

**ANALISIS UNIT USAHA PEMBESARAN IKAN NILA  
(*Oreochromis niloticus*) LAHAN SAWAH DI KECAMATAN  
LINGSAR KABUPATEN LOMBOK BARAT PROVINSI NUSA  
TENGGARA BARAT**

**SKRIPSI**

**OLEH:**

**FANY SETIANINGSIH**

**L 241 16 501**



**PROGRAM STUDI SOSIAL EKONOMI PERIKANAN  
DEPARTEMEN PERIKANAN  
FAKULTAS ILMU KELAUTAN DAN PERIKANAN  
UNIVERSITAS HASANUDDIN**

**MAKASSAR**

**2020**



Optimization Software:  
[www.balesio.com](http://www.balesio.com)

**ANALISIS UNIT USAHA PEMBESARAN IKAN NILA  
(*Oreochromis niloticus*) LAHAN SAWAH DI KECAMATAN  
LINGSAR KABUPATEN LOMBOK BARAT PROVINSI NUSA  
TENGGARA BARAT**

**SKRIPSI**

**OLEH:**

**FANY SETIANINGSIH**

**L 241 16 501**

Skripsi

Sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana

pada

Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan



**PROGRAM STUDI SOSIAL EKONOMI PERIKANAN**

**DEPARTEMEN PERIKANAN**

**FAKULTAS ILMU KELAUTAN DAN PERIKANAN**

**UNIVERSITAS HASANUDDIN**

**MAKASSAR**

**2020**



## HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Unit Usaha Pembesaran Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*) Lahan Sawah Di Kecamatan Lingsar Kabupaten Lombok Barat  
Nama Mahasiswa : Fany Setieringsih  
Nomor Pokok : L241 16 501  
Program Studi : Sosial Ekonomi Perikanan

Skripsi telah diperiksa dan dan disetujui oleh:

Pembimbing Utama,

Pembimbing Anggota,

Dr. Hamzah, S.Pi., M.Si  
Nip. 19710126 2001121 001

Dr. Abdul Wahid, S.Pi., M.Si  
Nip. 19711012200212100

Mengetahui,

Dekan  
Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan



Dr. Ir. St. Aisiah Farhum, M.Si  
Nip. 19690605 199303 2 002

Ketua Program Studi  
Sosial Ekonomi Perikanan,

Dr. Hamzah, S.Pi., M.Si  
Nip. 1971012 6200112 1 001

Tanggal Lulus: 5 Agustus 2020



### PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Saya Yang Bertanda Tangan Di Bawah Ini:

Nama : Fany Setianingsih

Nim : L241 16 501

Program Studi : Sosial Ekonomi Perikanan

Fakultas : Ilmu Kelautan Dan Perikanan

Menyatakan bahwa skripsi dengan berjudul "Analisis Unit Usaha Pembesaran ikan nila (*Oreochromis niloticus*) Lahan Sawah Di Kecamatan Lingsar Kabupaten Lombok Barat" ini adalah karya penelitian saya sendiri dan bebas plagiat, serta tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik serta tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah di tulis atau di terbitkan oleh orang lain kecuali secara tertulis digunakan sebagai acuan dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber acuan serta daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam karya ini, maka saya bersedia menerima sanksi sosial ketubuhan peraturan perundang-undangan (permendinas No. 17, Tahun 2007).

Makassar, 2020



Fany Setianingsih

NIM. L24116501



### PERNYATAAN AUTHORSHIP

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fany Setianingsih

Nim : L24116501

Program Studi : Sosial Ekonomi Perikanan

Fakultas : Ilmu Kelautan Dan Perikanan

Menyatakan bahwa publikasi sebagian atau keseluruhan isi skripsi pada jurnal atau forum ilmiah lain harus seizin dan menyortakan tim pembimbing sebagai author dan universitas Hasanuddin sebagai institusinya. apabila dalam waktu sekurang-kurangnya dua semester (atau tahun sejak pengesahan skripsi) saya tidak melakukan publikasi dari sebagian atau keseluruhan skripsi ini. Maka pembimbing sebagai salah seorang dari penulis berhak mempublikasikannya pada jurnal ilmiah yang ditentukan kemudian, sepanjang nama mahasiswa tetap dikutkan.

Makassar, 2020

Mengotahui

Ketua Prodi  
Sosial Ekonomi Perikanan (SEP)

  
Dr. Hamzah, S.Pi, M.Si  
NIP. 197101202001121001

Penulis

  
Fany Setianingsih  
NIM. L24116501



## ABSTRAK

**Fany Setianingsih.** L24116501. Analisis Unit Usaha Pembesaran Ikan Nila (*oreochromis niloticus*) Lahan Sawah Di Kecamatan Lingsar Kabupaten Lombok Barat Provinsi Nusa Tenggara Barat. Dibimbing oleh **Dr. Hamzah. S.Pi, M.Si** dan **Dr. Abdul Wahid. S.Pi, M.Si.**

---

---

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses pembesaran, bentuk pemasaran, margin pemasaran, dan Biaya, Keuntungan serta kelayakan pemasaran pada pembesaran ikan nila (*oreochromis niloticus*) di Kecamatan Lingsar Kabupaten Lombok Barat Provinsi Nusa Tenggara Barat. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari sampai Februari 2020. Jenis Penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian survei yaitu penelitian yang mengambil sampel dari suatu populasi di lapangan dengan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data dan digunakan sebagai data pokok. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah metode *Simple Random Sampling* yang merupakan cara pemilihan sampel dimana anggota dari populasi dipilih satu persatu secara acak sehingga semua anggota populasi mendapatkan kesempatan yang sama untuk dipilih, dengan cara undian. Analisis data yang digunakan adalah analisis Usaha, Biaya, Keuntungan dan kelayakan.

Hasil penelitian yang diperoleh yaitu proses pembesaran ikan nila adalah proses pengeringan dasar kolam, pembajakan permukaan tanah, pemupukan, pengisian air, penebaran benih, pemeliharaan dan panen. Biaya total rata-rata yang dikeluarkan petani ikan untuk usaha pembesaran ikan nila di lahan sawah sebesar Rp 121.312.082. Rata-rata penerimaan yang diperoleh petani ikan selama satu kali proses pembesaran ikan nila adalah sebesar Rp 151.875.000 sehingga rata-rata keuntungan yang diperoleh petani ikan selama satu kali proses pembesaran ikan nila sebesar Rp 30.562.918. Jika rata-rata keuntungan yang diperoleh petani ikan selama satu kali proses pembesaran dibagi dengan masa panen 4 bulan yaitu sebesar Rp 7.640.729 dengan nilai R/C Ratio sebesar 1,25. Bentuk saluran pemasaran yaitu saluran pemasaran I dari petani tambak, ke pedagang pengecer sampai ke konsumen akhir, untuk saluran pemasaran II dari petani tambak melalui pengumpul kemudian melalui pedagang lalu dijual kepada konsumen akhir.

**Kata Kunci:** Analisis Usaha, Ikan Nila, Analisis Kelayakan, pemasaran.



## ABSTRACT

**Fany Setianingsih.** L24116501. *Analysis of indigo fish enlargement Business Unit (Oreochromis niloticus) Paddy Field in Lingsar district of West Lombok regency of West Nusa Tenggara province. Guided by Dr. Hamzah. S. Pi, M.Si and Dr. Abdul Wahid. S. Pi, M.Si..*

---

---

*This study aims to determine the enlargement process, forms of marketing, marketing margins, and costs, benefits and feasibility of marketing on the enlargement of tilapia (oreochromis niloticus) in Lingsar District, West Lombok Regency, West Nusa Tenggara Province. This research was conducted in January to February 2020. The type of research used is the type of survey research that is research that takes a sample of a population in the field by using a questionnaire as a data collection tool and used as basic data. The sampling method used is the Simple Random Sampling method which is the way of selecting a sample where the members of the population selected one by one randomly so that all population members get the same opportunity to choose, by way of lottery. The data analysis used is business analysis, cost, profit and eligibility.*

*The results of the research obtained i.e. the process of tilapia enlargement is the basic drying process of pond, piracy of soil, fertilization, water filling, seed dispersion, maintenance and harvesting. The average total cost of a fish farmer issued for the business of tilapia enlargement in the rice field amounted to Rp 121,312,082. The average reception obtained by fish farmers for one time the process of tilapia enlargement is Rp 151,875,000 so that the average profit earned by fish farmer for one-time tilapia enlargement process of Rp 30,562,918. If the average profit earned by fish farmers during the one-time enlargement process divided by 4-month harvest period of Rp 7,640,729 with the value of R/C Ratio of 1.25. The form of marketing channels are marketing channels I from farmer farms, to retailer merchants to the end consumer, to marketing channels II i.e. from farmer farms through the collector then through the retailer merchants then sold to the end consumer*

*Is: Business analysis, tilapia, feasibility analysis, marketing.*



## RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama Fany Setianingsih, lahir di Makassar 4 september 1998. Penulis merupakan anak pertama dari pasangan Alm. Bapak Judarlin dan Ibu Nurjannah. Pendidikan yang ditempuh penulis dimulai pada tahun 2003 penulis memasuki Sekolah Dasar di SD Negeri 2 Sawe Kabupaten Dompu, lulus pada tahun 2010. Kemudian penulis melanjutkan lagi ke tingkat pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 1 Hu'u Kabupaten Dompu dan lulus pada tahun 2013. Pada tahun 2013 penulis melanjutkan pendidikan ke tingkat Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 1 Hu'u Kabupaten Dompu dan lulus pada tahun 2016. Pada tahun 2016 penulis melanjutkan pendidikan di tingkat Perguruan Tinggi Negeri yakni di Universitas Hasanuddin Makassar tempatnya di Fakultas Ilmu Kelautan Dan Perikanan, Departemen Perikanan, Dengan Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan Melalui Jalur Mandiri (JNS).

Aktivitas penulis selama mengikuti perkuliahan dan ikut aktif dalam Organisasi Himpunan Keluarga Mahasiswa Perikanan, penulis pernah menjadi Anggota Himpunan Keluarga Mahasiswa Sosial Ekonomi Perikanan, Departemen Perikanan Fakultas Ilmu Kelautan Dan Perikanan Universitas Hasanuddin.



## KATA PENGANTAR

Bissmillahirrahmanirrahim

*Assalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Segala puji dan syukur senantiasa penulis panjatkan kehadirat Allah SWT pemilik segala kesempurnaan, memiliki segala ilmu dan kekuatan yang tak terbatas, yang telah memberikan penulis kekuatan, kesabaran, ketenangan, karunia dan kesempatan untuk dapat menyelesaikan salah satu syarat dalam penyelesaian studi pada Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan. Selawat dan salam tercurahkan kepada Rasulullah Nabi Muhammad SAW, Nabi pembawa cahaya ilmu pengetahuan, yang telah memberikan teladan akal, fikiran dan akhlaqnya sehingga tahapan ini berjalan dengan baik dan lancar.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan, karena kesalahan itu datangnya dari diri pribadi dan kebenaran itu datangnya dari Allah SWT.

Melalui kesempatan yang baik ini penulis menyampaikan ucapan terkhusus untuk kedua orang tuaku **Alm. Judarlin** dan **Nurjannah** yang telah menjadi orang tua yang sangat hebat dan sabar dalam mendidik dan membesarkan penulis dengan penuh keikhlasan, memberi kasih sayang yang sangat besar untuk penulis, senantiasa memanjatkan doa, memberikan dukungan yang tiada henti-hentinya untukku. Untuk adekku Febryan yang telah mendukung, menghibur dan memberikan semangat selama ini. Untuk keluarga besarku yang senantiasa mendukung dan memberi semangat selama ini semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia Nya kepada keluarga kita.

1. **Kepada Keluarga Besar Ahmad H. Idris** yang selalu membantu dan memberikan semangat dan perhatian serta doa untuk penulis.

2. **Ibu Dr. Ir. St. Aisjah Farhum, M.Si** selaku Dekan Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.

3. **Prof. Dr. Ir. Rohani Ambo Rappe, M.Si** selaku Pembantu Dekan I dan II Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.



4. **Bapak Dr. Ir. Gunarto Latama, M.Sc** selaku Ketua Departemen Perikanan, Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.
5. **Bapak Dr. Hamzah, S.Pi., M.Si** selaku Ketua Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan, Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.
6. **Bapak Dr. Hamzah, S.P., M.Si** dan **Bapak Dr. Abdul Wahid, S.Pi., M.Si** selaku Pembimbing I dan Pembimbing II yang telah banyak membantu dan membimbing saat penyusunan skripsi.
7. **Bapak M. Chasim Hasani S.Pi, M.Si** dan **Bapak Prof.Dr.Ir. Aris Baso, M.Si** selaku dosen penguji Penelitian ini.
8. **Seluruh Staf FIKP** yang selalu membantu dalam urusan administrasi selama penyusunan skripsi hingga Seminar hasil Penelitian.
9. **Gengs JSI (Resky, Afarni, Uyun,)** yang selalu membantu dan saling mendukung dalam penyusunan skripsi ini. semangat dan semoga bisa selesai sama-sama.
10. **Sahabat-sahabat (Mitha, Ilmi, Fitri, Athun dan Nia)** yang senantiasa membantu dalam hal apapun itu, yang selalu memberikan dukungan dan mendengarkan keluh kesah. Terima kasih atas Segala doa dan semangat yang telah diberikan, dan semoga bisa selesai sama-sama.
11. **Seluruh gengs F16URE (SOSEK16)** terima kasih sudah selalu menghibur dan memberi dukungan serta semangatnya.

Akhirnya dengan segala hormat dan kerendahan hati penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan segala kritik serta saran membangun sangat diharapkan dalam penyusunan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan terutama kepada penulis. Dan semoga Allah SWT senantiasa memberikan rahmat-Nya kepada kita semua, Aamiin.

Makassar, Februari, 2020

**Fany Setianingsih**



## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL .....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI.....	iv
PERNYATAAN AOUTHORSHIP.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
RIWAYAT HIDUP.....	viii
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI .....	xi
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xv
<b>I. PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah.....	2
C. Tujuan Penelitian.....	2
D. Manfaat Penelitian.....	3
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. IkanNila( <i>oreochromis Niloticus</i> ) .....	4
B. Usaha pembesaran ikan nila ( <i>oreochromis Niloticus</i> ) .....	6
C. Biaya .....	6
D. penerimaan .....	9
keuntungan.....	9
Kelayakan Finansial Usaha .....	10
Pemasaran.....	11



H. Penelitian Terdahulu.....	12
I. Kerangka Pikir Penelitian.....	13
<b>III. METODE PENELITIAN</b>	
A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	15
B. Jenis Penelitian .....	15
C. Metode Pengambilan Sampel.....	15
D. Teknik Pengumpulan Data.....	16
E. Sumber Data .....	16
F. Analisis Data .....	16
G. Konsep Operasional .....	18
<b>IV. KEADAAN UMUM LOKASI</b>	
A. Kondisi Geografis .....	20
B. Kondisi Struktur Geologi.....	21
C. Kondisi Topografi.....	22
D. Kependudukan .....	23
E. Karakteristik Responden.....	27
<b>V. HASIL DAN PEMAHASAN</b>	
A. Proses Usaha Pembesaran Ikan Nila .....	31
B. Analisis Usaha Pembesaran Ikan Nila .....	34
C. Analisis Kelayakan Usaha Pembesaran Ikan Nila.....	40
D. Bentuk Saluran Pemasaran Ikan Nila .....	41
E. Harga Beli dan Harga Jual Ikan Nila .....	41
F. Margin Usaha Pembesaran Ikan Nila .....	42
G. Analisis Tingkat Kelayakan Usaha Pembesaran Ikan Nila.....	43
<b>VI. KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
A. Kesimpulan.....	44
B. Saran.....	45



## DAFTAR TABEL

1.	Luas Wilayah Menurut Desa di Kecamatan Lingsar .....	21
2.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin .....	24
3.	Jumlah Penduduk Menurut Umur .....	25
4.	Jumlah Sekolah di Kecamatan Lingsar .....	26
5.	Tingkat Umur Responden .....	27
6.	Tingkat Pendidikan Responden.....	28
7.	Jumlah Tanggungan Keluarga Responden .....	29
8.	Jumlah Pengalaman Usaha.....	30
9.	Investasi Usaha Pembesaran Ikan Nila.....	35
10.	Rata-Rata Biaya Tetap Usaha Pembesaran Ikan Nila.....	35
11.	Rata-Rata Biaya Variabel Perpanen .....	36
12.	Rata-Rata Total Biaya Perpanen.....	30
13.	Penerimaan Per Panen.....	30
14.	Rata-Rata Keuntungan Per Panen.....	39
15.	Rata-Rata R/C Rasio .....	40
16.	Harga Beli dan Harga Jual Ikan Nila .....	42
17.	Margin Usaha Pemasaran Ikan Nila.....	43



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Ikan Nila ( <i>oreochromis sp</i> ) .....	5
Gambar 2. Kerangka Pikir Penelitian Analisis Usaha Pembesaran Ikan Nila ...	14
Gambar 3. Peta Lokasi .....	20
Gambar 4. Alur Proses.....	31
Gambar 5. Bentuk saluran pemasaran I.....	41
Gambar 6. Bentuk saluran pemasaran II.....	42



## DAFTAR LAMPIRAN

1.	Peta Administrasi Kabupaten Lombok Barat .....	49
2.	Data Responden .....	50
3.	Nilai Investasi .....	52
4.	Biaya Tetap .....	56
5.	Biaya Variabel .....	62
6.	Total Biaya .....	65
7.	Total Penerimaan Per Panen .....	66
8.	Total Keuntungan Per Panen .....	67
9.	R/C .....	68
10.	Kuisisioner .....	69
11.	Dokumentasi .....	71



# I. PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang

Salah satu potensi perikanan Indonesia adalah *aquaculture* atau budidaya perikanan. Potensi budidaya perikanan Indonesia di perkirakan seluas 11,81 ha. Tepatnya 2,22 juta ha berpotensi untuk budidaya air tawar, 1,22 juta ha untuk air payau dan 8,36 juta ha untuk budidaya air laut. Dari sekian luas lahan yang berpotensi, pemanfaatannya belum optimal. 10,14 persen pada budidaya air payau dan 1,01 persen untuk budidaya air laut (Afif Fakhruzzaman, 2010).

Budidaya ikan nila adalah salah satu cara untuk mengembangbiakkan ikan, baik di sawah sebagai mina padi maupun dengan kolam air tawar yang belum dikembangkan secara merata di Provinsi Nusa Tenggara Barat (NTB). Kegiatan budidaya ikan air tawar dengan sistem kolam baik kolam air tenang maupun air deras yang ada di Provinsi NTB khususnya di Kabupaten Lombok Barat dapat ditemukan di Kecamatan Labuapi, Narmada, Lingsar dan Gunungsari yang memiliki perairan umum dengan pengairan yang relatif stabil.

Ikan nila memiliki habitat air tawar, seperti sungai, danau, waduk dan rawa-rawa, tetapi karena toleransi ikan nila tersebut sangat baik terhadap salinitas (*eury haline*) sehingga dapat pula hidup dengan baik di air payau. Salinitas yang cocok untuk ikan nila adalah 0-35 ppt (*part per thousand*), pertumbuhan ikan nila secara optimal pada saat salinitas 0-30 ppt, ikan nila dapat hidup pada salinitas 31-35 ppt, tetapi pertumbuhannya lambat. Setiap organisme pada saat beraktivitas masing-masing melakukan adaptasi untuk dapat tetap bertahan hidup dalam lingkungannya. Bentuk adaptasi yang dilakukan organisme pun berbeda. Secara kimia akan mempengaruhi fisiologi ikan sehingga akan mempengaruhi morfologinya (Mujalifah, 2018).

Kecamatan Lingsar merupakan salah satu kecamatan yang penduduknya mempunyai mata pencaharian sebagai pembudidaya ikan nila. Kecamatan Lingsar di Kabupaten Lombok Barat, terletak kurang lebih 10 km di sebelah timur kota Mataram, merupakan salah satu kecamatan penghasil beras di Kabupaten

Barat. Disamping itu kecamatan Lingsar juga merupakan daerah yang potensial dibidang agrowisata karena wilayahnya merupakan kawasan perikanan dan perkebunan yang cukup luas. Daerah Lingsar juga merupakan daerah yang kaya akan sumber mata air, yang sangat cocok untuk



budidaya ikan air tawar. Airnya yang mengalir sepanjang tahun dan tidak pernah kering walaupun pada musim kemarau yang panjang. Kecamatan Lingsar wilayahnya terbagi menjadi 10 desa yaitu : Desa Lingsar, Duman, Sigerongan, Batu Mekar, Karang Bayan, Langko, Batu Kumbang, Peteluan Indah, Dasan Gria, Gegerung (BPS NTB, 2017).

Usaha pembesaran ikan nila di Kecamatan Lingsar merupakan usaha utama bagi sebagian besar pembudidaya ikan nila di kecamatan lingsar sehingga usaha ini bertujuan untuk memaksimalkan penerimaan dengan cara memaksimalkan penjualan hasil ikan nila guna mencapai pendapatan yang setinggi-tingginya. Pembudidaya ikan nila di kecamatan lingsar selama ini bekerjasama dengan pembudidaya lain yang menjadi pengepul dalam proses pemasaran sehingga pembudidaya ikan nila tidak mengeluarkan biaya pemasaran. Hal ini dapat mempengaruhi tingkat efisiensi ekonomi usaha pembesaran ikan nila di kecamatan lingsar. Jaminan penyediaan benih ikan nila dalam kuantitas dan kualitas yang memadai merupakan salah satu syarat yang dapat menentukan keberhasilan usaha pembesaran ikan nila.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis melakukan penelitian yang berjudul “**Analisis Unit Usaha Pembesaran Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*) Lahan Sawah Di Kecamatan Lingsar Kabupaten Lombok Barat**”.

## **B. Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah berdasarkan latar belakang diatas adalah:

1. Bagaimana proses pembesaran ikan nila (*Oreochromis niloticus*) Lahan Sawah di Kecamatan Lingsar Kabupaten Lombok Barat ?
2. Berapa besar biaya, pendapatan dan keuntungan usaha pembesaran ikan nila (*Oreochromis niloticus*) Lahan Sawah di Kecamatan Lingsar Kabupaten Lombok Barat ?
3. Bagaimana saluran pemasaran dan margin pemasaran pembesaran ikan nila (*Oreochromis niloticus*) Lahan Sawah di Kecamatan Lingsar Kabupaten Lombok Barat ?



### C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui proses pembesaran ikan nila (*Oreochromis niloticus*) Lahan Sawah diKecamatan Lingsar Kabupaten Lombok Barat.
2. Untuk mengetahui besar biaya, pendapatan dan keuntungan usaha pembesaran ikan nila (*Oreochromis niloticus*) Lahan Sawah di Kecamatan Lingsar Kabupaten Lombok Barat.
3. Untuk mengetahui saluran pemasaran dan margin pemasaran pembesaran ikan nila (*Oreochromis niloticus*) Lahan Sawah di Kecamatan Lingsar Kabupaten Lombok Barat.

### D.Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi pemerintah, sebagai dasar pertimbangan atau sumbangan pemikiran dan evaluasi terhadap penetapan kebijakan terkait dengan pembesaran dan pengelolaan ikan nila.
2. Bagi Pembaca dan peminat permasalahan yang sama, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi dan pengetahuan Sebagai jalan bagi pembaca untuk memberikan informasi serta pengetahuan mengenai ikan Nila serta menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya.
3. Bagi penulis, penelitian ini bermanfaat sebagai bahan pengetahuan dan juga sebagai salah satu syarat akademik untuk memperoleh gelar sarjana di Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.



## II. TINJAUAN PUSTAKA

### A. Ikan Nila

Ikan nila (*Oreochromis niloticus*) merupakan salah satu komoditas perikanan yang digemari masyarakat dalam memenuhi kebutuhan hewani karena memiliki daging yang tebal serta rasa yang enak. Ikan nila juga merupakan ikan yang potensial untuk di budidayakan karena mampu beradaptasi pada kondisi lingkungan dengan kisaran salinitas yang luas (Yenni Sry Muliani, 2014).

Menurut KKP (2013), produksi ikan nila mengalami fluktuasi produksi setiap tahunnya. Konsistensi peningkatan hasil produksi ikan nila dapat dilakukan melalui budidaya secara intensif dengan memperhatikan berbagai aspek pendukung keberlangsungan hidup ikan tersebut seperti ketersediaan air, area budidaya, serta kualitas lingkungan yang baik (Muhammad Mulqan, 2017).

Ikan nila merupakan jenis Tilapia yang berasal dari perairan di lembah sungai Nil Afrika, dan pertama kali didatangkan ke Indonesia pada tahun 1969, 1990, dan 1994 yang masing-masing berasal dari Taiwan, Thailand dan Filipina. Ikan nila dapat diklasifikasikan sumber <http://www.marinespecies.org> sebagai berikut :

Kingdom : Animalia

Filum : Chordata

Subfilum : Vertebrata

Kelas : Osteichthyes

Subkelas : Acanthopterygii

Ordo : Percomorphi

Subordo : Percoidea

Famili : Cichlidae

Genus : *Oreochromis*

Spesies : *Oreochromis niloticus*





Gambar 1. Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*) (Sumber : Google)

Morfologi ikan nila (*Oreochromis niloticus*) menurut Saanin (1968), mempunyai ciri-ciri bentuk tubuh bulat pipih, punggung lebih tinggi, pada badan dan sirip ekor (caudal fin) ditemukan garis lurus (vertikal). Pada sirip punggung ditemukan garis lurus memanjang. Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*) dapat hidup diperairan tawar dan mereka menggunakan ekor untuk bergerak, sirip perut, sirip dada dan penutup insang yang keras untuk mendukung badannya. Nila memiliki lima buah Sirip, yaitu sirip punggung (dorsal fin), sirip dada (pectoral fin) sirip perut (ventral fin), sirip anal (anal fin), dan sirip ekor (caudal fin). Sirip punggungnya memanjang dari bagian atas tutup insang sampai bagian atas sirip ekor. Terdapat juga sepasang sirip dada dan sirip perut yang berukuran kecil dan sirip anus yang hanya satu buah berbentuk agak panjang. Sementara itu, jumlah sirip ekornya hanya satu buah dengan bentuk bulat (Sucipto dan Prihartono, 2005).

Ikan nila dikatakan dewasa jika sudah berumur 4 - 5 bulan. Pertumbuhan maksimal ikan nila untuk melakukan perkembangbiakan adalah sekitar 1,5 - 2 tahun. Ikan nila yang sudah berumur lebih dari 1 tahun beratnya mencapai 800 gram. Ikan nila bisa mengeluarkan 1200 - 1500 larva setiap kali memijah. Pemijahan dapat berlangsung 6 - 7 kali dalam setahun. Sebelum proses pemijahan, ikan nila jantan selalu membuat sarang di dasar perairan. Pada waktu inilah ikan nila jantan berperilaku sangat agresif (Prahasta, 2009).

nila merupakan ikan konsumsi yang umum hidup di perairan tawar, dan ikan nila juga ditemukan hidup di perairan yang agak asin (payau). Ikan nila dikenal sebagai ikan yang bersifat euryhaline (dapat hidup pada kisaran salinitas yang lebar). Ikan nila mendiami berbagai habitat air tawar, termasuk



saluran air yang dangkal, kolam, sungai dan danau. Ikan nila dapat menjadi masalah sebagai spesies invasif pada habitat perairan hangat, tetapi sebaliknya pada daerah beriklim sedang karena ketidakmampuan ikan nila untuk bertahan hidup di perairan dingin, yang umumnya bersuhu di bawah 21°C (Harrysu, 2012).

## **B. Usaha Pembesaran Ikan Nila**

Usaha pembesaran adalah usaha yang dilakukan untuk menghasilkan ikan konsumsi dengan tujuan memenuhi permintaan pasar (konsumen). Permintaan pasar (konsumen) terhadap ikan ukuran konsumsi amat bervariasi, tergantung pada tingkat pendapatan, kebiasaan, adat, macam masakan dan selera konsumen. Secara umum ukuran ikan konsumsi yang banyak diminati konsumen dalam negeri adalah diatas 250 gram/ekor atau 3-4 ekor dalam sekilo.

Usaha pembesaran ikan nila di kecamatan lingsar merupakan usaha utama bagi sebagian besar pembudidaya ikan nila di kecamatan lingsar sehingga usaha ini bertujuan untuk memaksimalkan penerimaan dengan cara memaksimalkan penjualan hasil ikan nila guna mencapai pendapatan yang setinggi-tingginya. Pembudidaya ikan nila di kecamatan lingsar selama ini bekerjasama dengan pembudidaya lain yang menjadi pengepul dalam proses pemasaran sehingga pembudidaya ikan nila tidak mengeluarkan biaya pemasaran.

## **C. Biaya**

Biaya adalah harga pokok yang telah memberikan manfaat dan telah habis dimanfaatkan. Biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi baik berwujud maupun tidak berwujud yang dapat ditukar dalam satuan uang, yang telah terjadi atau akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Biaya merupakan salah satu faktor penting dalam menentukan harga pokok produksi dan harga jual produksi (Firnawati,2016).

Menurut Husen and Mowen (2009) menyatakan bahwa “biaya adalah aset kas atau nonkas yang dikorbankan untuk barang dan jasa yang diharapkan keuntungannya bagi perusahaan pada masa sekarang atau masa yang akan datang”. Menurut Mulyadi (2009) biaya dapat digolongkan menjadi 5 golongan  
tu (Firnawati,2016):

golongan biaya menurut objek pengeluaran. Menurut cara golongan ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan



biaya. Misalnya nama objek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut “biaya bahan bakar”.

2. Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan manufaktur, ada tiga fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran dan fungsi administrasi dan umum. Oleh karena itu, dalam perusahaan manufaktur, biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok, yaitu:
  - a. Biaya produksi, merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi bahan produk jadi yang siap untuk dijual. Contohnya adalah biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya gaji karyawan baik langsung maupun tidak langsung yang berhubungan dengan proses produksi. Biaya produksi secara garis besar dibagi menjadi : biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.
  - b. Biaya pemasaran, merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. yang termasuk kedalam kegiatan pemasaran adalah biaya iklan dan biaya promosi.
  - c. Biaya administrasi dan umum, merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contohnya yang termasuk ke dalam biaya ini adalah biaya gaji karyawan.
3. Penggolongan biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai. Sesuatu yang dapat dibiayai dapat berguna produk atau departemen.
4. Penggolongan biaya menurut perlakuan dalam hubungannya dengan perubahan volume aktivitas.
  - a. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contoh: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.
  - b. Biaya semi variabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel.
  - c. Biaya semi fixed adalah biaya tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.



- d. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu contoh: gaji direktur produksi.
- 5. Penggolongan biaya atas dasar jangka waktu manfaatnya jika dilihat menurut jangka waktu manfaatnya, biaya dapat dibagi menjadi:
  - a. Pengeluaran modal, biaya ini mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Contoh: pembelian aktiva tetap.
  - b. Pengeluaran pendapatan, biaya ini hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadi pengeluaran tersebut. Contoh: biaya telepon, biaya iklan.

Menurut bangun (2010), biaya produksi dapat diklasifikasikan sebagai berikut (Hardianty Askar, 2018):

1. Biaya tetap (*Fixed Cost*)

*Fixed Cost* (FC) adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor produksi yang tidak dapat diubah jumlahnya.

2. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

*Variable Cost* (VC) merupakan besarnya biaya variabel yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi berubah-ubah sesuai dengan perubahan jumlah barang atau jasa yang dihasilkan. Semakin banyak jumlah barang atau jasa yang dihasilkan maka semakin besar biaya variabel yang dikeluarkan ataupun sebaliknya.

3. Biaya Total (*Total Cost*)

*Total Cost* (TC) adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan proses produksi. *Total Cost* adalah hasil penjumlahan *fixedcost* dengan *variable cost*. *Total cost* dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

$$TC = FC + VC$$

Keterangan :

TC = *Total cost* / Biaya total (Rp)

FC = *Fix cost* / Jumlah biaya tetap (Rp)

VC = *Variable cost* / Jumlah biaya variabel (Rp)



#### D. Penerimaan

Menurut Suratiah (2015), penerimaan atau pendapatan kotor adalah seluruh pendapatan yang diperoleh dari usaha selama satu periode diperhitungkan dari hasil penjualan atau hasil penaksiran kembali. Pendapatan kotor sama dengan jumlah produksi ( $y$ ) dikalikan dengan harga persatuan ( $py$ ).

Terdapat dua hal dalam memproduksi suatu barang yang menjadi fokus utama dari seorang pengusaha dalam rangka mendapatkan keuntungan yang maksimum, yaitu ongkos (*cost*) dan penerimaan (*revenue*). Penerimaan adalah jumlah uang yang diperoleh dari penjualan sejumlah *output* atau dengan kata lain merupakan segala pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan hasil dari penjualan hasil produksinya. Hasil total penerimaan dapat diperoleh dengan mengalihkan jumlah satuan barang yang dijual dengan harga barang yang bersangkutan (Firnawati, 2016).

Untuk mengetahui besarnya Penerimaan dapat diketahui dengan rumus (Suriadi, 2015):

$$TR = Q \times P$$

Keterangan :

TR = *Total revenue* / Total penerimaan (Rp)

Q = *Total quantity* / jumlah *Output*

P = *Price* / Harga penjualan (Rp)

Menurut Hernanto (2000), faktor yang mempengaruhi besarnya penerimaan adalah produktivitas usaha, harga persatuan produk, waktu pemasaran, dan kualitas hasil. Oleh karena itu, untuk meningkatkan penerimaan pembudidaya perlu meningkatkan hasil produksi usaha benih ikan, meningkatkan kualitas, dan harga pasar terjamin.

#### E. Keuntungan

Usaha budidaya ikan merupakan suatu usaha yang mempunyai tujuan untuk mencari keuntungan/laba yang sebesar-besarnya. Keuntungan usaha hasil budidaya ikan diperoleh setelah penerimaan dari penjualan hasil budidaya atau ikan dikurangi dengan total biaya dengan asumsi bahwa apabila penerimaan tinggi maka penerimaannya akan tinggi dan keuntungannya juga tinggi. Selain besarnya penerimaan, keuntungan yang besar dapat juga



diperoleh dengan menekan biaya operasional yang dikeluarkan (Rahayu Septia Ningsih, 2013):

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

$\pi$  = *Net profit* / Keuntungan bersih (Rp)

TR = *Total revenue* / Penerimaan total (Rp)

TC = *Total cost* / Biaya total (Rp)

Tujuan perusahaan sudah pasti ingin memperoleh keuntungan yang semaksimal mungkin, dengan pengeluaran biaya sekecil mungkin. Untuk mencapai keuntungan/laba yang direncanakan, perusahaan merencanakan beberapa tingkat laba yang akan dicapai oleh penjualan produknya. Hal ini perlu dilakukan untuk mengetahui agar perusahaan bisa mengambil keputusan tentang perencanaan keuntungan. Dalam hal ini besarnya keuntungan ditentukan oleh harga dan jumlah barang/produk yang ditawarkan oleh produsen kepada konsumen. Semakin tinggi harga dan jumlah barang yang dipasarkan banyak, maka semakin banyak pula keuntungan yang diperoleh oleh pihak pengelola usaha tersebut (Suriadi, 2015).

## F. Kelayakan Finansial Usaha

Analisis pendapatan dan biaya atau analisis R/C rasio adalah perbandingan antara jumlah pendapatan dengan pengeluaran totalnya. Hal ini menunjukkan berapa besar pendapatan yang diperoleh sebagai manfaat disetiap rupiah yang dikeluarkan. Maka makin besar nilai R/C makin baik usaha tersebut. Perhitungan R/C rasio dapat dilihat pada rumus berikut ini (Naelis, 2015):

$$R/C \text{ Rasio} = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan :

TR = *Total Revenue*

TC = *Total Cost*

Jika R/C Rasio > 1, maka usaha yang dijalankan mengalami keuntungan dan layak untuk dikembangkan. Jika R/C Ratio < 1, maka usaha tersebut mengalami kerugian atau tidak layak untuk dikembangkan. Selanjutnya jika R/C Rasio = 1, maka usaha berada di titik impas (*Break Event Point*).



## G. Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu komponen pasca produksi yang perlu perhatian lebih karena memiliki fungsi yang penting dalam menghubungkan produsen dan konsumen dan memberikan nilai tambah yang besar dalam perekonomian (Sabila Dina Ubaidah, 2017).

### 1. Saluran Pemasaran

Kotler dan Keller (2009) menjelaskan bahwa saluran pemasaran (*Marketing channels* yang disebut juga saluran dagang atau saluran distribusi) adalah sekelompok organisasi yang saling bergantung dan terlibat dalam proses pembuatan produk atau jasa. Produk atau jasa tersebut disediakan untuk digunakan atau dikonsumsi, serta merupakan seperangkat alur yang diikuti produk atau jasa setelah produksi, berakhir dalam pembelian dan digunakan oleh pengguna akhir dan juga menyebutkan bahwa salah satu peran utama saluran pemasaran adalah mengubah pembeli potensi menjadi pelanggan yang menguntungkan, dan tidak hanya melayani pasar, saluran pemasaran juga harus membentuk pasar (Shella Rubian, 2016).

### 2. Lembaga Pemasaran

Lembaga pemasaran merupakan badan atau usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditi dari produsen kepada konsumen akhir serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya. Lembaga pemasaran timbul karena adanya keinginan konsumen untuk memperoleh komoditi sesuai dengan waktu, tempat, dan bentuk yang diinginkan konsumen. Tugas lembaga pemasaran adalah menjalankan fungsi-fungsi pemasaran serta memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin. Konsumen memberikan balas jasa kepada lembaga pemasaran berupa margin pemasaran (Sudiyono, 2002).

### 3. Konsep Margin Pemasaran

Menurut Asmarantaka (2014), Margin adalah suatu istilah yang digunakan untuk menyatakan perbedaan harga yang dibayar kepada penjual pertama dan harga yang dibayar oleh pembeli terakhir. Konsep margin pemasaran merupakan perbedaan harga ditingkat petani produsen dengan harga ditingkat konsumen

atau ditingkat *retail*, margin pemasaran di sini adalah perspektif makro, perbedaan harga dari tingkat petani sampai ditingkat pedagang eceran (*retail*), atau *retail price spreads*. Pengertian margin yang lebih luas dalam konsep pemasaran merupakan cerminan dari aktivitas-aktivitas bisnis atau



fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan dalam sistem pemasaran tersebut. Artinya, margin merupakan kumpulan balas jasa karena kegiatan produktif (menambah atau menciptakan nilai guna) dalam mengalirnya produk-produk agribisnis mulai dari tingkat pembudidaya sampai ke tangan konsumen akhir (Shella Rubian, 2016).

#### 4. Efisiensi Pemasaran

Meningkatkan efisiensi atau sistem pemasaran yang efisien merupakan keinginan atau tujuan dari partisipan pemasaran yakni petani, perusahaan atau lembaga-lembaga pemasaran (pedagang, pengolah dan pabrik). Ukuran efisien atau tidaknya suatu sistem pemasaran adalah kepuasan dari konsumen, produsen maupun lembaga-lembaga yang terlibat dalam mengalirkan barang atau jasa mulai dari petani sampai konsumen akhir dan penentuan tingkat kepuasan tersebut sangat sulit dan relatif. Menurut Asmarantaka (2014) salah satu indikator efisiensi pemasaran adalah efisiensi teknis (operasional) yaitu ukuran dari perbandingan (rasio) nilai *output* dengan *input* pemasaran. Analisis yang paling sering dilakukan untuk mengkaji efisiensi operasional adalah analisis margin pemasaran dan *farmer's share* (Shella Rubian, 2016).

#### H. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu mengenai analisis usaha pembesaran ikan nila salin (*oreochromis.sp*) di kecamatan lingsar itu belum ada. Jika dilihat dari konteks penelitian pada komoditi, cukup banyak penelitian yang mengangkat sosial ekonomi dari Ikan Nila disektor budidaya. Tetapi jika dilihat dari konteks judul, mengenai analisis usaha pembesaran ikan nila terdapat penelitian yang dipublikasikan oleh Universitas Hasanuddin melalui skripsi salah satu mahasiswa Fakultas Perikanan yakni Firham dengan judul Analisis Usaha Pembesaran Ikan Nila di Kecamatan Lingsar, Kabupaten Lombok Barat. Penelitian ini dilakukan kurang lebih selama dua bulan, pada bulan Mei sampai Juni 2019. Bertempat di Dusun Bontobawi Desa Kalebentang Kecamatan Galesong Selatan Kabupaten Takalar yang merupakan pusat daerah budidaya ikan nila salin. Jenis penelitian ini adalah penelitian Deskriptif yaitu Pada suatu penelitian deskriptif, tidak menggunakan dan tidak melakukan pengujian

(seperti yang dilakukan dalam penelitian eksplanasi) berarti tidak dilakukan untuk membangun dan mengembangkan perbendaharaan teori. Pengolahan dan analisis data, lazimnya menggunakan pengolahan



statistik yang bersifat deskriptif. Pada penelitian ini analisis yang digunakan adalah analisis kuantitatif. Analisis kuantitatif dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat korelasi ataupun pengaruh *independent variable* terhadap *dependent variable*.

## I. Kerangka Pikir Penelitain

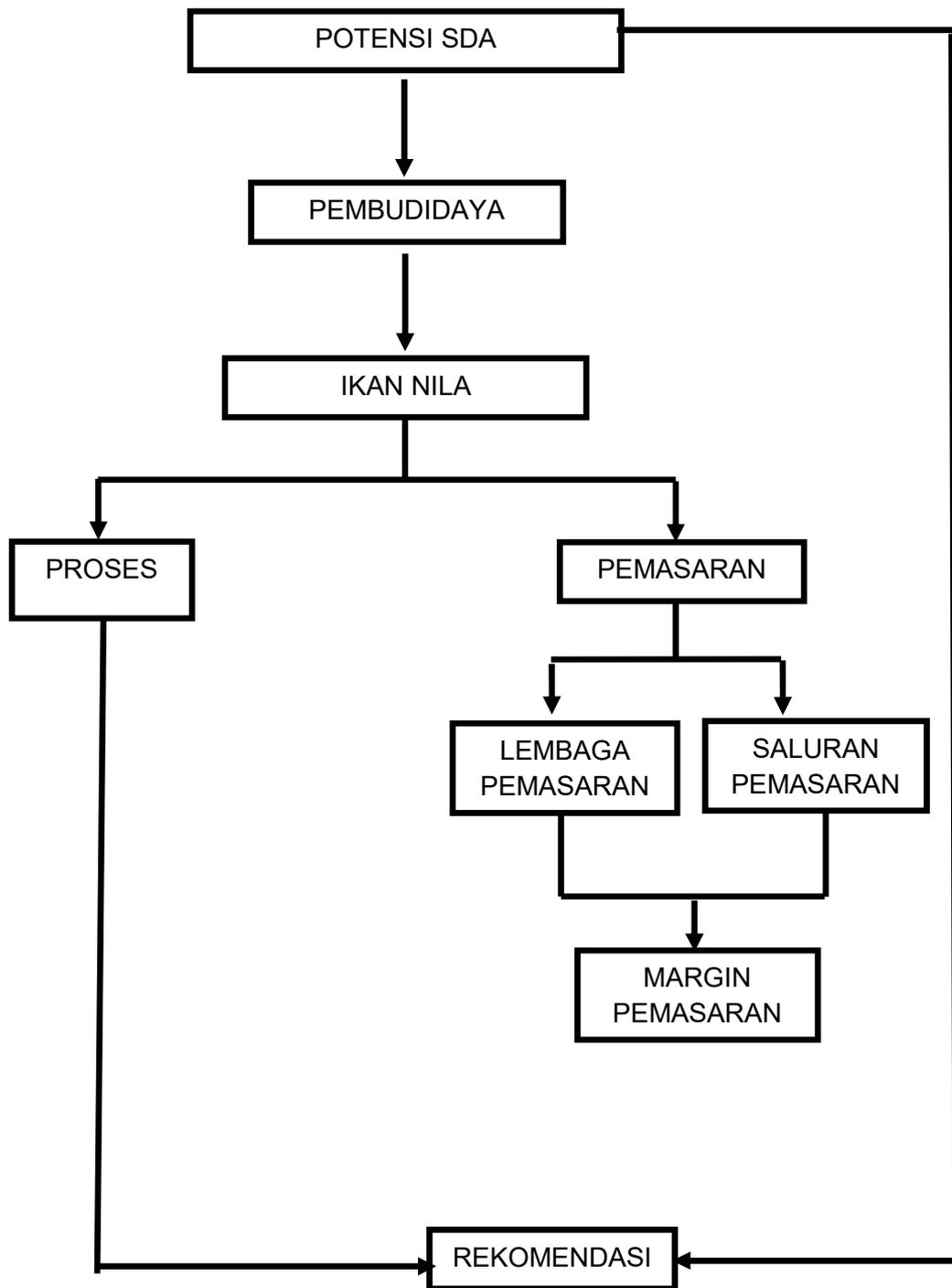
Potensi sumber daya perikanan memiliki prospek yang sangat menjanjikan untuk dikembangkan demi tercapainya tingkat pendapatan dan kesejahteraan bagi masyarakat, khususnya bagi pembudidaya. Salah satu wilayah di Kota Mataram NTB yang memiliki sumber daya perikanan yang banyak adalah kabupaten Lombok Barat.

Kecamatan Lingsar merupakan salah satu kecamatan di Kabupaten Lombok Barat sebagai penghasil ikan air tawar khususnya ikan nila. Dalam budidaya ikan nila, dibutuhkan biaya. Setiap biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi disebut dengan biaya produksi. Biaya produksi terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel. Besar kecilnya biaya produksi dipengaruhi oleh jumlah produksi. Semakin besar jumlah produksi dan skala usaha maka biaya produksi pun akan semakin besar begitu pula sebaliknya.

Hasil penelitian ini nantinya akan diperoleh data dan informasi yang memadai untuk mengetahui proses pembenihan ikan nila dan apakah usaha pembenihan ikan nila tersebut layak atau tidak dikembangkan dengan melihat tingkat analisis finansialnya dari segi total penerimaan dan keuntungan serta bagaimana mekanisme yang terjadi di tiap-tiap lembaga pemasarannya sehingga dapat mendukung pelaksana pengembangan pembenihan ikan nila yang akhirnya dapat meningkatkan keuntungan dan taraf hidup masyarakat di kabupaten Lombok Barat.

Berdasarkan pemikiran singkat tersebut, maka kerangka pikir penelitian ini dapat dilihat pada skema kerangka pikir sebagai berikut:





Gambar 2. Kerangka Berpikir

