

V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Kelompok Giri Raharja berdiri pada tahun 2010 dan merupakan satu-satunya kelompok yang masih produktif di Desa Indrajaya, Kecamatan Sukaratu. Kelompok Giri Raharja memiliki 21 anggota yang membudidayakan ikan nila dengan berbagai jenis ukuran. Dalam memulai usaha, kelompok memberikan bantuan modal kepada anggota yang ingin membudidayakan ikan nila berupa benih, pakan dan biaya untuk pemeliharaan kolam. Saat masa panen tiba, anggota diharuskan menjual ikan nila pada kelompok. Penerimaan yang diperoleh anggota, akan dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan di awal serta iuran wajib sebanyak 10% untuk kelompok, segala kerugian yang dihadapi oleh anggota, akan ditanggung oleh kelompok. Selain dengan anggota, kelompok menjalin kerjasama dengan mitra usaha, petani sekitar, investor dan pemerintah.

Kerjasama dengan Mitra Usaha. Kegiatan kerjasama antara kelompok dengan mitra usaha hampir sama dengan anggota kelompok. Akan tetapi, anggota mitra tidak diwajibkan untuk memberikan kontribusi 10% pada kelompok karena mitra usaha harus memiliki modal sendiri dan menanggung segala risiko yang akan terjadi. Mitra usaha diharuskan menjual hasil panen ke kelompok dengan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Harga jual maupun harga beli yang ditawarkan kelompok pada anggota dan mitra usaha lebih tinggi dibandingkan dengan para pengepul dikarenakan adanya jaminan kualitas induk bagi anggota dan mitra.

Kerjasama dengan Petani Sekitar. Sementara itu, kerjasama yang dilakukan dengan petani sekitar berada dalam hal penggunaan lahan. Sistem

budidaya yang diterapkan dalam kerjasama ini meliputi sistem minapadi dan palawija. Pada sistem minapadi, sawah yang akan digunakan oleh kelompok sudah dibajak oleh pemilik sawah sementara pada sistem palawija, belum dilakukan kegiatan pembajakan. Sebelum menanam larva, kelompok akan melakukan pengolahan sawah berupa pembuatan parit. Waktu budidaya dalam sistem minapadi selama 1,5 bulan sementara palawija hanya mencapai usia 3 minggu. Penanaman dengan sistem ini bertujuan untuk mendapatkan benih ikan yang lebih besar dan sehat. Ketika masa panen tiba, seluruh keuntungan penjualan menjadi hak pemilik sawah. Keuntungan berasal dari penerimaan penjualan produk dikurangi dengan biaya awal berupa benih. Segala kegiatan budidaya menjadi tanggung jawab kelompok.

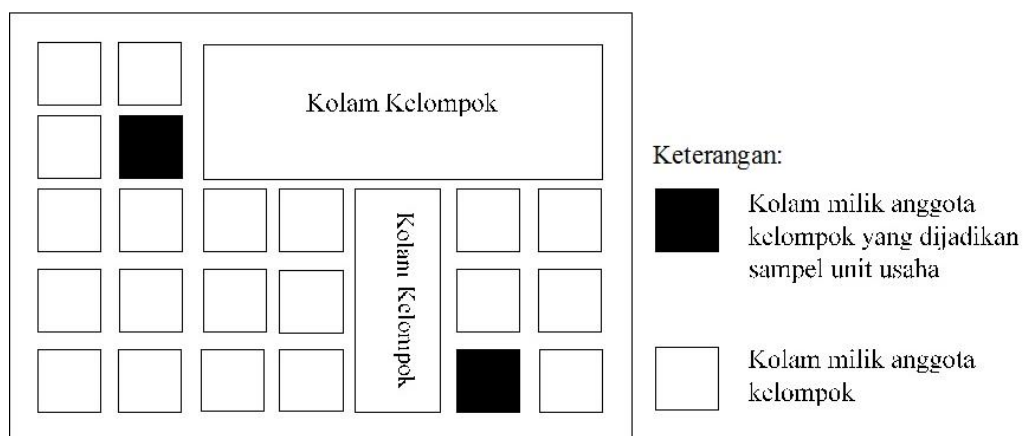
Kerjasama dengan Investor. Investor dalam sistem kerjasama kelompok berperan sebagai penyedia induk dengan pembagian keuntungan 30% menjadi milik investor sementara 70% digunakan untuk biaya operasional. Indukan yang sudah tidak produktif yakni selama 2 tahun, menjadi hak milik investor.

Kerjasama dengan Pemerintah. Kerjasama antara kelompok dengan pemerintah yakni pada UPTD (Unit Pelaksana Teknis Daerah) Balai Benih Ikan Padakembang yang berperan sebagai penyedia induk kepada kelompok yang pemeliharaannya menjadi tanggung jawab kelompok sepenuhnya. Selama dua tahun, kelompok wajib memberikan hasil produksi berupa larva sebanyak 30% dari hasil produksi.

A. Profil Unit Usaha

Penelitian ini terbagi menjadi lima unit analisis usaha dengan komoditas berbeda. Unit analisis usaha yang pertama adalah kelompok dengan komoditas ikan nila. Unit usaha kedua dan ketiga terdiri dari dua orang anggota kelompok dan untuk unit analisis usaha keempat dan kelima berasal dari dua petani ikan non-anggota.

Pengambilan dua sampel responden anggota berdasarkan ukuran ikan yang dibudidayakan. Kegiatan pembenihan dan pembesaran dilakukan oleh kelompok, sementara anggota kelompok hanya berperan pada proses pembesaran. Semua kegiatan budidaya ikan nila dikelola secara terpadu oleh kelompok. Untuk unit analisis usaha ketiga akan terbagi menjadi dua sampel responden yang membudidayakan komoditas berbeda. Responden pertama membudidayakan ikan nilam dan gurame, sementara responden kedua mengusahakan budidaya pembenihan ikan lele.



Gambar 1. Skema Unit Usaha Kelompok dan Anggota dari Responden

1. Profil Kelompok Giri Raharja

Kelompok Giri Raharja merupakan salah satu kelompok dari lima kelompok pembudidaya ikan yang berlokasi di Desa Indrajaya Kecamatan Sukaratu. Dari kelima kelompok tersebut, Kelompok Giri Raharja satu-satunya kelompok yang masih aktif memproduksi sampai saat ini. Kelompok Giri Raharja berdiri pada Tahun 2010 dengan jumlah anggota sebanyak 21 orang.

Kekhawatiran atas rendahnya kondisi perekonomian masyarakat menjadi awal mula berdiri kelompok Giri Raharja. Pada awal berdiri, Kelompok Giri Raharja mengelola kolam seluas 1.400 m² yang dimiliki oleh tiga orang pendirinya. Kelompok Giri Raharja mengalami perkembangan yang sangat pesat, pada tahun 2010, kelompok Giri Raharja berada pada tingkatan kelas pemula, selisih waktu tiga tahun Kelompok Giri Raharja sudah berada pada tingkatan kelas utama. Hal ini menandakan bahwa Giri Raharja memiliki kemampuan yang baik dalam pengorganisasian, kemitraan/kerjasama, akses informasi pasar, skala usaha dan penguasaan teknologi.

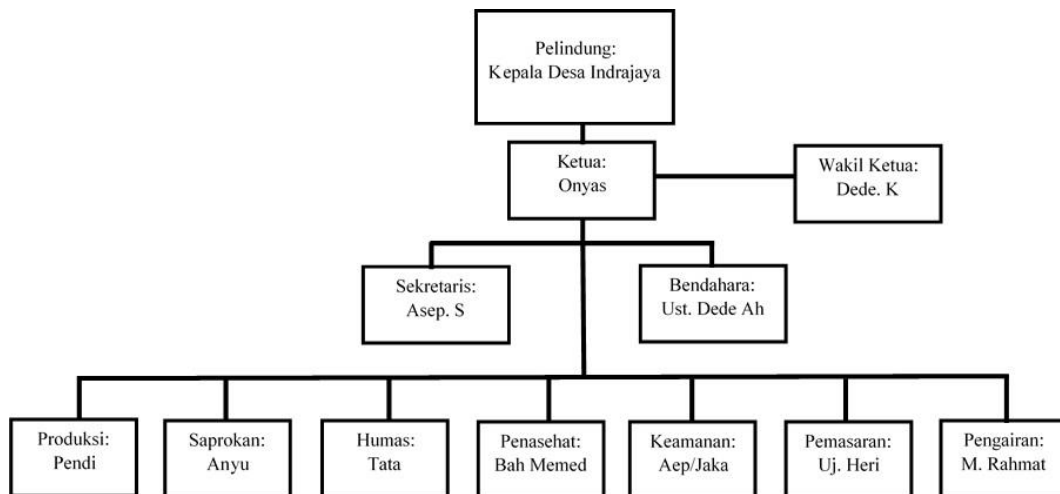
Organisasi. Prinsip dasar yang dipegang oleh tokoh kelompok ini adalah dapat mengangkat derajat dan kesejahteraan masyarakat Desa Indrajaya, pada khususnya kampung Cicurug Arja. Visi dari Giri Raharja adalah “Membangun Masyarakat dengan Melakukan Usaha Budidaya Ikan Nila yang Unggul dan Menguntungkan” dengan misi sebagai berikut.

- a. Mampu meningkatkan kesejahteraan kelompok melalui petani ikan nila.
- b. Menjadi salah satu *supplier* kebutuhan ikan nila di daerah Tasikmalaya.
- c. Membudidayakan nila yang berkualitas tinggi yaitu sehat dan murah.

- d. Menghasilkan *output* anggota kelompok atau masyarakat yang mandiri.
- e. Tumbuhnya jiwa kewirausahaan yang mandiri.
- f. Menjadi mitra pemerintah dalam memberdayakan masyarakat pedesaan.

Selama empat tahun berjalan, Kelompok Giri Raharja mendapat banyak prestasi diantaranya adalah mendapat peringkat pertama pada lomba tingkat Kabupaten Tasikmalaya pada tahun 2013 dan tingkat nasional pada tahun 2014 dalam kategori petani ikan nila/mas/gurame. Karena prestasi itulah kelompok Giri Raharja diangkat menjadi UPR (Unit Pembenuhan Rakyat) yang berperan sebagai penyedia benih bagi masyarakat.

Pengurus yang berada dalam struktur organisasi di kelompok Giri Raharja merupakan sumber daya manusia yang sesuai dengan kompetensi bidangnya masing-masing. Struktur Organisasi di Kelompok Giri Raharja terdiri dari badan pengurus harian meliputi ketua, wakil, sekretaris dan bendahara, selain itu juga terdapat beberapa bagian di bawahnya yang berkaitan dengan proses produksi budidaya ikan nila. Kelompok Giri Raharja berdiri dibawah perlindungan Kepala Desa Indrajaya yang dapat melakukan instruksi langsung pada ketua kelompok. Sekretaris di Kelompok Giri Raharja menjadi penggerak dalam segala kegiatan kelompok yang dibantu oleh seksi-seksi dibawahnya.



Gambar 2. Struktur Organisasi Kelompok

Masing-masing seksi saling bekerjasama satu sama lain untuk mencapai tujuan kelompok. Seksi produksi berfungsi sebagai pengontrol kondisi produksi ikan dan lahan di kelompok. Sementara saprokan sebagai pengontrol ketersediaan sarana produksi yang harus digunakan dalam kegiatan perikanan. Humas, berperan sebagai media informasi atau penghubung antara kelompok dengan anggota, kelompok dengan mitra, ataupun kelompok dengan konsumen. Selain itu, terdapat seksi penasehat yang bertugas untuk memberi masukan atau penengah ketika terdapat suatu masalah. Kelompok Giri Raharjapun memiliki seksi kemananan untuk menjaga lingkungan sekitar kelompok agar aman dari pencurian atau kegiatan lain yang melanggar atau bertentangan dengan norma kelompok. Seksi pemasaran tidak kalah penting dalam struktural kelompok ini, tugas yang harus dijalani adalah mencari informasi peluang yang dapat dijadikan pasar kelompok. Untuk kegiatan teknis lainnya, terdapat seksi pengairan yang harus mengontrol

kondisi air untuk budidaya ikan nila, pengairan menjadi faktor yang sangat penting karena air termasuk salah satu komponen utama dalam budidaya.

Pada praktiknya, tidak semua pengurus di Giri Raharja aktif menjalankan tugas dan kewajiban yang telah diamanahkan, hal ini dikarenakan mereka memiliki kesibukan di luar Kelompok Giri Raharja. Namun demikian, para pengurus selalu siap apabila kelompok membutuhkan bantuan karena mereka semua memiliki tujuan yang sama. Pengurus yang masih aktif di Kelompok Giri Raharja adalah ketua, sekretaris, bendahara dan seksi kemandirian. Meskipun demikian, fungsi dari masing-masing tugas dapat dijalankan oleh anggota yang masih aktif dalam kelompok sehingga kelompok tetap produktif.

Kegiatan usaha Kelompok Giri Raharja. Jenis ikan nila yang dibudidayakan oleh Kelompok Giri Raharja adalah jenis nila Nirwana. Nila Nirwana merupakan ras khas Wanayasa hasil seleksi famili dari ikan nila GIFT dan nila GET yang dilakukan di Balai Pengembangan Benih Ikan Wanayasa, Purwakarta, Jawa Barat. Nila Nirwana resmi diluncurkan pada Tahun 2006.

Kelompok Giri Raharja mengelola 5 Ha kolam yang terdiri dari kolam kelompok, anggota serta masyarakat sekitar yang mempercayakan kolamnya kepada kelompok. Kolam yang dikuasai kelompok seluas 6.300 m² terdiri dari 700 m² kolam sewa dan 5.600 m² kolam gadai. Meskipun demikian, pengelolaan kolam tersebut tetap dilakukan oleh anggota kelompok. Untuk penggunaan kolam, terbagi menjadi dua yakni seluas 700 m² untuk pemeliharaan induk dan 5.600 m² untuk pembesaran benih berbagai ukuran dan ikan konsumsi.

Giri Raharja memiliki indukan sebanyak tiga paket, setiap paket berjumlah 400 ekor ikan nila yang terdiri dari 300 ekor ikan nila betina dan 100 ekor ikan nila jantan. Ikan nila akan siap memijah pada usia 4-5 bulan dan dapat memijah 1,5-2 bulan sekali. Budidaya ikan nila dari ukuran benih sampai ukuran konsumsi membutuhkan waktu 3-4 bulan dengan masa produktif selama dua tahun. Proses pembenihan dilakukan secara terpusat di Kelompok Giri Raharja, sedangkan proses pembesaran akan dilakukan oleh anggota kelompok.

Pada umumnya, setiap paket ikan nila akan menghasilkan 150-250 *cawik* per bulan. Benih tersebut akan ditanam kembali, dijual kepada anggota atau mitra Kelompok Giri Raharja. Produk yang akan dihasilkan dari budidaya ini ukurannya bervariasi mulai dari ukuran *cawik*, *cangkir*, *sangkal* dan konsumsi.

Tabel 1. Perbedaan Waktu, Harga, Ukuran dan Pengelola Ikan Nila tiap Ukuran

Ikan Nila	Lama Waktu	Ukuran	Harga/ukuran	Pengelola
Larva	-	<i>Cawik</i>	Rp 10.000	Kelompok
Larva- <i>cangkir</i>	+/- 21 hari	<i>Cangkir</i>	Rp 25.000	Anggota
<i>cangkir-sangkal</i>	+/- 21 hari	Kg	Rp 25.000	Anggota
<i>Sangkal</i> - konsumsi	+/- 60 hari	Kg	Rp 20.000	Anggota

Berdasarkan Tabel 8, dapat diketahui bahwa terdapat empat jenis produk yang dihasilkan oleh Kelompok Giri Raharja yakni larva, benih berukuran *cangkir*, *sangkal* dan konsumsi. Masing-masing ukuran memiliki harga dan waktu budidaya yang berbeda. Bervariasinya harga disesuaikan dengan ukuran ikan yang akan dijual. Semakin kecil ukuran ikan, maka akan semakin tinggi harganya. Hal ini dikarenakan ikan berukuran benih memiliki tingkat kematian yang cukup tinggi dan tidak banyak orang yang dapat melakukan pembenihan. Selain itu, semakin kecil ukuran, maka semakin banyak pula jumlah ikan yang diperoleh konsumen.

Budidaya ikan nila membutuhkan waktu selama 102 hari atau kurang lebih tiga bulan. Setiap panen, kelompok melakukan kegiatan *grading* agar mendapatkan keseragaman dalam ukuran yang akan berpengaruh terhadap harga jual.

2. Profil Anggota Kelompok

Kelompok Giri Raharja memiliki 21 anggota yang membudidayakan ikan nila dari berbagai jenis ukuran. Anggota yang dijadikan responden pada penelitian ini sebanyak dua orang yang membudidayakan ikan nila dengan ukuran yang berbeda.

Tabel 2. Profil Anggota Kelompok Giri Raharja

	Anggota 1	Anggota 2
Usia	52 tahun	29 tahun
Tanggungan keluarga	3 orang	-
Mulai bergabung dengan kelompok	2012	2011
Pekerjaan	Petani	Petani ikan
Luas kolam	700 m ²	322 m ²
Ikan yang diusahakan	Ukuran <i>sangkal</i> -konsumsi	Ukuran biji labu- <i>sangkal</i>
Waktu usaha	3 bulan	3 bulan

Kelompok Giri Raharja memiliki anggota yang beraneka ragam, baik dari sisi usia, pekerjaan, jumlah keluarga, luas kolam dan ukuran ikan yang diusahakan. Sampel anggota pada penelitian ini berada pada skala usia dan jumlah keluarga yang berbeda. Anggota 1 memiliki sejumlah tanggungan keluarga yang menjadi tanggungjawabnya. Sementara Anggota 2 tidak memiliki tanggungan keluarga karena masih menjadi tanggung jawab keluarganya. Jumlah tanggungan keluarga ini akan berdampak pada biaya yang harus dikeluarkan setiap bulan. Oleh karena itu, selain bekerja sebagai petani ikan, Anggota 1 mengusahakan budidaya lain di bidang holtikultura sementara Anggota 1 hanya sebagai petani ikan dan banyak memberikan manfaat bagi kelompok.

Sebelum bergabung dengan Kelompok Giri Raharja, Anggota 1 merupakan anggota dari kelompok lain yang berada di Desa Indrajaya. Akan tetapi, seiring berjalannya waktu, kelompok tersebut semakin tidak produktif sehingga pada tahun 2012 Anggota 1 memutuskan untuk bergabung dengan Kelompok Giri Raharja. Berbeda dengan Anggota 2 yang masih satu keluarga dengan pendiri Kelompok Giri Raharja sehingga sejak tahun 2011 Anggota 1 sudah bergabung dengan kelompok.

Luas kepemilikan kolam Anggota 1 lebih besar daripada Anggota 2, sehingga akan berpengaruh pada jenis ikan yang akan diusahakan. Dengan luas kolam 700 m, Anggota 1 dapat mengoptimalkan produksi dengan mengusahakan ikan nila berukuran *sangkal*. Benih berukuran *sangkal* membutuhkan modal yang lebih tinggi namun risiko yang akan dihadapi lebih rendah. Sementara itu, benih berukuran *cangkir*, memang tidak membutuhkan modal yang tinggi namun risiko yang akan dihadapi lebih tinggi. Luas lahan yang dimiliki oleh Anggota 2 tidak terlalu luas sehingga dengan mengusahakan benih berukuran *cangkir* dapat membantu untuk mendapatkan hasil yang optimal.

3. Profil Non-Anggota

Unit analisis usaha ketiga terdapat dua responden, responden yang pertama membudidayakan komoditas ikan nilam dan gurame sementara responden kedua mengusahakan pembenihan ikan lele.

Tabel 3. Profil Non-Anggota

	Petani 1	Petani 2
Usia	42 tahun	45 tahun
Pekerjaan	Pemborong	Petani ikan
Tanggung jawab keluarga	3 orang	3 orang
Mulai usaha	2007	2009
Luas kolam	700 m ²	225 m ²
Ikan yang diusahakan	Nilem dan gurame (pembesaran)	Lele (pembenihan)
Waktu usaha	3 bulan	3 bulan

Berdasarkan Tabel 10, Petani 1 memiliki pekerjaan lain sementara Petani 2 fokus untuk mengusahakan budidaya pembenihan ikan lele. Pekerjaan yang menjadi mata pencaharian para petani akan berpengaruh pada pemilihan komoditas yang akan diusahakan. Petani 1 bekerja sebagai pemborong sehingga tidak memiliki banyak waktu untuk membudidayakan ikan secara intensif. Oleh karena itu, Petani 1 membudidayakan pembesaran ikan nilem dan gurame karena tidak banyak perlakuan khusus yang harus diberikan pada kegiatan ini. Sementara Petani 2, memiliki waktu khusus yang dapat dilakukan untuk terus melakukan pengembangan-pengembangan budidaya perikanan terutama budidaya ikan lele.

Kegiatan pembenihan tidak memerlukan lahan yang besar, oleh karena itu kolam yang dimiliki oleh Petani 2 hanya 225 m namun dapat dimanfaatkan secara optimal. Sementara Petani 1 memiliki kolam yang luas sehingga memang cocok untuk melakukan kegiatan pembesaran. Meskipun demikian, perlu adanya kemampuan untuk menganalisis sistem budidaya yang baik untuk setiap kegiatan pembenihan atau pembesaran.

Membudidayakan dua komoditas yang berbeda memerlukan ketelitian dalam pemilihannya karena tidak semua komoditas cocok dan dapat dibudidayakan dalam satu tempat. Petani 1 memilih kedua komoditas ini karena keduanya dapat

hidup berdampingan. Hal ini dikarenakan sifat dari komoditas ini yang saling menunjang misalnya dari segi pakan, kedua ikan ini dapat menggunakan pakan alami yang banyak ditemui sehingga dapat memperingan biaya produksi. Selain itu, sifat kedua ikan ini tidak bersifat kanibal atau saling memakan sehingga ketika asupan pakan kurang tidak akan berdampak pada jumlah produksi. Dalam proses budidaya, Petani 1 melakukan sebuah pola tanam untuk mendapatkan hasil yang seragam dalam waktu yang bersamaan. Waktu yang dibutuhkan untuk budidaya selama tiga sampai empat bulan. Dalam satu siklus, penanaman benih dibagi menjadi tiga tahapan. Ikan nilem berukuran biji labu dan *sangkal* serta ikan gurame berukuran 1,5 cm. Benih pertama yang ditanam adalah benih ikan nilem berukuran biji labu kemudian selang waktu tiga minggu benih ikan gurame dan nilem berukuran *sangkal* mulai ditanam. Dengan demikian, pada bulan ke-3 akan didapati ukuran ikan nilem dan gurame yang seragam.

Pembenihan ikan lele bukan persoalan yang mudah, perlu kehati-hatian dan pengalaman yang luas untuk dapat melakukannya. Pembenuhan ikan lele yang dilakukan Petani 2 dimulai dari telur ikan lele yang berasal dari indukan. Proses pemijahan dilakukan dengan bantuan manusia, ketika terlihat ciri-ciri induk siap untuk memijah, maka induk jantan dan betina dimasukkan dalam satu kolam yang sama. Sebelum pengisian air dilakukan terlebih dahulu disimpan *kakaban* yang digunakan sebagai tempat penyimpanan telur. Setelah telur terlihat di *kakaban*, tahapan selanjutnya adalah memindahkan telur tersebut ke kolam yang baru untuk selanjutnya dibudidayakan.

B. Analisis Finansial

1. Analisis Finansial Kelompok Giri Raharja

Perhitungan analisis finansial salah satunya ditujukan untuk mengetahui tingkat kelayakan suatu usaha. Analisis finansial yang dilakukan merupakan hasil analisa selama 1 tahun produksi dengan biaya yang dikeluarkan meliputi biaya tetap dan biaya variabel.

Penerimaan. Penerimaan berasal dari berbagai sumber, diantaranya dari penjualan larva, *fee* penjualan, penjualan saprokan pada anggota dan iuran wajib sebesar 10% dari anggota.

Tabel 4. Penerimaan Kelompok Giri Raharja (6.300 m²)

No.	Penerimaan	Jumlah
1.	Penjualan larva	Rp 6.990.000
2.	<i>Fee</i> penjualan	Rp 57.575.000
3.	Penjualan saprokan pada anggota	Rp 32.184.000
4.	Iuran wajib 10% dari anggota	Rp 39.649.800
	Total	Rp 136.398.800

Larva yang dijual anggota berukuran *cawik* dengan harga setiap *cawik* Rp 10.000,-. Sementara untuk ikan nila *cangkir*, *sangkal* dan konsumsi, kelompok hanya mendapat pemasukan dari *fee* penjualan, hal ini dikarenakan pada dasarnya seluruh kegiatan pembesaran budidaya ikan nila dilakukan oleh anggota kelompok sehingga kelompok hanya bertugas untuk menjualkan hasil produk anggota kepada konsumen. Berikut daftar dan selisih harga penjualan ikan nila.

Tabel 5. Daftar *Fee* Penjualan Ikan Nila berbagai Ukuran

No.	Ukuran	Harga beli	Harga jual	Selisih
1.	<i>Cangkir</i>	Rp 15.000,-	Rp 25.000,-	Rp 10.000,-
2.	<i>Sangkal</i>	Rp 21.000,-	Rp 25.000,-	Rp 4.000,-
3.	Konsumsi	Rp 16.000,-	Rp 20.000,-	Rp 4.000,-

Untuk ikan nila berukuran *cangkir*, selisih harga yang diperoleh Rp 10.000,- per *cangkir*, dari selisih harga tersebut diambil Rp 6.000,- yang digunakan untuk membayar tenaga kerja panen, transportasi dan biaya pemasaran dengan rincian untuk upah tenaga kerja Rp 2.000,-, transportasi Rp 1.000,- dan biaya pemasaran Rp 3.000,- per *cangkir* sehingga diperoleh keuntungan sebesar Rp 4.000/*cangkir*. Rincian biaya tersebut berlaku pula untuk ikan nila berukuran *sangkal* dan konsumsi, akan tetapi untuk biaya pemasaran hanya diambil dari keuntungan penjualan *cangkir* saja sehingga, keuntungan yang diperoleh dari penjualan ikan nila berukuran *sangkal* dan konsumsi Rp 1.000/kg.

Penerimaan lain bersumber dari pembayaran saprokan berupa benih, pakan dan pemeliharaan kolam yang berasal dari anggota. Anggota melakukan pembayaran ketika masa panen tiba, sebagai contoh Anggota 1 mengambil benih berukuran *sangkal* untuk kemudian seluruh kebutuhan yang dibiayai oleh kelompok seperti pakan, benih dan pemeliharaan kolam akan dibayarkan ketika panen ikan nila berukuran konsumsi. Selain itu, kelompok juga mendapatkan iuran wajib sebesar 10% dari pendapatan yang diperoleh anggota.

Biaya Tetap. Biaya tetap yang dikeluarkan oleh Kelompok Giri Raharja meliputi biaya penyusutan, tenaga kerja panen, biaya organisasi, biaya sewa kolam, biaya air dan listrik serta pembelian alat tulis kantor dan bioaktivator. Dalam satu tahun, pengeluaran untuk biaya tetap Rp 25,283 juta. Secara rinci dijelaskan pada Tabel 13.

Tabel 6. Biaya Tetap Kelompok Giri Raharja (6.300 m²)

No.	Biaya Tetap		Jumlah
1.	Penyusutan kolam	Rp	600.000
2.	Penyusutan pembelian induk	Rp	3.750.000
3.	Penyusutan peralatan	Rp	1.358.333
4.	Penyusutan saung kelompok	Rp	1.875.000
5.	Biaya sewa kolam	Rp	3.000.000
6.	Tenaga kerja bulanan	Rp	6.000.000
7.	Biaya air dan listrik	Rp	600.000
8.	Biaya organisasi	Rp	6.000.000
9.	Alat Tulis Kantor (ATK)	Rp	2.100.000
	Total	Rp	25.283.333

Pengeluaran biaya tetap Kelompok Giri Raharja meliputi biaya penyusutan saung kelompok, penyusutan induk, penyusutan kolam dan penyusutan peralatan. Pembuatan saung kelompok membutuhkan dana Rp 15 juta dengan umur saung selama 8 tahun sehingga diperoleh biaya penyusutan Rp 1,875 juta. Sedangkan untuk pembelian induk, dana yang dikeluarkan Rp 7,5 juta dengan usia produktif induk selama 2 tahun sehingga diperoleh biaya penyusutan dalam satu tahun Rp 3,75 juta. Peralatan yang dibutuhkan untuk kebutuhan budidaya Rp 7,67 juta dengan jangka waktu usia yang berbeda-beda sehingga diperoleh biaya penyusutan Rp 1,358 juta, peralatan yang dibutuhkan diantaranya *scoopnet*, timbangan, tabun oksigen, jaring dan lain sebagainya.

Kebutuhan biaya tetap lainnya meliputi tenaga kerja panen, biaya organisasi, biaya sewa kolam, pembelian alat tulis kantor dan biaya air dan listrik. Biaya tenaga kerja dan organisasi menghabiskan dana Rp 6 juta dengan pengeluaran per bulan Rp 500.000,-. Penggunaan dana organisasi untuk menunjang segala kegiatan kelompok dalam usaha budidaya ikan nila seperti pembelian pangan dan kebutuhan lain.

Biaya Variabel. Kebutuhan biaya variabel kelompok meliputi pembelian pakan, upa tenaga kerja panen, pembelian pupuk dan kapur, pemeliharaan kolam, transportasi dan biaya risiko. Biaya variabel Kelompok Giri Raharja menghabiskan dana Rp 54,581 juta.

Tabel 7. Biaya Variabel Kelompok Giri Raharja (6.300 m²)

No.	Biaya Variabel	Jumlah
1.	Pembelian pakan pelet	Rp 990.000
2.	Cadangan pakan benih berukuran <i>cangkir</i>	Rp 20.328.000
3.	Cadangan pakan benih berukuran <i>sangkal</i>	Rp 1.993.043
4.	Tenaga kerja pemanenan (<i>cawik</i>)	Rp 1.048.500
5.	Pembelian pupuk	Rp 1.000.000
6.	Pembelian kapur	Rp 7.500
7.	Biaya pemeliharaan kolam	Rp 405.000
8.	Biaya transportasi	Rp 17.160.000
9.	Biaya risiko	Rp 11.624.140
10.	Pembelian bioaktivator	Rp 25.000
	Total	Rp 54.581.183

Kebutuhan pakan menjadi kebutuhan pokok dalam proses budidaya, Kelompok Giri Raharja hanya membutuhkan pakan pelet untuk kebutuhan induk ikan nila sehingga pengeluaran tidak terlalu tinggi. Selain itu, adanya pencampuran antara pakan pabrik dan pakan alami berupa hijauan pun menjadi salah satu penyebab rendahnya biaya pakan, dalam satu tahun, dana yang dikeluarkan untuk pakan Rp 990.000,-. Kebutuhan lain berupa biaya cadangan pakan untuk ikan nila berukuran *cangkir* dan *sangkal*, masing-masing menghabiskan dana Rp 20,328 juta dan Rp 2 juta. Biaya ini berfungsi sebagai persediaan kebutuhan pakan ikan anggota setiap bulan, biaya cadangan pakan untuk benih berukuran *cangkir* lebih banyak karena anggota kelompok yang membudidayakan benih berukuran *cangkir* lebih banyak dibandingkan dengan benih berukuran *sangkal*.

Biaya lainnya meliputi biaya tenaga kerja panen yang hanya bertugas ketika proses pemanenan berlangsung. Untuk tenaga kerja pemanenan, kelompok mengeluarkan biaya untuk panen benih ikan nila berukuran *cawik*, hal ini dikarenakan untuk ikan berukuran lain sudah dianggarkan dari selisih harga jual petani dan kelompok. Tenaga kerja panen kelompok terdiri dari empat sampai delapan orang tergantung dari luasan kolam yang akan dipanen.

Biaya pengapuran merupakan biaya yang paling rendah dalam kebutuhan biaya variabel, hal ini dikarenakan dosis pemberian kapur yang rendah dan jarang digunakan karena fungsi dari pengapuran untuk menetralkan pH tanah. Pengapuran dilakukan bersamaan dengan kegiatan pemupukan dan pemeliharaan kolam yakni pada masa pasca panen. Biaya pemupukan memang lebih tinggi dari pengapuran karena fungsi pupuk lebih tinggi dari kapur yakni bermanfaat sebagai pakan alami untuk plankton yang akan menjadi pakan benih ikan nila. Penggunaan biaya pemeliharaan untuk mengupah tenaga kerja dan menyewa traktor yang akan digunakan untuk mengolah tanah ketika panen tiba sekaligus melakukan kegiatan pemupukan dan pengapuran.

Biaya transportasi menghabiskan dana yang tinggi yakni mencapai Rp 17,16 juta. Hal ini dikarenakan biaya pendistribusian produk ditanggung oleh pihak kelompok. Alokasi dana transportasi digunakan untuk membeli bensin dua buah motor yang terus bekerja hampir setiap hari. Pembelian bensin menghabiskan dana Rp 60.000,- per hari untuk dua buah motor, dalam sebulan motor digunakan sebanyak 26 kali. Sementara itu, biaya lainnya meliputi biaya risiko yang dikeluarkan untuk persediaan bila terjadi hal yang tidak diinginkan, karena pada

praktiknya kelompok terkadang menanggung risiko yang dihadapi oleh anggota seperti gagal panen. Biaya risiko diambil dari 5% hasil penerimaan.

Analisis Finansial. Dari kebutuhan biaya dan penerimaan yang diperoleh kelompok, dapat diketahui jumlah keuntungan dan RC Rasio kelompok. Secara rinci dijelaskan pada Tabel 15.

Tabel 8. Analisis Finansial Kelompok Giri Raharja (6.300 m²)

No.	Uraian	
1.	Penerimaan	Rp 232.482.800
2.	Total biaya	Rp 79.864.516
	Biaya tetap	Rp 25.283.333
	Biaya variabel	Rp 54.581.183
3.	Keuntungan	Rp 152.618.284
4.	Pendapatan rata-rata per bulan	Rp 12.718.190
5.	RC Rasio	2,91

Berdasarkan Tabel 15, perolehan pendapatan rata-rata Kelompok Giri Raharja per bulan Rp 12,718 juta dengan RC Rasio 2,91. Hal ini menandakan bahwa usaha budidaya ikan nila layak untuk diusahakan, setiap Rp 1,- yang dikeluarkan, akan menghasilkan Rp 2,91,-. Manajemen yang baik serta adanya kesadaran dari setiap anggota Giri Raharja membuat kelompok ini tetap produktif dan bermanfaat bagi orang banyak.

2. Analisis Finansial Anggota Kelompok

a. Anggota 1

Usaha yang dilakukan oleh Anggota 1 adalah pembesaran ikan nila dari ukuran *sangkal* sampai konsumsi dengan luas kolam 700 m². Untuk mengetahui keuntungan Anggota 1 maka perlu dianalisa kebutuhan biaya dan penerimaan yang diperoleh. Biaya yang dikeluarkan oleh Anggota 1 meliputi biaya tetap dan variabel.

Penerimaan. Produksi Anggota 1 dalam satu tahun sebanyak tiga kali dengan perolehan penerimaan dari hasil panen ikan nila konsumsi dan upah tenaga kerja pemanenan Kelompok Giri Raharja. Produk yang dihasilkan oleh Anggota 1 adalah ikan nila konsumsi sebanyak 552 kg dengan harga Rp 16.000,- per kg. Sementara untuk tenaga kerja pemanenan, mendapat upah Rp 2.000,- per kg. Penerimaan yang berasal dari penjualan ikan sebanyak Rp 26,496 juta sementara yang berasal dari upah tenaga kerja Rp 6 juta.

Biaya Tetap. Kebutuhan biaya tetap Anggota 1 terdiri dari biaya penyusutan kolam dan pembelian peralatan. Berikut jumlah dana yang dikeluarkan untuk biaya tetap.

Tabel 9. Biaya Tetap Anggota 1 (700 m²)

No.	Biaya Tetap		
1.	Penyusutan kolam	Rp	450.000
2.	Penyusutan peralatan	Rp	86.667
	Total	Rp	536.667

Berdasarkan Tabel 16, biaya penyusutan kolam Rp 450.000,- dengan biaya pembuatan kolam Rp 4,5 juta dan usia selama 10 tahun, jenis kolam yang digunakan merupakan kolam tanah sehingga biaya yang dikeluarkan tidak terlalu tinggi. Untuk peralatan yang dibutuhkan meliputi ember, *waring*, *sorok* dan *sirib* yang menghabiskan biaya Rp 265.000,- dengan rata-rata usia selama 3 tahun sehingga diperoleh biaya penyusutan alat Rp 86.667,-. Dengan demikian, biaya diperoleh biaya tetap dalam satu tahun Rp 536.667,-

Biaya Variabel. Kebutuhan biaya variabel meliputi pembelian benih, pakan, pupuk, kapur, pemeliharaan kolam dan pemberian kontribusi 10% kepada kelompok. Untuk kebutuhan benih, pakan, kapur dan pupuk telah disediakan oleh

kelompok di awal usaha dan akan dibayar ketika panen. Dalam satu tahun, Anggota 1 membeli benih sebanyak 138 kg dengan harga Rp 25.000,- per kg. Kemudian untuk kebutuhan pakan dalam satu bulan sebanyak 5 kg dengan harga Rp 6.000,- per kg.

Tabel 10. Biaya Variabel Anggota 1 (700 m²)

No.	Biaya Variabel	Jumlah
1.	Pembelian benih	Rp 3.450.000
2.	Pembelian pakan pelet	Rp 360.000
3.	Pembelian pupuk	Rp 750.000
4.	Pembelian kapur	Rp 7.500
5.	Biaya pemeliharaan kolam	Rp 405.000
6.	Iuran wajib 10% kepada kelompok	Rp 1.931.550
	Total	Rp 6.904.050

Berdasarkan Tabel 17, pembelian benih membutuhkan dana Rp 3,45 juta dan pakan pelet Rp 360.000,-. Pakan yang digunakan tidak menggunakan pakan pabrik sepenuhnya akan tetapi dicampur dengan pakan alami seperti hijau-hijauan. Sementara itu, untuk biaya pemupukan membutuhkan dana sebanyak Rp 750.000,- yang dilakukan sebanyak tiga kali dalam satu tahun dan diberikan sebelum penanaman ikan. Tujuan dari kegiatan pemupukan ini untuk menumbuhkan pakan untuk plankton yang akan menjadi pakan alami bagi ikan nila. Begitupun dengan kegiatan pengapuran yang dilakukan pada masa persiapan penanaman sebanyak dua kali dalam setahun. Dana yang dibutuhkan relatif lebih rendah yakni Rp 7.500,-.

Pemeliharaan kolam penting untuk diperhatikan agar dapat memberikan kenyamanan bagi perkembangan ikan nila, biaya yang dikeluarkan untuk pemeliharaan kolam sebanyak Rp 405.000,- yang digunakan untuk biaya tenaga kerja. Pemeliharaan kolam merupakan kegiatan pasca-panen yang bertujuan untuk mempersiapkan kolam yang akan ditanami ikan kembali.

Sesuai dengan sistem yang diterapkan di Kelompok Giri Raharja, ketika masa panen tiba, anggota kelompok mengembalikan modal dan iuran wajib sebanyak 10% dari pendapatan hasil panen ikan nila.

Analisis Finansial. Untuk mengetahui tingkat kelayakan usaha, pada proses perhitungan analisis finansial, jumlah penerimaan yang dihitung hanya berasal dari penjualan ikan konsumsi saja. Berikut tabel perhitungan analisis finansial Anggota 1 dalam satu tahun.

Tabel 11. Analisis Finansial Anggota 1 (700 m²)

No.	Uraian	Jumlah
1.	Penerimaan	Rp 26.496.000
2.	Total biaya	Rp 7.440.717
	Biaya tetap	Rp 536.667
	Biaya variabel	Rp 6.904.050
3.	Keuntungan	Rp 19.055.283
4.	Pendapatan rata-rata per bulan	Rp 1.587.940
5.	RC Rasio	3,56

Berdasarkan hasil analisis pada Tabel 18, dapat diketahui bahwa keuntungan yang didapat dari kegiatan budidaya ini dalam jangka waktu satu tahun adalah Rp 19,055 juta atau Rp 1,587 juta per bulan dengan penerimaan sebanyak Rp 26,496 juta. Usaha yang dijalankan oleh Anggota 1 layak untuk diusahakan karena RC Rasio yang didapat lebih dari 1 yakni 3,56. Hal ini menunjukkan bahwa setiap Rp 1,- yang dikeluarkan akan menghasilkan Rp 3,56.

b. Anggota 2

Perbedaan usaha antara Anggota 1 dan Anggota 2 terletak pada ukuran benih yang dibudidayakan serta luas kolam usaha. Untuk Anggota 2, benih yang dibudidayakan adalah benih berukuran 3 cm dengan luas kolam yang dimiliki

seluas 322 m². Pembesaran dari ukuran 3 cm sampai ukuran *sangkal* membutuhkan waktu selama dua bulan.

Penerimaan. Sumber penerimaan Anggota 2 berasal dari hasil panen ikan nila berukuran *sangkal*, upah tenaga kerja pemanenan dan upah transportasi Kelompok Giri Raharja. Produksi yang dihasilkan setiap siklus sebanyak 75 kg dengan harga Rp 21.000,- per kg. Upah yang didapat dari tenaga kerja panen Rp 2.000,- per kg. Banyaknya upah yang didapat tergantung pada banyak atau sedikitnya produksi yang diperoleh. Sedangkan upah transportasi dari Kelompok Giri Raharja Rp 1.000,- per kg. Dengan demikian, jumlah penerimaan yang berasal dari penjualan benih berukuran *sangkal* Rp 9,540 juta.

Biaya Tetap. Pengeluaran Anggota 2 untuk biaya tetap meliputi biaya penyusutan kolam dan penyusutan peralatan. Kolam yang dimiliki oleh Anggota 2 termasuk pada jenis kolam tanah. Kebutuhan biaya tetap Anggota 2 dijelaskan pada Tabel 6.

Tabel 12. Biaya Tetap Anggota 2 (322 m²)

No.	Biaya Tetap		
1.	Penyusutan kolam	Rp	200.000
2.	Penyusutan peralatan	Rp	50.000
	Total	Rp	250.000

Pembuatan kolam membutuhkan dana sebanyak Rp 2 juta dengan usia kolam 10 tahun sehingga diperoleh biaya penyusutan Rp 200.000,-. Peralatan yang dibutuhkan oleh anggota 2 dalam proses budidaya ikan nila ini adalah ember, *scoopnet* dan serok dengan nilai Rp 100.000,- dan rata-rata usia selama 2 tahun. Anggota 2 tidak memiliki peralatan secara lengkap karena dapat menggunakan peralatan milik kelompok. Dengan demikian, total biaya tetap yang dikeluarkan

sebanyak Rp 250.000,- yang merupakan biaya penyusutan dari pembuatan kolam dan peralatan.

Biaya Variabel. Terdapat beberapa biaya yang dikeluarkan Anggota 2 untuk memenuhi setiap kegiatan produksi, meliputi pembelian benih, pakan, dedak, pupuk, kapur, pemeliharaan kolam dan pemberian kontribusi 10% kepada kelompok.

Tabel 13. Biaya Variabel Anggota 2 (322 m²)

No.	Biaya Variabel		Jumlah
1.	Pembelian benih	Rp	2.250.000
2.	Pembelian pakan	Rp	60.000
3.	Pembelian dedak	Rp	600.000
4.	Pembelian pupuk	Rp	690.000
5.	Pembelian kapur	Rp	165.600
6.	Biaya pemeliharaan kolam	Rp	180.000
7.	Iuran wajib 10% kepada anggota	Rp	550.440
	Total	Rp	4.496.040

Biaya variabel yang digunakan untuk pembelian benih setiap dua bulan sekali, benih yang ditanam sebanyak 15 *cangkir* setiap dua bulan dengan harga Rp 25.000,- per *cangkir* sehingga biaya yang diperlukan selama satu tahun Rp 2,25 juta. Untuk ukuran ikan nila yang lebih kecil yakni ukuran 4 cm, pakan yang diberikan tidak berasal dari pakan pelet sepenuhnya, akan tetapi terdapat campuran dengan dedak dan juga pakan organik. Jenis pakan pelet yang digunakan adalah pelet tepung dengan berat 1 kg per musim dan harga Rp 10.000,- per kg. Perbandingan antara pelet dan dedak 1:50, dalam 1 kg pelet dicampur dengan 50 kg dedak dengan harga Rp 2.000,-. Dengan adanya pencampuran ini dapat menekan biaya variabel yang harus dikeluarkan.

Pemupukan dan pengapuran dilakukan secara bersamaan dalam kegiatan persiapan kolam. Semakin kecil benih, maka pemupukan akan semakin penting dilakukan karena kebutuhan akan pakan alami lebih tinggi dibandingkan dengan ikan yang lebih besar. Pemupukan dilakukan sebanyak enam kali dalam satu tahun. Jumlah pupuk yang diperlukan sebanyak 115 kg setiap tebar dengan harga setiap kg Rp 1.000,-. Sementara kebutuhan kapur sebanyak 92 kg setiap tebar dengan harga yang lebih murah yakni Rp 300,- per kg, tidak seperti pupuk, kapur ditebar sebanyak tiga kali dalam satu tahun. Sedangkan untuk pemeliharaan kolam membutuhkan biaya sebanyak Rp 180.000,- yang dilakukan tiga kali dalam satu tahun. Iuran wajib kepada kelompok sebanyak 10% disesuaikan dengan pendapatan yang diperoleh. Dalam satu tahun, iuran wajib yang dikeluarkan Anggota 2 terhadap kas kelompok sebanyak Rp 550.440,-

Analisis Finansial. Berdasarkan hasil perhitungan biaya dan penerimaan, dapat dianalisis kelayakan usaha yang dilakukan Anggota 2. Penerimaan yang bersumber selain dari penjualan hanya sebagai tambahan bagi Anggota 2 sehingga tidak dihitung dalam analisis finansial usaha. Berikut tabel analisis finansial usaha Anggota 2.

Tabel 14. Analisis Finansial Anggota 2 (322 m²)

No.	Uraian	Jumlah
1.	Penerimaan	Rp 9.540.000
2.	Total Biaya	Rp 4.746.040
	Biaya tetap	Rp 250.000
	Biaya variabel	Rp 4.496.040
3.	Keuntungan	Rp 4.703.960
4.	Pendapatan rata-rata per bulan	Rp 391.997
5.	RC Rasio	1,99

Berdasarkan Tabel 21, dapat diketahui bahwa total biaya yang diperlukan adalah Rp 4,746 juta dengan keuntungan yang didapat sebanyak Rp 4,7 juta per tahun atau Rp 391.997 per bulan. Kegiatan budidaya ini layak diusahakan karena mendapat RC Rasio lebih dari 1 yakni 1,99. Hal ini menandakan bahwa setiap Rp 1,- yang dikeluarkan akan menghasilkan Rp 1,99,-.

3. Analisis Finansial Non-Anggota

a. Petani 1

Petani 1 membudidayakan ikan nilem dan gurame yang ditanam dengan sistem polikultur. Penanaman benih diawali dengan ikan nilem berukuran *cangkir* kemudian dilanjutkan dengan benih ikan gurame dan nilem berukuran *korol*. Luas lahan yang dikelola 700 m² terbagi menjadi empat kolam. Perhitungan analisis finansial ini ditinjau berdasarkan usaha selama satu tahun.

Penerimaan. Satu siklus produksi membutuhkan waktu selama tiga bulan, namun dengan pengaturan pola tanam yang baik, Petani 1 dapat melakukan pemanenan setiap bulan. Penerimaan Petani 1 dalam satu tahun Rp 32,35 juta yang bersumber dari hasil panen ikan nilem dan benih gurame.

Tabel 15. Penerimaan Petani 1 (700 m²)

No.	Penerimaan	Jumlah
1.	Penjualan ikan nilem	Rp 18.450.000
2.	Penjualan benih gurame	Rp 13.900.000
	Total	Rp 32.350.000

Berdasarkan Tabel 22, penerimaan dari penjualan ikan nilem Rp 18,45 juta dan benih ikan gurame Rp 13,9 juta. Produksi ikan nilem yang dihasilkan sebanyak 1.230 kg dengan harga Rp 15.000,- per kg sementara benih ikan gurame menghasilkan 6.950 ekor dengan harga Rp 2.000,- per ekor.

Biaya Tetap. Petani 1 mengeluarkan biaya tetap untuk kebutuhan penyusutan kolam, peralatan dan tenaga kerja harian. Total biaya tetap yang harus dikeluarkan Petani 1 dalam satu tahun Rp 1,17 juta.

Tabel 16. Biaya Tetap Petani 1 (700 m²)

No.	Biaya Tetap	Jumlah
1.	Penyusutan pembuatan Kolam	Rp 300.000
2.	Penyusutan peralatan	Rp 270.000
3.	Biaya tenaga kerja bulanan	Rp 600.000
	Total	Rp 1.170.000

Biaya yang dibutuhkan untuk pembuatan kolam senilai Rp 3 juta dengan jenis kolam merupakan kolam tanah. Umur penyusutan kolam selama 10 tahun sehingga diperoleh biaya penyusutan kolam Rp 300.000,-. Peralatan yang dibutuhkan pun tidak terlalu banyak yakni senilai Rp 690.000,- meliputi ember, hapa, *scoopnet* dan jerigen dengan rata-rata umur 2,5 tahun sehingga diperoleh biaya penyusutan alat Rp 270.000,-. Tenaga kerja Petani 1 terbagi menjadi dua bagian yakni tenaga kerja bulanan dan tenaga kerja panen. Tenaga kerja bulanan bertugas untuk merawat ikan Petani 1 secara rutin sedangkan tenaga kerja panen hanya bekerja ketika masa panen sehingga tidak termasuk pada biaya tetap. Tenaga kerja mendapat upah Rp 50.000,- per bulan sehingga dalam satu tahun menghabiskan dana Rp 600.000,-.

Biaya Variabel. Kebutuhan biaya variabel Petani 1 meliputi pembelian benih, pakan, kapur, pupuk, upah tenaga kerja panen dan pemeliharaan kolam. Pembelian benih dilakukan secara berkala dimulai dengan pembelian benih ikan nilam dedar kemudian benih ikan gurame dan yang terakhir benih ikan nilam

berukuran *koral*. Pemberian pakan tidak sepenuhnya menggunakan pakan pelet akan tetapi dicampur dengan dedak sehingga dapat menekan biaya variabel.

Tabel 17. Biaya Variabel Petani 1 (700 m²)

No.	Biaya Variabel	Jumlah
1.	Pembelian benih nilem berukuran <i>koral</i> (kg)	Rp 6.120.000
2.	Pembelian benih gurame (ekor)	Rp 3.000.000
3.	Pembelian benih nilem berukuran deder (<i>cangkir</i>)	Rp 600.000
4.	Pembelian dedak	Rp 900.000
5.	Pembelian pakan pelet	Rp 660.000
6.	Pembelian pupuk	Rp 1.225.000
7.	Pembelian kapur	Rp 787.500
8.	Biaya tenaga kerja panen	Rp 1.230.000
9.	Biaya pemeliharaan kolam	Rp 300.000
	Total	Rp 14.822.500

Berdasarkan Tabel 24, dana yang dikeluarkan untuk pembelian benih Rp 9,7 juta. Pembelian pertama, 120 benih berukuran *cangkir* dengan harga Rp 5.000,- per *cangkir*. Pembelian selanjutnya adalah benih ikan gurame dengan harga Rp 250,- per ekor, dengan kebutuhan sebanyak 12.000 ekor, kemudian dilanjutkan dengan pembelian benih ikan nilem berukuran *koral* dengan kebutuhan benih 30 kg setiap bulan seharga Rp 17.000,- per kg. Benih ikan gurame akan ditanam bersamaan dengan benih ikan nilem berukuran *koral*.

Pakan yang digunakan berupa pakan pelet yang dicampur dengan dedak, kebutuhan pakan menghabiskan dana Rp 1.560.000,- setiap tahun. Kebutuhan dedak dalam sebulan sebanyak 30 kg dengan harga per kg Rp 2.500,- sementara kebutuhan pakan pelet sebanyak 5 kg dengan harga Rp 11.000,-. Kegiatan pengapuran dan pemupukan dilakukan secara rutin setiap bulan dan membutuhkan biaya total Rp 2 juta. Dalam satu tahun Petani 1 melakukan pengapuran sebanyak

tiga kali dengan biaya Rp 262.500,- per sekali tebar berbarengan dengan kegiatan pemupukan yang dilakukan pada saat persiapan kolam, biaya yang dibutuhkan untuk sekali tebar pemupukan Rp 122.500,-. Sementara tenaga kerja panen bertugas ketika masa panen tiba dengan upah Rp 1.000,- per kg. Biaya tenaga kerja panen disesuaikan dengan produk yang dihasilkan, dalam setahun biaya tenaga kerja panen mencapai Rp 1,26 juta. Pengeluaran biaya lainnya meliputi kegiatan pemeliharaan kolam yang dilakukan sebanyak tiga kali dalam satu tahun dengan biaya Rp 100.000,- per kegiatan sehingga dalam satu tahun membutuhkan dana Rp 300.000,-.

Analisis Finansial. Perhitungan analisis finansial berupa RC Rasio dan pendapatan Petani 1. Hasil perhitungan analisis finansial Petani 1 dijelaskan secara rinci pada Tabel 25.

Tabel 18. Analisis Finansial Petani 1 (700 m²)

No.	Uraian	Jumlah
1.	Penerimaan	Rp 32.350.000
2.	Total biaya	Rp 15.992.500
	Biaya tetap	Rp 1.170.000
	Biaya variabel	Rp 14.822.500
3.	Keuntungan	Rp 16.357.500
4.	Pendapatan rata-rata per bulan	Rp 1.363.125
5.	RC Rasio	2,02

Berdasarkan Tabel 25, usaha yang dijalankan oleh Petani 1 layak untuk diusahakan karena RC Rasio yang didapat sebanyak 2,02. Suatu usaha dikatakan layak apabila RC Rasio yang didapat lebih dari 1. Setiap Rp 1,- yang dikeluarkan oleh Petani 1 akan menghasilkan Rp 2,02,-. Keuntungan yang diperoleh petani dalam satu tahun Rp 16,357 juta dengan pendapatan setiap bulan Rp 1,363 juta.

b. Petani 2

Pembenihan ikan lele menjadi komoditas yang dipilih oleh Petani 2 untuk dibudidayakan. Luas kolam yang dimiliki 225 m² yang terbagi menjadi 15 kolam dengan luas setiap kolam 3 x 5 m². Penerimaan yang diperoleh Petani 2 dalam satu tahun Rp 94 juta yang berasal dari penjualan benih ikan lele berukuran 5-7 cm dengan harga Rp 250,- per ekor.

Penerimaan. Perolehan penerimaan Petani 2 berasal dari penjualan benih ikan lele berukuran 5-7 cm sebanyak 379.000 ekor dengan harga Rp 250,- per ekor. Selama 1 tahun, Petani 2 mendapatkan penerimaan Rp 94,75 juta.

Biaya Tetap. Biaya yang termasuk biaya tetap pada Petani 2 meliputi penyusutan kolam, induk, peralatan dan pembelian vitamin. Secara rinci dijelaskan pada Tabel 26.

Tabel 19. Biaya Tetap Petani 2 (225 m²)

No.	Biaya Tetap		Jumlah
1.	Penyusutan kolam	Rp	400.000
2.	Penyusutan induk	Rp	400.000
3.	Penyusutan peralatan	Rp	525.000
	Total	Rp	1.325.000

Pembuatan kolam menghabiskan dana Rp 4 juta dengan jangka waktu susut 10 tahun sehingga diperoleh biaya penyusutan kolam Rp 400.000,-. Induk yang dimiliki oleh Petani 2 berjumlah 30 ekor dengan berat rata-rata 2 kg. Harga induk ikan lele Rp 20.000,- per kg sehingga biaya yang dikeluarkan untuk pembelian induk Rp 1,2 juta. Masa produktif induk lele selama tiga tahun sehingga diperoleh biaya penyusutan induk Rp 400.000,-. Peralatan yang digunakan untuk budidaya ikan lele menghabiskan biaya Rp 2,44 juta meliputi mesin sedot air, *scoopnet*,

ember, waskom, jerigen, tabung, cangkul, sekop dan argo. Usia rata-rata peralatan mencapai 4 tahun sehingga memperoleh biaya penyusutan Rp 525.000,-. Sarana penunjang lainnya meliputi pemberian vitamin pada benih ikan lele untuk meningkatkan daya tahan tubuh. Pembelian vitamin hanya di awal usaha dengan harga Rp 100.000,- sehingga diperoleh biaya tetap Rp 1,325 juta.

Biaya Variabel. Kebutuhan biaya variabel digunakan untuk pembelian pakan, pemeliharaan kolam dan biaya listrik. Kebutuhan pakan dibedakan menjadi 2 yakni pakan untuk benih dan indukan ikan lele. Pemeliharaan kolam dilakukan setiap panen yang bertujuan untuk menjaga kondisi kolam yang akan berpengaruh pada hasil produksi.

Tabel 20. Biaya Variabel Petani 2 (225 m²)

No.	Biaya Variabel	Jumlah
1.	Pembelian pakan benih	Rp 34.464.000
2.	Pembelian pakan induk	Rp 1.080.000
3.	Pemeliharaan kolam	Rp 946.262
4.	Listrik	Rp 300.000
5.	Pembelian vitamin	Rp 100.000
	Total	Rp 36.890.262

Biaya tertinggi dalam kegiatan budidaya ikan lele berada pada biaya pakan yang mencapai Rp 35,544 juta. Tingginya biaya pakan memang menjadi masalah terbesar yang dirasakan oleh petani. Kebutuhan pakan untuk benih lebih tinggi dibandingkan dengan pakan untuk indukan. Hal ini dikarenakan kebutuhan protein benih ikan lele lebih besar dibandingkan dengan indukan. Pakan alami untuk ikan lele cukup mudah ditemui, namun protein didalamnya tidak dapat memenuhi kebutuhan protein ikan lele, sehingga petani tetap bergantung pada pakan pabrik. Selain itu, ikan lele yang bersifat kanibal dapat menjadi salah satu penyebabnya

karena ketika kurangnya pakan yang diberikan, maka ikan lele akan memakan benih yang lebih kecil. Jenis dan dosis pakan yang diberikan disesuaikan dengan usia dan ukuran benih ikan lele.

Selama masa proses budidaya, perlu dilakukan kegiatan pemeliharaan kolam, biaya pemeliharaan kolam dalam satu tahun menghabiskan dana Rp 946.262,-. Kebutuhan lainnya meliputi biaya listrik yang menghabiskan dana Rp 300.000,- dalam jangka waktu 12 bulan. Dengan demikian, total biaya variabel yang dikeluarkan oleh Petani 2 Rp 36,89 juta.

Analisis Finansial. Perhitungan analisis finansial Petani 1 meliputi perhitungan RC Rasio dan pendapatan yang dijelaskan secara rinci pada tabel berikut.

Tabel 21. Analisis Finansial Petani 2 (225 m²)

No.	Uraian	Jumlah
1.	Penerimaan	Rp 94.750.000
2.	Total biaya	Rp 38.215.262
	Biaya tetap	Rp 1.325.000
	Biaya variabel	Rp 36.890.262
3.	Keuntungan	Rp 56.534.738
4.	Pendapatan rata-rata per bulan	Rp 2.711.228
5.	RC Rasio	2,48

Berdasarkan hasil analisis, total seluruh biaya yang diperlukan oleh petani 2 sebanyak Rp 38,215 juta. RC Rasio menunjukkan bahwa pembenihan ikan lele yang dilakukan oleh petani 2 layak diusahakan karena RC Rasio yang didapat lebih dari 1 yakni sebanyak 2,48. Hal ini berarti, setiap Rp 1,- yang dikeluarkan akan menghasilkan Rp 2,48,-. Keuntungan yang diterima Petani 2 Rp 56,534 juta dengan kebutuhan bulanan Rp 2 juta sehingga diperoleh pendapatan rata-rata perbulan Rp 2,711 juta. Dari hasil analisis diatas, dapat diambil kesimpulan pada Tabel 29.

Tabel 22. Perbandingan Pendapatan dan RC Rasio antar Komoditas

No.	Uraian	Luas Kolam	Pendapatan/bln	RC Rasio
1.	Kelompok (Nila)	5 Ha	Rp 12.718.190	2,91
2.	Anggota 1 (Nila)	700 m	Rp 1.587.940	3,56
3.	Anggota 2 (Nila)	322 m	Rp 391.997	1,99
4.	Petani 1 (Nilem dan Gurame)	700 m	Rp 1.363.125	2,02
5.	Petani 2 (Lele)	225 m	Rp 2.711.228	2,48

Berdasarkan Tabel 29, RC Rasio tertinggi diperoleh Anggota 1 kemudian kelompok, Petani 2, Petani 1 dan terendah pada Anggota 2. Perolehan RC Rasio anggota dapat lebih tinggi ataupun lebih rendah dari kelompok. Anggota 2 mengusahakan ikan nila dari ukuran *cangkir* sampai ukuran *sangkal* menghadapi risiko yang lebih tinggi, selain itu hasil produknya pun belum bisa dikonsumsi karena berada dalam posisi peralihan. Sedangkan Anggota 1 membudidayakan ikan nila dari ukuran *sangkal* sampai konsumsi dengan risiko yang relatif lebih rendah sehingga mampu memberikan RC Rasio yang tinggi. Kelompok berada diantara para anggota yang ikut menanggung risiko yang akan dihadapi, sehingga RC Rasio kelompok dapat lebih rendah atau lebih tinggi. Akan tetapi, meskipun perolehan RC Rasio dan pendapatan yang diterima oleh Anggota 1 rendah, produktifitas yang diperolehnya masih cukup tinggi. Dari lahan seluas 322 m, bisa memperoleh pendapatan Rp 396.000 per bulan atau Rp 1.236 setiap m per bulan, jika dibandingkan dengan produktifitas padi yang menghasilkan Rp 5.135.000,- per hektar, hanya akan mendapatkan Rp 513,5,- setiap m dalam 4 bulan. Dengan demikian, apabila para petani mengalihfungsikan lahan perairan sawahnya kemudian beralih ke perikanan, dapat memberikan keuntungan yang lebih tinggi. Hal ini dikarenakan lokasi Kecamatan Sukaratu yang berada dekat dengan Gunung Galunggung sehingga ketersediaan air melimpah. Selain itu, kegiatan budidaya

tanaman pangan dapat dialihkan pada lahan tegalan untuk membudidayakan tanaman hortikultura.

Petani 1 memperoleh RC Rasio yang lebih rendah dari Petani 2. Kegiatan usaha yang dilakukan oleh Petani 1 yakni pembesaran ikan gurame dan ikan nilam. Rendahnya RC Rasio yang diperoleh dapat disebabkan karena sistem polikultur yang diterapkan oleh Petani 1 sehingga hasil yang diterima kurang optimal. Sementara Petani 2 yang mengusahakan budidaya pembenihan ikan lele mendapatkan RC Rasio yang cukup tinggi. Hal ini cukup membuktikan bahwa jika dilakukan dengan baik, kegiatan pembenihan dapat memberikan keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan dengan kegiatan pembesaran. Selain itu, harga benih pada umumnya memang cukup tinggi dikarenakan tidak banyak orang yang mampu untuk melakukan kegiatan pembenihan.

Dari penjelasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa, usaha perikanan yang paling menguntungkan berasal dari usaha dengan metode monokultur untuk kegiatan pembesaran atau pembenihan, hal ini dikarenakan dalam kegiatan pembesaran, risiko yang akan dihadapi lebih rendah dari pembenihan. Kegiatan pembenihan memberikan keuntungan yang tinggi karena pada umumnya, benih memiliki harga yang relatif lebih tinggi. Selain itu, pembenihan merupakan kegiatan yang sulit untuk dilakukan sehingga tidak banyak orang yang mampu untuk melakukannya.

C. Skema Pembiayaan Syariah

Pada bab ini akan dibahas mengenai mekanisme pengembalian dana kepada lembaga keuangan syariah (LKS) dengan berbagai produk dan juga penentuan

angsuran dan jangka waktu dalam masing-masing produk. Produk yang digunakan meliputi mudharabah, musyarakah, salam dan murabahah

1. Mekanisme Pembiayaan Syariah

Masing-masing pembiayaan memiliki ciri khas yang berbeda. Mudharabah dan musyarakah termasuk pembiayaan dengan akad bagi hasil, sementara salam dan murabahah termasuk pada akad jual beli. Sesuai dengan namanya, akad bagi hasil menerapkan sistem bagi hasil antara pemilik dana dan pengelola usaha. Pembagian bagi hasil untuk LKS disesuaikan dengan jumlah pendapatan petani sehingga tidak akan memberatkan petani. Sementara salam dan murabahah yang menggunakan akad jual beli, menerapkan sistem marjin (keuntungan). Dalam pembiayaan salam, pendapatan LKS bersumber dari marjin harga jual yang lebih rendah dari harga pasar. Sementara murabahah, LKS mengambil keuntungan dari nilai pembiayaan yang diajukan, harga jual LKS merupakan harga beli dari supplier ditambah marjin dan biaya pembelian.

Pembagian marjin dan bagi hasil setiap produk berbeda tergantung dari tingkat kerumitan dan risiko yang dihadapi. Untuk mendapatkan proporsi bagi hasil dan marjin, terjadi adu tawar antara LKS dan nasabah sampai mendapatkan kesepakatan antara keduanya. Secara umum, mudharabah mendapat proporsi yang paling tinggi kemudian pembiayaan musyarakah, salam dan terendah murabahah. Mudharabah mendapat proporsi yang paling tinggi karena LKS akan menanggung semua risiko yang dihadapi petani. Sementara proporsi pada pembiayaan musyarakah lebih rendah daripada mudharabah karena risiko yang terjadi akan ditanggung bersama oleh petani dan LKS. Salam dan murabahah lebih rendah dari

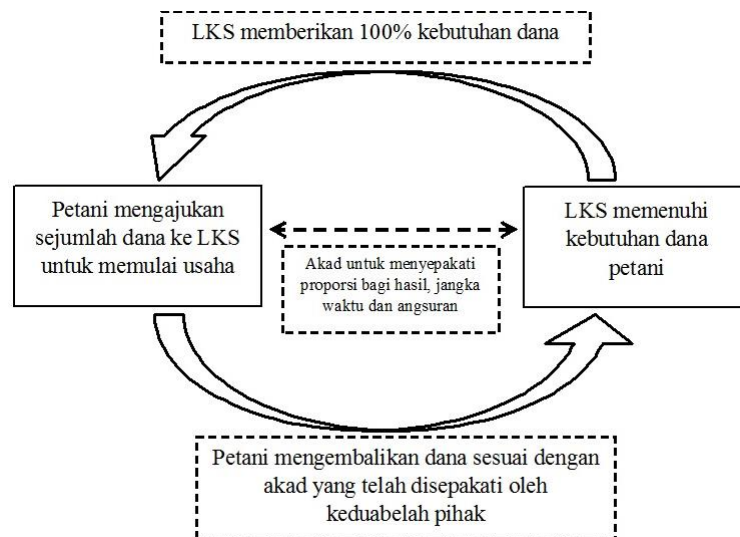
mudharabah dan musyarakah karena termasuk pada akad jual beli sehingga LKS mendapat kepastian keuntungan dari penjualan. Murabahah mendapat proporsi yang paling rendah karena LKS tidak menanggung risiko apapun. Selain itu, mekanisme pembayarannya pun cenderung lebih mudah dibandingkan dengan salam yang pembayarannya cukup rumit karena LKS harus mencari konsumen untuk menjual kembali produk yang diterima dari petani.

Pada penelitian ini, bagi hasil mudharabah 20%, musyarakah 15%, salam 10% dan murabahah 8%. Pengambilan angka tersebut berdasarkan pada sistem kerjasama Kelompok Giri Raharja yang hampir menyerupai sistem salam dengan menerapkan kontribusi untuk kas 10% dari pendapatan petani. Bagi hasil musyarakah dan murabahah harus lebih tinggi dari salam sementara margin murabahah harus lebih rendah dari salam.

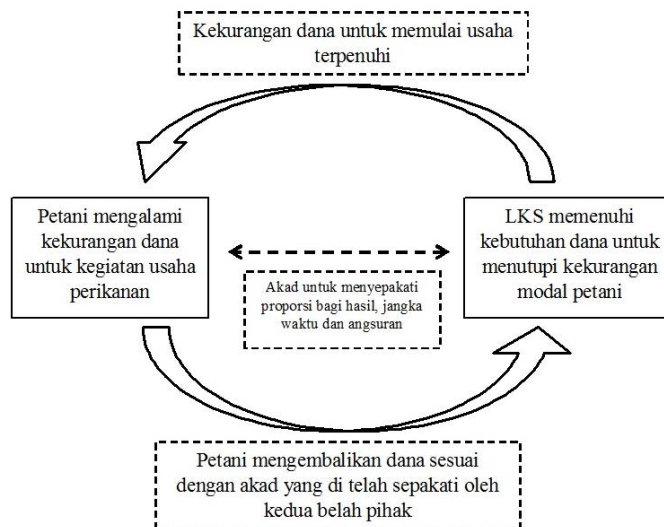
a. Alur Transaksi Pembiayaan dengan Akad Bagi Hasil

Pembiayaan mudharabah dan musyarakah memiliki akad bagi hasil dengan alur transaksi yang hampir sama. Petani mengajukan sejumlah dana kepada LKS untuk memenuhi kebutuhan usahanya. Perbedaan antara keduanya, pada pembiayaan mudharabah, petani tidak memiliki dana untuk memulai usaha sehingga 100% modal akan dibantu oleh LKS sementara pada pembiayaan musyarakah petani sudah memiliki sejumlah dana untuk memulai usahanya. Setelah mengajukan dana, terjadi akad antara petani dan LKS untuk menetapkan proporsi bagi hasil, waktu dan jumlah angsuran. Kemudian, LKS melakukan survei usaha untuk melihat tingkat kelayakan usaha petani. Setelah kedua belah pihak sepakat, LKS mendistribusikan dananya kepada petani yang akan digunakan

kegiatan usaha perikanan. Ketika tiba masa panen, petani mengembalikan dana sesuai dengan akad yang telah disepakati. Berikut gambaran alur transaksi pembiayaan mudharabah dan musyarakah.



Gambar 3. Skema Pembiayaan Mudharabah

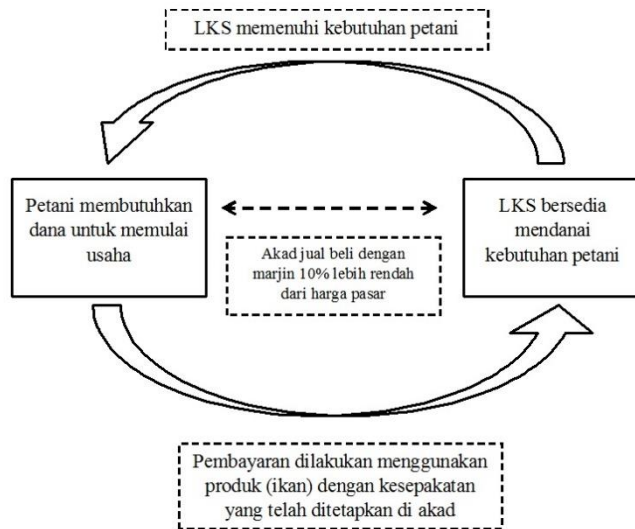


Gambar 4. Skema Pembiayaan Musyarakah

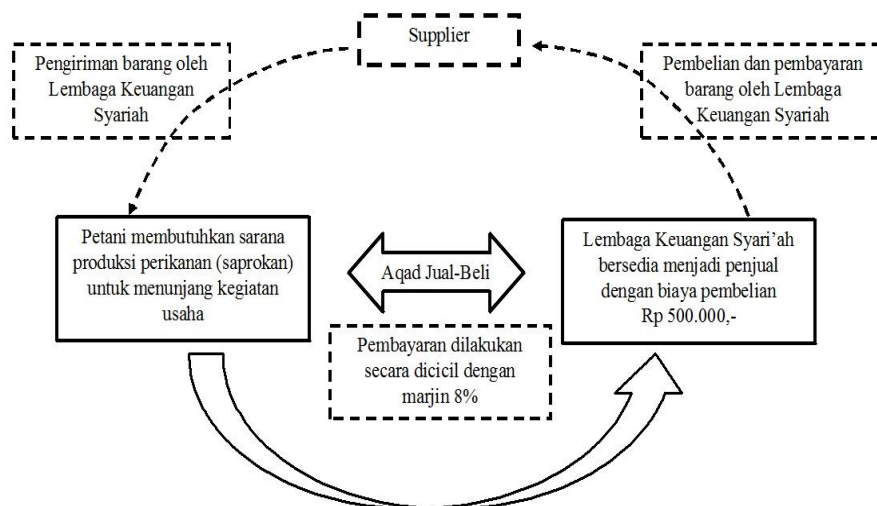
b. Alur Transaksi Pembiayaan dengan Akad Jual Beli

Salam. Pembiayaan salam sedikit berbeda dengan pembiayaan mudharabah dan musyarakah karena pada pembiayaan salam akad yang digunakan adalah jual-beli. Skema pembiayaan salam memang sedikit rumit dibandingkan dengan produk pembiayaan lain. Pada skema ini, petani membutuhkan dana untuk memulai usaha yang dapat dipenuhi oleh pemilik dana. Kedua belah pihak melakukan kesepakatan (akad) harga jual dengan margin 10% lebih rendah dari harga pasar. Ketika panen, petani akan membayar pinjaman dengan menggunakan produk yang dihasilkan kepada pemilik dana sesuai dengan jumlah pinjaman. Kemudian, pemilik dana menjual hasil produk yang didapat kepada konsumen.

Murabahah. Pembiayaan murabahah hanya dapat digunakan untuk pengadaan barang, seperti kebutuhan sarana produksi perikanan. Peralatan yang dibutuhkan oleh petani diajukan ke lembaga keuangan dengan akad jual beli dan margin 8%. Lembaga keuangan menawarkan biaya untuk pembelian peralatan Rp 500.000,- yang disepakati oleh pihak petani. Untuk memenuhi kebutuhan petani, lembaga keuangan sudah memiliki mitra (*supplier*) yang dapat menyediakan kebutuhan petani. Lembaga keuangan membeli barang di supplier kemudian barang tersebut didistribusikan pada petani. Pembayaran dilakukan secara cicilan dengan kesepakatan waktu di awal akad. Berikut gambar alur transaksi pembiayaan salam dan murabahah.



Gambar 5. Skema Pembiayaan Salam



Gambar 6. Skema Pembiayaan Murabahah

2. Jangka Waktu dan Angsuran Skema Pembiayaan Syariah

Perhitungan angsuran dan jangka waktu menjadi salah satu komponen penting dalam proses pembiayaan. Untuk mengetahui jangka waktu dan angsuran pada pembiayaan mudharabah dan musyarakah, perlu diketahui jumlah pendapatan yang diperoleh petani. Dari pendapatan tersebut, dapat diketahui bagi hasil yang diterima oleh LKS yang kemudian digunakan untuk menghitung sisa dana petani

dengan cara pendapatan dikurangi dengan sisa dana. Setelah itu, perbandingan antara kebutuhan dengan sisa dana akan menghasilkan jangka waktu angsuran. Setelah jangka waktu angsuran telah diketahui, dapat menghitung angsuran pokok per bulan dengan cara perbandingan antara kebutuhan dengan jangka waktu.

Jangka waktu penting untuk diketahui sebagai batasan perkiraan pengembalian dana. Jangka waktu yang telah ditetapkan merupakan batas minimal waktu pembayaran yang harus dibayarkan oleh petani. Pada pembiayaan mudharabah dan musyarakah jangka waktu menjadi penting bagi nasabah karena apabila semakin lama nasabah mengangsur, maka semakin besar pula bagi hasil yang harus dibayarkan pada LKS. Sementara untuk pembiayaan murabahah dan salam, penetapan jangka waktu menjadi hal yang penting bagi LKS karena lama pembayaran tidak tergantung pada pendapatan sehingga semakin lama jangka waktu pembayaran maka akan meringankan nasabah tapi memperlambat perputaran modal LKS.

$$\frac{\text{Kebutuhan dana}}{\text{Sisa dana}} = \text{Jangka waktu}$$

sisa dana = pendapatan petani – bagi hasil LKS

bagi hasil LKS = persentase bagi hasil x pendapatan petani

$$\frac{\text{Kebutuhan dana}}{\text{Jangka waktu}} = \text{Angsuran per bulan}$$

Pada pembiayaan salam, terdapat perbedaan metode perhitungan karena angsuran pembiayaan menggunakan hasil produk. Oleh karena itu, setiap pembiayaan dan pendapatan petani dikonversi terlebih dahulu menjadi produk.

Untuk mengetahui jumlah produk yang dijual ke LKS, dapat dilakukan dengan cara perbandingan antara pengajuan dana dengan harga beli LKS dari petani. Harga beli LKS merupakan harga pasar dikurangi dengan margin keuntungan produk. Sedangkan untuk mengetahui produk senilai pendapatan dapat diketahui dengan cara membandingkan antara pendapatan petani dengan harga pasar.

$$\frac{\text{Jumlah produk yang dijual ke LKS senilai pembiayaan}}{\text{Produk senilai pendapatan}} = \text{Jangka waktu}$$

jumlah produk yang dijual ke LKS senilai pembiayaan = kebutuhan dana/harga beli LKS dari petani

harga beli LKS dari petani = harga pasar - margin keuntungan

produk senilai pendapatan = pendapatan petani/harga pasar

$$\frac{\text{Jumlah produk yang dijual ke LKS senilai pembiayaan}}{\text{Jangka waktu}} = \text{Angsuran per bulan}$$

Secara matematis pembiayaan murabahah lebih mudah dibandingkan dengan pembiayaan lainnya. Untuk mengetahui jangka waktu, perhitungannya dengan cara harga jual bank dibagi dengan sisa dana. Harga jual bank merupakan harga supplier ditambah biaya pembelian dan margin. Setelah diketahui jangka waktu, dapat dihitung total angsuran dengan cara menjumlahkan antara angsuran pokok dengan angsuran margin per bulan.

$$\frac{\text{Harga Jual LKS}}{\text{Sisa dana}} = \text{Jangka waktu}$$

harga jual LKS = harga beli LKS + biaya pembelian + margin keuntungan

Total angsuran = Angsuran margin + angsuran pokok (per bulan)

angsuran margin = nilai margin/jangka waktu

angsuran pokok = harga jual LKS/jangka waktu

Setiap unit analisis usaha memberikan jangka waktu dan angsuran yang berbeda. Hal ini dikarenakan adanya perbedaan kebutuhan dana dari setiap unit usaha. Bagi hasil dan marjin sudah disepakati diawal akad, untuk pembiayaan mudharabah 20%, musyarakah 15%, salam 10% dan murabahah 8%. Berikut tabel angsuran dan jangka waktu dari setiap unit analisis usaha.

Tabel 23. Jangka Waktu dan Angsuran setiap Unit Analisis Usaha

	Mudharabah	Musyarakah	Salam	Murabahah
Kelompok				
Pinjaman	Rp 45.000.000	Rp 24.000.000	Rp 45.000.000	Rp 30.000.000
Jangka waktu	4 bulan	2 bulan	4 bulan	3 bulan
Angsuran/bln	Rp 12.718.190	Rp 12.718.190	500 kg nila	Rp 10.220.390
Mulai Angsuran bulan ke-	4	4	3	3
Petani 1				
Pinjaman	Rp 6.500.000	Rp 4.885.000	Rp 6.500.000	Rp 4.300.000
Jangka waktu	6 bulan	5 bulan	6 bulan	5 bulan
Angsuran/bln	Rp 1.355.958	Rp 1.181.469	46 kg nilam & 259 ekor gurame	Rp 949.320
Mulai Angsuran bulan ke-	4	4	4	4
Petani 2				
Pinjaman	Rp 18.000.000	Rp 12.000.000	Rp 18.000.000	Rp 10.000.000
Jangka waktu	9 bulan	6 bulan	8 bulan	7 bulan
Angsuran/bln	Rp 2.542.246	Rp 2.427.351	10.000 ekor lele	Rp 1.648.697
Mulai Angsuran bulan ke-	3	3	3	3

Berdasarkan kasus dalam penelitian, banyaknya pinjaman yang diajukan mempengaruhi jangka waktu pengembalian dana serta banyaknya angsuran. Secara umum, pengembalian dana untuk pembiayaan salam dan mudaharabah lebih lama dari musyarakah dan murabahah, hal ini dikarenakan jumlah pembiayaan yang diajukan lebih tinggi dari pembiayaan lain.

Jumlah angsuran per bulan pada pembiayaan murabahah secara keseluruhan merupakan jumlah angsuran terkecil. Sementara untuk jumlah angsuran pada pembiayaan mudharabah dan musyarakah hampir sama namun dengan jangka waktu yang berbeda, musyarakah dapat mengangsur lebih cepat dibandingkan dengan mudharabah. Hal ini terjadi karena rendahnya jumlah pinjaman yang diajukan oleh petani kepada LKS. Jumlah angsuran per bulan yang dibayarkan oleh petani tidak boleh lebih dari sisa dana yang dimiliki, karena apabila jumlah angsuran lebih tinggi dari sisa dana, maka akan melebihi kemampuan dan memberatkan petani.

Pada pembiayaan mudharabah, kelompok mulai mengangsur pada bulan ke-4 karena pada bulan tersebut penerimaan yang diperoleh kelompok sudah mencukupi untuk mengangsur. Untuk Petani 1 dan 2, angsuran dimulai pada bulan ke-3 dan ke-4 karena petani sudah mendapatkan penerimaan dari hasil panen. Semakin cepat petani mulai mengangsur, maka semakin cepat pula perputaran modal terjadi sehingga dana LKS akan semakin produktif.

D. Pendapatan Petani dan LKS dengan berbagai Skema Pembiayaan Syariah

Untuk mengetahui pendapatan petani dari berbagai skema pembiayaan, perlu dilakukan perhitungan *cash flow*. Perhitungan *cash flow* dalam penelitian ini merupakan hasil analisis dari berbagai produk pembiayaan syariah. Hanya dua unit usaha yang dianalisa perhitungan *cash flow*nya, yakni unit analisis usaha kelompok dan non-anggota. Hal ini dikarenakan, unit analisis usaha anggota kelompok, tidak membutuhkan bantuan pembiayaan dari LKS karena kebutuhannya sudah dipenuhi

oleh kelompok. Secara rinci, perhitungan *cash flow* kelompok, Petani 1 dan Petani 2 dapat dilihat pada Lampiran 1 sampai 3.

Tabel 24. Pendapatan Petani dalam berbagai Skema Pembiayaan Syariah

	Mudharabah	Musyarakah	Salam	Murabahah
Kelompok	Rp 118.158.855	Rp 122.765.236	Rp 121.267.617	Rp 124.092.946
Petani 1	Rp 12.461.750	Rp 13.075.156	Rp 13.453.500	Rp 13.745.900
Petani 2	Rp 21.339.528	Rp 23.779.633	Rp 24.219.738	Rp 25.364.858

Berdasarkan Tabel 31, secara keseluruhan pendapatan terendah petani diperoleh pada pembiayaan mudharabah. Hal ini dikarenakan tingginya kesepakatan bagi hasil antara petani dan LKS. Bagi hasil yang tinggi karena LKS menanggung semua risiko yang akan terjadi. Ketika petani mengalami gagal panen, maka seluruh kerugian akan ditanggung oleh LKS. Sementara untuk pembiayaan musyarakah, terjadi pencampuran dana antara LKS dengan petani sehingga risiko yang ditanggung oleh LKS tidak terlalu tinggi. Hal inilah yang akan berimbas pada perolehan pendapatan petani, dengan pembiayaan musyarakah pendapatan menjadi lebih tinggi daripada mudharabah. Mudharabah dan musyarakah menggunakan akad bagi hasil sehingga LKS turut menanggung risiko yang akan dihadapi oleh petani.

Pembiayaan salam dan murabahah menggunakan akad jual beli sehingga risiko kerugian hanya ditanggung oleh petani. Pendapatan petani dengan pembiayaan salam lebih rendah daripada murabahah dan lebih tinggi daripada musyarakah. Pada pembiayaan murabahah petani memperoleh pendapatan yang sangat tinggi diantara pendapatan lainnya. Hal ini dikarenakan alur transaksi pengembalian murabahah cenderung lebih mudah sehingga margin yang disepakati lebih rendah daripada salam. Meskipun demikian, pembiayaan murabahah tidak

luwes karena hanya dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan peralatan atau sarana produksi perikanan petani. Berbeda dengan pembiayaan salam, meskipun pendapatan petani lebih rendah, penggunaan dananya lebih luwes dan fleksibel. Kedua produk pembiayaan ini, segala kerugian ditanggung oleh petani. Ketika petani mengalami gagal panen, maka petani tetap berkewajiban untuk melunasi pembiayaan yang telah diajukan. Penggunaan dana pada pembiayaan musyarakah dan mudharabah sama seperti salam, cenderung lebih luwes dan fleksibel dengan LKS turut ambil bagian dalam menghadapi risiko yang akan terjadi.

Tabel 25. Pendapatan LKS dalam berbagai Skema Pembiayaan Syariah

	Mudharabah	Musyarakah	Salam	Murabahah
Kelompok	Rp 11.250.000	Rp 4.265.000	Rp 5.000.000	Rp 2.497.800
Petani 1	Rp 1.635.750	Rp 1.022.344	Rp 722.222	Rp 1.649.890
Petani 2	Rp 4.880.105	Rp 2.440.105	Rp 2.000.000	Rp 854.880

Berdasarkan Tabel 32, pendapatan LKS tertinggi berada pada pembiayaan mudharabah. Hal ini dikarenakan pada pembiayaan mudharabah, LKS menanggung risiko yang tinggi sehingga bagi hasil dan pendapatan yang diterima pun ikut tinggi. Akan tetapi, pada usaha Petani 1, pendapatan LKS pada pembiayaan mudharabah lebih kecil dibandingkan dengan murabahah hal ini dapat disebabkan oleh rendahnya usaha tersebut. Pendapatan LKS pada pembiayaan musyarakah lebih rendah dari pada mudharabah dan salam. Bagi hasil pada musyarakah memang lebih tinggi dari pada margin keuntungan salam, akan tetapi, pada pembiayaan salam, sistem pengembalian dana lebih rumit dibandingkan dengan musyarakah. Selain itu, pada pembiayaan musyarakah petani ikut menanggung risiko apabila terjadi kerugian, dan pada pembiayaan mudharabah seluruh risiko ditanggung oleh LKS. Dengan demikian, hal inilah yang

menyebabkan pendapatan LKS musyarakah lebih tinggi daripada salam dan lebih rendah daripada mudharabah. Akan tetapi, kasus dalam penelitian ini menunjukkan bahwa pendapatan LKS pada usaha Petani 1 dan 2 dengan pembiayaan salam memberikan pendapatan yang lebih kecil, hal ini bisa saja terjadi dikarenakan harga pasar yang rendah sehingga berimbas pada rendahnya pendapatan LKS. Oleh karena itu, pada pembiayaan salam penentuan margin berdasarkan harga produk, semakin rendah harga produk, maka persentase bagi hasil LKS akan semakin tinggi.

Kasus pada umumnya, pendapatan LKS pembiayaan murabahah menjadi pendapatan terendah diantara mudharabah, salam dan musyarakah. Selain disebabkan oleh rendahnya margin keuntungan, LKS tidak menanggung risiko kerugian yang akan dihadapi oleh petani. Sistem pengembaliannya pun tergolong mudah sehingga LKS tidak mengalami kerepotan yang tinggi seperti pada salam. Akan tetapi, pada usaha Petani 1, pendapatan LKS pada pembiayaan murabahah menjadi pendapatan tertinggi diantara pendapatan lainnya. Tingginya pendapatan yang diterima LKS dikarenakan harga produk yang diajukan oleh Petani 1 cukup tinggi. Selain itu, usaha Petani 1 dalam kondisi yang kurang bagus dan tidak prospektif sehingga berdampak pula pada pendapatan LKS. Oleh karena itu, penting bagi LKS untuk mengetahui tingkat kelayakan setiap usaha yang akan didanai.

Berdasarkan tiga sampel diatas, dapat disimpulkan bahwa kondisi usaha petani berpengaruh terhadap pendapatan LKS dengan akad bagi hasil. Pada pembahasan sebelumnya disebutkan bahwa RC Rasio Petani 1 lebih rendah daripada Petani 2 dan kelompok. Rendahnya RC Rasio mengakibatkan pendapatan LKS pada

pembiayaan mudharabah lebih kecil dari murabahah. Sedangkan pada pembiayaan murabahah, pendapatan LKS tidak tergantung pada kondisi usaha akan tetapi pada pengajuan dana petani. Kondisi usaha pada kasus Petani 1, akan menjadi bahan pertimbangan bagi LKS untuk memberikan pembiayaan, besar kemungkinan LKS akan menolak pembiayaan yang diajukan oleh Petani 1. Kondisi inilah yang ada di Indonesia saat ini, lembaga-lembaga keuangan tidak mau menanggung risiko apabila terjadi kerugian pada petani atau nasabah sehingga lembaga keuangan tersebut lebih memilih sistem pembiayaan murabahah dengan akad jual-beli.