200.000
2	Obat-obatan atau Probiotik	unit	1	25.000	25.000
3	Pakan atau Konsentrat	Kg	90 kg	9000	810.000
4	Listrik dan Lain-Lain	-		5.000	5.000
Total Biaya Variabel					1.040.000

Break Event Point (BEP), Analisis ini digunakan untuk mengetahui volume penjualan yang harus dicapai pada titik impasnya. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa titik impas penjualan tercapai pada penjualan sebesar 1.237 Kg atau Pengusaha memperoleh penghasilan sebesar Rp. 19.788.584. berikut adalah perhitungan BEP pada sektor pembesaran.

Tabel 6 perhitungan nilai BEP

Produksi	6.500
Total Hasil Penjualan	104.000.000
Total Biaya Variabel	80.350.000
Total Biaya Tetap	4.500.000
Total Biaya	84.850.000
Harga Jual/Unit	16.000
BV per Unit	12.362
BEP (unit)	1.237
BEP (Rp)	19.788.584
HPP	13.054

d. Kelayakan Bisnis

Dari semua analisis, terlihat bahwa usaha budidaya pendederan ika lele ini sangat layak dan potensial untuk dikembangkan, dan bersifat profitable.

3. Prosedur Operasional Model Bisnis Kemitraan

Dalam penerapan prosedur operasional model kemitraan inti plasma ini, dibagi dalam beberapa menjadi tahap, yaitu:

- a. Sosialisasi
- b. Kontrak
- c. Pembinaan
- d. Pendampingan
- e. Evaluasi

Metode Penyusunan Strategi Dalam Menciptakan Usaha Yang Berkelanjutan

1. Management suplay pakan

Dalam memenuhi kebutuhan pakan ikan lele, UD Ulam Jaya Mandiri membutuhkan pasokan yang cukup besar, selain untuk produksi managemen inti, UJM juga mensuplai pasokan pakan untuk mitra plasma. selain pemilihan lokasi budidaya dan kondisi air, pakan merupakan faktor penentu pertumbuhan ikan lele. Pemberian dan pemilihan pakan yang tidak tepat akan mengurangi produktivitas ikan lele. Untuk memenuhi kebutuhan pakan yang besar, UJM melakukan kerjasama dengan pabrik produsen pakan ikan lele dengan sistem pemesanan. Rata-rata pakan yang diberikan untuk 1.000 ekor lele adalah 1,6 kg per hari. Dengan estimasi 10.000 ekor lele, dalam sehari membutuhkan 16 kg pakan. Dalam satu bulan kebutuhan pakan mencapai 4,8 kuintal atau setara dengan 480 kg. Pakan tersebut selain untuk kebutuhan inti juga akan didistribusikan kepada seluruh mitra plasma. Produsen akan mengirm pakan ternak sesuai dengan jumlah pesanan UJM. Jumlah pakan yang diberikan juga disesuaikan dengan ukuran ikan lele semakin besar, tentunya kebutuhan

pakan juga meningkat. Oleh karena itu jumlah permintaan pakan tidak selalu sama dalam setiap bulannya

2. Manajemen suplay bibit

Bibit yang dimaksud adalah ikan lele dengan ukuran 3-4 cm, usia 30 hari tinggi sekitar 1 cm. Dalam pola kerja sama inti plasma ini UJM sebagai mitra inti mengkhususkan dalam suplier utama bibit ikan lele, dengan ukuran yang telah di jelaskan diatas, selanjutnya bibit tersebut akan didistribusikan kepada mitra plasma deder, yaitu mitra plasma yang menerima bibit untuk dikembangkan hingga ikan lele berukuran panjang mencapai 6-9 cm. Untuk menyediakan bibit ikan lele unggul, calon indukan yang dipilih berukuran sekitar 5-10 cm, dengan sifat unggul antara lain, memiliki bentuk tubuh yang baik, tidak cacat, pertumbuhannya paling cepat, dan gerakannya lincah dibanding lainnya. Selanjutnya adalah menempatkan calon indukan unggul tersebut dalam tempat terpisah. Perlakuan untuk calon indukan tersebut dilakukan lebih istimewa antara lain dengan memberikan pakan berkualitas dan manajemen pengairan yang bagus. Bobot indukan yang baik antara lain mencapai bobot hingga 0,5 kg, gerakan lincah dan tubuh berubah warna hingga merah kecoklatan.

Hasil panen pendederan lele akan di jual kembali pda UJM untuk didistribusikan pada mitra plasma pembesaran. Selain mitra plasma deder, UJM juga membentuk mitra plasma pembesaran untuk membesarkan ikan lele hasil panen mitra plasma deder sampai pada ukuran konsumsi sesuai dengan permintaan pasar. Pemberian pakan dan manajemen pengairan menjadi hal yang perlu diperhatikan untuk menjaga kualitas ikan. Hasil budidaya pembesaran dapat dipanen ketika ukuran ikan mencapai 9-12 ekor per kg. Panen dapat dilakukan dalam tempo waktu sekitar 2,5-3,5 bulan. 1 kali 24 jam sebelum panen, ikan lele tidak diberi pakan agar tidak buang kotoran ketika diangkut

3. Management pembelian hasil panen

Berhubungan erat dengan manajemen suplay bibit, pada manajemen pembelian hasil melibatkan dua mitra plasma. Pembelian hasil panen dari mitra deder berupa ikan lele dengan ukuran 6-9 cm sebagai bibit yang akan dikembangkan oleh mitra pembesaran. Sedangkan pembelian dari mitra pembesaran berupa ikan lele dengan ukuran sekitar 10-13 ekor ikan setiap kilogram. Hasil panen dari mitra pembesaran ini yang akan dipasarkan ntuk memenuhi kebutuhan Malang Raya. Aplikasi dari manajemen pembelian ini memberikan keuntunagn maksimal baik untuk mitra inti dalam hal ini adalah UJM dan mitra plasma yaitu mitra deder dan mitra pembesaran. Keuntungan yang didapat antara lain:

Mitra inti

- ✓ Mampu memenuhi kebutuhan pasar akan ikan lele tanpa membuat kolam yang besar.
- ✓ Tidak membutuhkan banyak tenaga kerja
- ✓ Efektif dalam pengelolaan ikan dalam setiap tahapan
- ✓ Tidak membutuhkan lahan tambahan

Mitra plasma

- ✓ Kepastian konsumen hasil panen
- ✓ Kepastian ketersediaan pakan
- ✓ Kepastian keberhasilan usaha

Mendapat dukungan pembinaan, pendampingan dan teknologi

4. Manajemen jaringan dan kerjasama

Dalam membangun bisnis sebuah komunikasi merupakan elemen penting yang dilakukan oleh kedua pihak yang di dalamnya terdapat suatu kesepakatan, baik itu kesepakatan dalam bentuk penjualan, pembelian, kemitraan, kerja sama, atau perjanjian. Hal ini merupakan faktor penting agar bisnis bisa terus dikembangkan, baik itu untuk skala mikro, kecil, menengah (UMKM), maupun yang

sudah besar dan mapan. Pengembangan jaringan dalam UJM meliputi jaringan pemasaran, pembentukan mitra bisnis, kerjasama dengan produsen pakan dan kerjasama dengan akademisi untuk pengembangan budidaya ikan.

Jaringan pemasaran telah dibangun dengan baik dengan suplai pada pasar-pasar tradisional di seluruh Malang Raya, usaha warung tenda dan jaringan pengepul ikan lele. Seangkan jaringan produksi ditunjang oleh dua mitra usaha yang saling melengkapi yaitu mitra plasma dedar dan mitra plasma pembesaran. Kedua mitra ini menjadi penopang utama usaha UJM sebagai produsen lele di wilayah Malang. Sinergitas antar mitra inti dan plasma menguatkan industri ikan lele yang tidak hanya untuk wilayah lokal, kedepannya industri ini juga akan di proyeksikan untuk memenuhi kebutuhan nasional

KESIMPULAN

Berdasarkan rencana bisnis pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Model kemitraan budidaya ikan lele yang dilakukan UD Ulam Jaya Mandiri untuk wilayah Malang Raya dalam memenuhi permintaan pasar, adalah melalui:
 - ✓ Pembentuk kelompok petani ikan lele yang tergabung ke dalam wadah “Petani Plasma”.
 - ✓ Masing-masing petani (baik pemula dan lama) mendapatkan bimbingan dan pendampingan reguler terkait proses produksi, meliputi: persiapan dan pembentukan kolam, pengairan, transportasi, pakan dan panen.
 - ✓ Karena sifatnya kemitraan, maka masing-masing petani mendapatkan tanggung jawan produksi untuk mempercepat produksi, seperti: pembibitan, pemijahan dan pendederan, tetapi tetap dalam satu komando siklus produksi.
2. Model bisnis kemitraan budidaya ikan lele yang dilakukan UD Ulam Jaya Mandiri untuk meningkatkan harga komoditi di Malang Raya, meliputi:
 - ✓ Proses produksi (model bisnis kanvas) dilakukan secara kemitraan/ kelompok “Petani Plasma”.
 - ✓ Manajemen usaha (model bisnis kanvas) dilakukan secara kemitraan/ kelompok “Petani Plasma”.
 - ✓ Pemasaran dan antisipasi persaingan (model bisnis kanvas) juga dilakukan secara kemitraan/ kelompok “Petani Plasma”.
 - ✓ Sehingga, model bisnis kemitraan (kanvas) ini terbukti tidak hanya memperlancar proses produksi, tetapi juga mampu menjaga harga komoditi ikan lele di pasar Malang Raya.

DAFTAR PUSTAKA

- Bambang.2006. Indonesia siap ekspor lele ke AS. Antara, 4 Februari 2006.
- Departemen Kelautan dan Perikanan. 2005. Revitalisasi perikanan. Departemen Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia. Jakarta
- Rustidja. 1997. Pembenuhan Ikan-Ikan Tropis. Fakultas Perikanan Univeritas Brawijaya. Malang
- Saanin, H. 1984. Taksonomi dan Kunci Identifikasi Ikan 1. Penerbit Binacipta.Bogor.
- Sukimin S. 1999. Pengelolaan dan pemanfaatan perairan Waduk Ir. H. Juanda untuk perikanan yang berwawasan lingkungan. Pusat Pengelolaan Lingkungan Hidup, Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Sunarma, Ade 2004. Peningkatan Produktivitas Usaha Lele Sangkuriang (*Clarias sp.*). Departemen Kelautan dan Periknan. Sukabumi