
AN NAHDLIYAH

JURNAL MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM

E-ISSN: 2830-5612

e-mail: annahdliyah@stainu-malang.ac.id

Pengembangan Pembiayaan Pendidikan Melalui Budi Daya Ikan Air Tawar di Pondok Pesantren

Mahrus

STAI Nahdlatul Ulama (STAINU) Malang; Indonesia
Jl. Raya Kepuharjo 18 A Karangploso Malang; Indonesia
e-mail : mahrus283@gmail.com

Zubdatul Itqon

STAI Nahdlatul Ulama (STAINU) Malang; Indonesia
Jl. Raya Kepuharjo 18 A Karangploso Malang; Indonesia
Email : zubdatulitqon@gmail.com

Abstrak: Pembiayaan dalam pendidikan merupakan ujung tombak dari terselenggaranya pendidikan, sehingga perlu dikelola dan dikembangkan dengan baik dan terstruktur agar mendapatkan hasil yang maksimal. Dalam pengembangan pembiayaan pendidikan perlu dikembangkan dan dikonsepsi semaksimal mungkin sehingga pengelolaannya efektif dan efisien. agar bisa memenuhi pendanaan dan penggunaa dana yang sesuai dengan tujuan adanya manajemen pembiayaan pendidikan. Penelitian ini bertujuan untuk mengungkap dan mengelaborasi tiga hal, yaitu: bagaimana pengelolaan usaha budi daya ikan PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo, bagaimana analisis internal dan eksternal dalam usaha budi daya ikan PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo, bagaimana rencana strategis pengembangan bisnis pada PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo. Pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi. Semua data dianalisis dengan teknik analisis domain dan komponensial. Hasil analisis data menunjukkan bahwa Pengelolaan usaha budi daya ikan air tawar adalah mempersiapkan lahan yang tepat, mempersiapkan bibit ikan air tawar yang berkualitas, memberikan pakan dan vitamin, selalu menjaga kondisi dan ekosistem kolam, yaitu dengan membersihkan kolam dari penumpukan kotoran organik dan

pakan yang tidak dikonsumsi, mengelola keuangan bisnis yaitu dengan mengidentifikasi biaya operasional dan non operasional secara berkala. Sedangkan analisis internal dan eksternal dalam usaha budi daya ikan air tawar adalah Penguatan kompetensi sumber daya manusia, Proses produksi dan Kekuatan tawar menawar konsumen. Sementara rencana strategis pengembangan bisnis budi daya ikan air tawar adalah menambah varian jenis ikan, memproduksi produk olahan ikan beku, pemasaran ekspor keluar negeri, pemasaran melalui media sosial. membuat CV (commanditaire vennotschaap).

Kata Kunci : Pembiayaan Pendidikan, Budi daya ikan, Pondok Pesantren

A. Pendahuluan

Pembiayaan pendidikan dalam konteks sistem pendidikan di Indonesia merupakan komponen strategik yang akan menentukan tercapai tidaknya tujuan-tujuan pendidikan yang telah ditetapkan. Dengan kata lain, bermutu tidaknya praktik pendidikan di Indonesia sangat dipengaruhi oleh komponen pembiayaan pendidikan. Melihat begitu strategiknya peran pembiayaan pendidikan, maka negara lewat UU Sisdiknas Nomor 20 tahun 2003, Pasal 46 menyatakan bahwa pendanaan pendidikan menjadi tanggung jawab bersama antara pemerintah, Pemerintah Daerah, dan masyarakat. Kemudian dalam BAB III Pasal 5 ayat (2) juga dinyatakan bahwa Pemerintah dan Pemerintah Daerah wajib menjamin tersedianya dana guna terselenggaranya pendidikan bagi setiap warga negara yang berusia tujuh sampai dengan lima belas tahun. Landasan yuridis ini diperkuat dengan PP. No. 48 tahun 2008, yang menyebutkan bahwa sumber pendanaan pendidikan bersumber dari anggaran Pemerintah Pusat, anggaran pemerintah daerah, dan dari masyarakat (baik dari orang tua/wali siswa maupun dari pihak lain dalam bentuk sumbangan/hibah maupun biaya penyelenggaraan pendidikan yang diselenggarakan masyarakat).

Pondok pesantren menjadi bagian yang tidak terpisahkan bagi kehidupan berbangsa dan bernegara di Indonesia (Syafe'i, 2017). Pendapatan utama pondok pesantren untuk menjalankan operasional berasal dari pembayaran SPP serta donasi masyarakat maupun instansi. Meski demikian, banyak di antara pondok pesantren yang hanya mengandalkan *kyai-kyai* untuk membiayai operasionalnya. Hal tersebut menyebabkan ketidakmandirian bagi pondok pesantren dalam bidang

ekonomi. Kemandirian ekonomi mutlak dibutuhkan bagi pondok pesantren agar dapat terus berjalan dan memberikan manfaat bagi santri-santri dan masyarakat umum nantinya. Kemandirian ekonomi juga berpengaruh bagi keberlangsungan pondok pesantren itu sendiri. Salah satu cara untuk membantu kemandirian ekonomi pondok pesantren adalah dengan mendorong tumbuhnya jiwa wirausaha melalui usaha bersama yang dikelola secara mandiri oleh anggota pondok pesantren (Abdullah, S., 2021).

Salah satu sektor yang dapat ditekuni oleh pondok pesantren dalam mengangkat nilai ekonominya adalah sektor perikanan. Sektor perikanan memiliki arti penting dalam mendukung rantai ketahanan pangan, dimana kebutuhan protein dunia dapat dipenuhi oleh sumber daya perikanan, baik dari perikanan tangkap mau pun budidaya (KKP, 2013). Perikanan skala kecil memberikan kontribusi lebih dari setengah laut di dunia, yang hampir semua diperuntukkan secara langsung untuk konsumsi manusia. Budi daya perikanan air tawar hingga kini masih menjadi salah satu lahan bisnis menggiurkan. Berdasarkan laporan Badan Pangan PBB, pada 2021 konsumsi ikan perkapita penduduk dunia diprediksi mencapai 19,6 kg per tahun. Sebagai informasi, konsumsi ikan saat ini memang lebih banyak dipasok oleh ikan laut. Namun, pada 2018 produksi ikan air tawar diproyeksikan akan dapat mengungguli produksi ikan tangkap. Overfishing telah menyebabkan produksi perikanan tangkap menurun. Oleh sebab itu, ikan di laut semakin lama semakin sulit didapatkan. Tidak hanya itu, para peneliti bahkan meramalkan pada 2048 ikan tawar tidak bisa ditangkap apabila tetap tidak ada perubahan model produksi. Artinya, bisa jadi tidak ada lagi menu-menu seafood dalam kehidupan sehari-hari. Karena itulah, produksi ikan air tawar perlu ditingkatkan sebagai substitusi ikan laut. Dengan demikian, kita dapat memberi kesempatan kepada biota laut untuk terus berkembang biak.

Berdasarkan Undang-Undang No. 45 tahun 2009 pasal 1, menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan perikanan adalah semua jenis kegiatan yang berhubungan dengan kegiatan pengelolaan dan juga pemanfaatan sumber daya ikan serta lingkungannya. Jenis kegiatan yang terdapat di perikanan berupa praproduksi, produksi, pengelolaan hingga pemasaran/distribusi yang dilakukan dalam suatu sistem bisnis perikanan.

Potensi sumber daya perikanan Indonesia dapat dilihat pada tabel 1.1 yang menunjukkan bahwa Indonesia memiliki potensi pada sumber daya manusia dan sumber daya perikanan yang layak untuk diberdayakan guna menunjang pencapaian target industrialisasi perikanan Indonesia. Pembuatan dan penerapan/pelaksanaan regulasi yang tepat dan

berpihak pada para pelaku usaha perikanan akan turut menunjang dalam perwujudan kesejahteraan rakyat dengan demikian akan mengentaskan pengangguran dan kemiskinan.

Tabel 1
Potensi Sumber Daya Perikanan dan Sumber Daya Manusia
pada Sektor Perikanan hingga Tahun 2021

Jenis Sumber Daya Perikanan	Nilai Miliar (USD)	Jenis Sumber Daya Manusia	Jumlah (Juta Jiwa)
Perikanan tangkap	15,1	Nelayan laut	2,23
Budi daya laut	46,7	Nelayan perairan umum	0,47
Perairan umum	1,1	Pembudidayaan ikan	2,65
Budi daya tambak	10		
Budi daya air tawar	5,2		
Bio teknologi kelautan	4		

Tabel menunjukkan bahwa hingga tahun 2021 perikanan Indonesia menunjukkan adanya potensi baik dari segi sumber daya perikanan maupun dari segi sumber daya manusia yang turut mensukseskan pertumbuhan ekonomi, sehingga sumber daya perikanan benar-benar dianggap sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik, bahwa sektor perikanan (termasuk didalamnya adalah subsektor pertanian, peternakan, dan kehutanan) merupakan sektor industri yang memiliki kontribusi besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), yaitu mencapai 20,9% (Bisnisnewsviva, 2021, para. 3). Besarnya kontribusi yang diberikan oleh industri perikanan dalam perekonomian Indonesia, maka keberlangsungan industri perikanan sampai dengan saat ini terus dilakukan perbaikan dan pengembangan.

Menurut Kartamihardja.*et.al.* (2007) jumlah spesies ikan air tawar di paparan sunda (landas benua hasil dari perpanjangan lempeng benua Eurasia yang berbentuk seperti semenanjung besar di Asia Tenggara) sebagai berikut :

Tabel 2
Jumlah Spesies Ikan Air Tawar di Paparan Sunda Dan Sahul

No	Paparan Sunda	Jumlah Spesies	Jumlah Spesies Endemik (asli perairan Indonesia)
1	Pulau sumatera	272	30
2	Pulau Kalimantan	394	149
3	Pulau Jawa	132	12
4	Wallacea Line (pulau indonesia bagian tengah)	68	52
5	Paparan Sahul (daratan utama pulau Australia, Papua dan Tasmania)	58	32

Jenis-jenis ikan air tawar ekonomis penting yang sudah dikenal dan diperdagangkan luas di Indonesia saat ini adalah ikan mas, tawes, nilem, jelawat, semah, kowan, mola, hampal, patin, baung, lais, lele lokal, lele dumbo, gurami, tambakan, sepat siam, bawal, gabus, betutu, nila, mujair, belut, sidat, papuyu, belida serta bandeng (air tawar dan payau). Artikel ini bertujuan untuk mengeksplorasi Pengembangan Pembiayaan Pendidikan Melalui Budi Daya Ikan di Pondok Pesantren Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo. Sejalan dengan itu, tiga pertanyaan dirumuskan sebagai berikut 1) bagaimana pengelolaan usaha budi daya ikan PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo, 2) bagaimana analisis internal dan eksternal dalam usaha budi daya ikan PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo 3) bagaimana rencana strategis pengembangan bisnis pada PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo

B. Metode

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis studi kasus. Yaitu meneliti pengembangan pembiayaan pendidikan melalui budi daya ikan di pondok pesantren Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo. Jenis data yang digunakan dalam penelitiann ini terbagi menjadi dua. Jenis pertama, data primer yang bersumber dari pihak-pihak yang secara langsung terlibat dalam pengembangan pembiayaan pendidikan melalui budi daya ikan. Jenis kedua, data sekunder yang bersumber dari

hal-hal yang secara tidak langsung berhubungan dengan pengembangan pembiayaan pendidikan melalui budi daya ikan.

Menelitian ini menggunakan tiga teknik pengumpulan data Teknik pertama, Wawancara, bentuknya, wawancara mendalam dengan responden yang menjadi sumber data primer maupun sekunder. Teknik kedua, observasi, bentuknya, observasi non-partisipan yang didasarkan pada pedoman observasi, dalam rangka mencari jawaban atas rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini. Teknik ketiga dokumentasi. Bentuknya, analisis dokumen resmi, buku, jurnal dan sumber-sumber tertulis lainnya yang relevan dengan penelitian ini.

Analisis data dilakukan dengan cara kualitatif yaitu reflektif thinking. Analisis data dilakukan dalam dua tahap. Pada tahap awal melibatkan adanya tiga tahapan yakni kondensasi data, display data, dan verifikasi data (Miles, Huberman, & Saldaña, 2014). Tahap berikutnya adalah interpretasi terhadap temuan di lapangan sebagai upaya untuk memahami makna yang diperoleh dari data lapangan.

C. Pembahasan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Pondok Pesantren Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo telah berhasil melakukan pengembangan pembiayaan pendidikan melalui budi daya ikan. Yaitu, pertama, Pengelolaan usaha budi daya ikan dengan cara mempersiapkan lahan yang tepat, mempersiapkan bibit air tawar yang berkualitas, memberikan pakan dan vitamin, selalu menjaga kondisi dan ekosistem kolam dan mengelola keuangan bisnis. Kedua, Analisis internal dan eksternal dalam usaha budi daya ikan PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo dengan penguatan kompetensi sumber daya manusia, proses produksi, pemasaran dan kekuatan tawar menawar konsumen. Ketiga, rencana strategis pengembangan bisnis pada PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo dengan menambah varian yaitu nila dan gurami, memperluas cakupan bisnis yaitu memproduksi produk olahan ikan beku dan pemasaran ekspor keluar negeri bekerjasama dengan CV Al Fath Tanggulangin, pemasaran melalui media sosial dan membuat Persekutuan komanditer (CV)

Berdasarkan analisis data dari observasi, wawancara dan dokumentasi, temuan penelitian studi kasus disajikan dalam tabel berikut ini

Tabel 3
Temuan Penelitian

No	Variabel	Hasil Temuan
1	Pengelolaan usaha budi daya ikan PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo	
a	Mempersiapkan lahan yang tepat	Memilih lokasi yang cocok untuk budidaya ikan air tawar. Memiliki akses air yang cukup
b	Mempersiapkan bibit ikan air tawar yang berkualitas	Menyiapkan bibit dari hatchery atau peternak ikan yang terpercaya untuk memperoleh bibit ikan
c	Memberikan pakan dan vitamin	Pemberian daun talsa dan kangkung serta Pemberian vitamin C ikan garuda mas dan Vitamin Belazyme
d	Selalu menjaga kondisi dan ekosistem kolam	Membersihkan kolam dari penumpukan kotoran organik dan pakan yang tidak dikonsumsi
e	Mengelola keuangan bisnis	Identifikasi biaya operasional dan non operasional
2	Analisis internal dan eksternal dalam usaha budi daya ikan PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo	
a	Penguatan kompetensi sumber daya manusia	Pemilihan santri, pembinaan dan pendampingan melalui BLKK
b	Proses produksi dan pemasaran	Produksi ikan pangen, bekerjasama dengan penjual ikan di pasar tanggulangin dan Candi, penjual kilangan dan konsumen perorangan
c	Kekuatan tawar menawar konsumen	Menyamakan harga dengan para vendor yang lain akan tetapi berupaya dan berusaha meningkatkan kualitas produk dan memberikan pelayanan yang lebih baik kepada para pelanggan.
3	Rencana strategis pengembangan bisnis budi daya ikan PP Al-	

	Muqtada Tanggulangin Sidoarjo	
a	Menambah varian jenis ikan	varian ikan nila dan gurami
b	Memproduksi produk olahan ikan beku	Abon ikan dan bakso ikan
c	Pemasaran ekspor keluar negeri	Bekerjasama dengan CV Al Fath Tanggulangin
d	Pemasaran melalui media sosial	Membuat flyer hasil produk
e	Membuat CV (<i>Commanditaire Vennotschaap</i>)	Persekutuan komanditer

1. Pengelolaan usaha budi daya ikan

Pengelolaan usaha budi daya ikan PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo adalah, *pertama*, mempersiapkan lahan yang tepat yaitu memilih lokasi yang cocok untuk budidaya ikan air tawar. Dalam menentukan lokasi yang cocok PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo memeperhatikan aspek teknis dan non teknis. Menurut Faisal Alimaturrahim (2024), aspek teknis yaitu tektur tanah dengan perbandingan antara pasir debu dan liat, sehingga mampu menahan air/ tidak porous, kemudian aspek Elevasi atau kemiringan tanah yang baik untuk lokasi perkolaman adalah sekitar 3-5%. artinya setiap 100 meter panjang perbedaan tingginya 3-5 meter. Selain itu PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo juga memperhatikan ketersediaan kontinyuitas debit air. *Kedua*, mempersiapkan bibit ikan air taar yang berkualitas. PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo memilih 2 komoditas ikan air tawar yang unggul yaitu ikan lele, hal ini berdasarkan permintaan dari konsumen yang begitu besar di wilayah sidoarjo dan sekitarnya, disamping itu masa pemeliharaan dan panen dari dua jenis ikan ini tidak terlalu lama yaitu antara 3-6 bulan. Menurut Daramnto dan Kuntono (2022) Upayakan memilih bibit ikan lele yang badannya mulus dan sewarna. Warna bibit ikan lele yang baik yakni berwarna cokelat tua atau hitam kemerahan. Morfologi tubuhnya seimbang, dari kepala dan badan, kulitnya pun cerah dan mengilap.

Ketiga, memberikan pakan daun talas dan kangkung supaya ikan cepat besar, cara memberikan kankung dengan cara dipotong kecil dan dengan membiarkan tumbuh di area kolam. Sedangkan vitamin yang diberikan untuk menjaga kesehatan ikan yaitu jenis vitamin C ikan garuda mas dan Vitamin Belazyme. *Keempat*, Selalu menjaga kondisi dan ekosistem kolam dengan membersihkan secara rutin kolam dari penumpukan kotoran organik dan pakan yang tidak dikonsumsi. Cara pertama yang dilakukan di PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo dalam

membersihkan kolam yaitu dengan menyaring kotoran yang mengambang, kemudian membersihkan kolam bagian dasar dan melengkapi kegiatan pembersihan dengan obat anti bakteri.

Kelima, mengelola keuangan bisnis budi daya ikan air tawar. Dalam mengelola keuangan tersebut PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo dengan cara mengidentifikasi biaya operasional dan non operasional. Biaya operasional meliputi pakan ikan, bibit ikan, perawatan kolam, pengelolaan air, tenaga kerja, peralatan, dan biaya operasional lainnya. Sedang identifikasi biaya non operasional yang dilakukan adalah terkait biaya perizinan, promosi, dan administrasi lainnya. Menurut Payamta (2023) bahwa fungsi dari pencatatan biaya operasional adalah untuk melihat masa depan bisnis, apakah bisnisnya masih berjalan dengan baik. Dengan begitu, perusahaan dapat menyusun strategi yang tepat lebih awal.

2. Analisis internal dan eksternal dalam usaha budi daya ikan

Analisis internal yang dilakukan oleh PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo dalam mengembangkan pembiayaan pendidikan melalui usaha budi daya ikan, *pertama*, memperkuat kompetensi sumber daya manusia. Cara yang dilakukan dimulai dari memilih santri yang sudah menyelesaikan program diniyah, sehingga santri tersebut memiliki waktu lebih luang dalam mengelola unit usaha budi daya ikan. Saat ini PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo memiliki 18 santri yang ikut membantu pengelolaan budi daya ikan.

Langkah selanjutnya adalah dengan melakukan kerjasama dengan BLK Tanggulangin untuk memberikan pelatihan khusus cara budi daya ikan air tawar kepada santri, selain memberikan pelatihan, pihak BLK Tanggulangin juga diminta memberikan pendampingan kepada pegawai/santri terkait seluruh proses pelaksanaan usaha budi daya ikan air tawar. Hal ini sebagaimana dijelaskan Bpk Abdul Azis Kirom bahwa pada tahun 2022 PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo mendapatkan hibah gedung Balai Latihan Kerja Komunitas (BLKK) dari kementerian ketenagakerjaan republik Indonesia. Salah satu programnya adalah pelatihan dan pembinaan budi daya ikan air tawar.

Kedua, proses produksi dan pemasaran. Praktik produksi yang dilakukan di PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo pada budi daya ikan lele adalah yaitu produksi ikan pangan (konsumsi), dalam proses membudidayakan ikan lele berukuran makanan melalui banyak jalur setelah fase pembibitan. Para santri membagi stok ikan hanya satu kali antara fase pembibitan dan fase pertumbuhan ikan konsumsi. Dalam skema ini, bibit ikan dipanen dan dimasukkan kembali ke dalam kolam ikan konsumsi dengan kepadatan sekitar sepersepuluh hingga seperdua

puluh dari kolam pembibitan karena ikan akan menjadi sepuluh hingga dua puluh kali lebih berat ketika dipanen sebagai ikan konsumsi. Skema produksi satu langkah ini memang tidak sesederhana kelihatannya karena ada banyak pilihan dalam mengelola kolam ikan konsumsi.

Kemudian dalam strategi pemasaran ikan lele di PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo, yaitu bekerjasama dengan pedagang-pedangan ikan air tawar di pasar terdekat yaitu Tanggulangin dan Candi. Selain itu pemasaran juga dilakukan ke menjual ikan lele kilangan, serta melayani pembeli perorangan yang akan membeli langsung di tempat budi daya ikan di pondok pesantren. Dengan beberapa model pemasaran tersebut diharapkan bisa mendapatkan keuntungan lebih besar. Dengan strategi ini, para pedagang ikan akan lebih mengenal PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo sebagai pelaku bisnis ikan lele.

Ketiga, kekuatan tawar-menawar konsumen. Menurut Ferey Herman (2023) bahwa kekuatan tawar-menawar pembeli adalah konsep bahwa pelanggan dapat memberikan tekanan kepada vendor untuk menurunkan harga produk, meningkatkan kualitas produk, atau memberikan layanan pelanggan yang lebih baik. Dalam strategi ini PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo dalam strategi tawar menawar adalah dengan menyamakan harga dengan para vendor yang lain akan tetapi berupaya dan berusaha meningkatkan kualitas produk dan memberikan pelayanan yang lebih baik kepada para pelanggan.

3. Rencana strategis pengembangan bisnis budi daya ikan

Rencana strategis pengembangan usaha budi daya ikan PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo adalah *pertama*, menambah varian ikan nila dan gurami. Sebagaimana permintaan pasar yang semakin meningkat pada jenis ikan konsumsi utamanya ikan air tawar, maka usaha budi daya ikan air tawar PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo akan merencanakan penambahan variasi jenis ikan baru yaitu ikan nila dan gurami. Sehingga dapat memperbesar peluang penghasilan dalam rangka pengembangan ekonomi pesantren. Erinda Wibianti Agustin (2022) menjelaskan bahwa mengapa bisnis budi daya ikan gurami dan nila terdapat prospek yang menguntungkan, karena kedua ikan tersebut memiliki nilai jual yang lebih tinggi dibanding jenis ikan air tawar lainnya, memiliki pangsa pasar yang premium dan memiliki kompetitor yang sedikit.

Kedua, PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo akan menjual beberapa bentuk makanan olahan dari ikan, seperti bakso ikan, dan abon ikan, sehingga dapat memperluas jaringan usaha budi daya ikan air tawar tersebut. Menurut data kementerian kelautan bahwa pada tahun 2015, tingkat konsumsi ikan di Indonesia telah mengalami kenaikan, dari

tahun 2009 yang hanya sebesar 29,08 kg/kapita/tahun, menjadi sebesar 41,11 kg/kapita/tahun. Angka ini telah melampaui ketentuan Pola Pangan Harapan (PPH) untuk konsumsi ikan yaitu minimal 31,40 kg/kapita/tahun. Dengan adanya kenaikan angka konsumsi ikan ini, prospek bisnis hasil produk perikanan di Indonesia menjadi cukup baik. *Ketiga*, usaha budi daya ikan air tawar PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo akan menajajaki dan melakukan kerjasama dengan CV Al Fath Tanggulangin Sidoarjo yang bergerak dalam bidang ekspor impor, guna menjajaki peluang ekspor dari hasil produksi ikan nila dan gurami baik dalam bentuk utuh maupun bahan olahan yang sudah dihasilkan oleh usaha budi daya ikan air tawar PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo. Pada tahun 2020, Indonesia menjadi produsen ikan Nila terbesar kedua di dunia dengan jumlah ekspor hingga 12,29 ribu ton menurut Badan Pusat Statistik. Itu artinya peluang ekspor dari hasil budi daya ikan air tawar masing besar dan menjanjikan.

Keempat, melakukan pemasaran melalui media sosial. Yaitu dengan memberi tugas khusus kepada dua orang santri untuk melakukan pemasaran melalui media sosial, dengan membuat flyer produk, pemasaran dan informasi tentang usaha budi daya ikan air tawar di PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo. *Kelima*, membuat CV (*Commanditaire Vennotschaap*) yang bertujuan agar badan usaha di PP Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo khususnya di bidang budi daya ikan air tawar dapat menjalankan aktivitas bisnisnya dengan resmi dan legal sesuai hukum. Karena CV pada umumnya didirikan dengan akta dan didaftarkan melalui notaris sehingga mempunyai payung hukum.

D. Kesimpulan

Penelitian ini menghasilkan kesimpulan; pertama, Pengelolaan usaha budi daya ikan air tawar adalah 1) Mempersiapkan lahan yang tepat, yaitu dengan memilih lokasi yang cocok untuk budidaya ikan air tawar, memiliki akses air yang cukup. 2) Mempersiapkan bibit ikan air tawar yang berkualitas, yaitu dengan menyiapkan bibit dari hatchery atau peternak ikan yang terpercaya untuk memperoleh bibit ikan. 3) Memberikan pakan dan vitamin, yaitu dengan Pemberian daun talas dan kangkung serta Pemberian vitamin C ikan garuda mas dan Vitamin Belazyme. 4) Selalu menjaga kondisi dan ekosistem kolam, yaitu dengan membersihkan kolam dari penumpukan kotoran organik dan pakan yang tidak dikonsumsi. 5) Mengelola keuangan bisnis yaitu dengan mengidentifikasi biaya operasional dan non operasional secara berkala. *Kedua*, Analisis internal dan eksternal dalam usaha budi daya ikan air tawar adalah 1) Penguatan kompetensi sumber daya manusia, yaitu dengan Pemilihan santri, pembinaan dan pendampingan melalui Balai

Latihan Kerja Komunitas (BLKK). 2) Proses produksi dan pemasaran yaitu dengan Produksi ikan pangan/konsumsi, bekerjasama dengan penjual ikan di pasar tanggulangin dan candi, penjual kilangan dan konsumen perorangan. 3) Kekuatan tawar menawar konsumen, yaitu dengan menyamakan harga dengan para vendor yang lain akan tetapi berupaya dan berusaha meningkatkan kualitas produk dan memberikan pelayanan yang lebih baik kepada para pelanggan.

Ketiga, Rencana strategis pengembangan bisnis budi daya ikan air tawar adalah 1) Menambah varian jenis ikan, yaitu jenis ikan nila dan gurami. 2) Memproduksi produk olahan ikan beku yaitu Abon ikan dan bakso ikan. 3) Pemasaran ekspor keluar negeri yaitu dengan bekerjasama dengan CV Al Fath Tanggulangin. 4) Pemasaran melalui media sosial yaitu dengan Membuat flyer hasil produk dan dipasarkan melalui Website, Facebook, Instagram. 5) Membuat CV (*commanditaire vennotschaap*) yaitu dengan nama CV Al-Muqtada Tanggulangin Sidoarjo

Rekomendasi dari penelitian ini adalah; *pertama*, pondok pesantren memiliki peluang besar untuk mengembangkan pembiayaan pendidikan melalui usaha budi daya ikan air tawar, semakin ditekuni peluang usaha tersebut maka akan semakin membuka peluang keberhasilan bagi pondok pesantren dalam melakukan usaha budi daya ikan air tawar dan selanjutnya akan pengaruh yang signifikan bagi kekuatan pembiayaan pendidikan di pondok pesantren. *Kedua*, perlu adanya pengembangan bisnis khususnya budi daya ikan air tawar, seperti peluang ekspor hasil produksi berupa ikan utuh atau olahan. Sehingga jangkaun bisnis akan semakin luas dan besar, sekaligus akan berdampak pada pendapatan pondok pesantren. *Ketiga*, pengembangan pemasaran melalui digitalisasi sehingga akan memperluas informasi yang diterima konsumen utamanya terkait bisnis budi daya ikan tawar.

Daftar Rujukan

- Abdullah, S., *Manajemen Entrepreneurship Pesantren*. (Indramayu: Penerbit Adab. (2021)
- Agustin Erinda Wibianti (2022). *Panduan Budi Daya Ikan Air Tawar*. (Surabaya: CV Media Edukasi Kreative)
- Darmanto, Kuntono. 2022. *Pembesaran Ikan Lele dengan Sapta Usaha*. (Yogyakarta : Depublish).
- Faisal Alimaturrahim. 2024. *Ekosistem Kolam Ikan Air Tawar*. (Makasar : CV. Tohar Media).
- Ferey Herman. 2023. *Kewirausahaan : Kecil Trengginas Pantang Tergilas*. (Yogyakarta: CV Budi Utama)
- Hidayat. 2023. *Manajemen Pembiayaan Pendidikan: Overview Implementasi Pembiayaan Pendidikan di Satuan-Satuan Pendidikan*. (Lombok Tengah: P4I).
- Khairul Amri, 2013. *Buku Pintar Budi Daya 15 Ikan Konsumsi*. (Jakarta : Agro Media Pustaka).
- Payamta. 2023. *Mengelola Akutansi, Pajak dan Audit dengan Sukses*. (Cilacap: Nas Media Pustaka).
- Primyastanto Mimit. 2011. *Manajemen Agrobisnis: Antara Teori dan Aplikasinya*. (Malang: UB Press).
- Rusdiana. 2021. *Manajemen Pembiayaan Pendidikan: Filosofi, Konsep, dan Aplikasi*. (Bandung: Tresna Bhakti Press).
- Samandi Budi. 2023. *Meraup Laba Jutaan Rupiah dari Usaha Pembesaran Ikan Lele Selama Dua Bulan Pemeliharaan*. (Bandung: Nuansa Cendikia).
- Syafe'i. 2017. *Manajemen Kewirausahaan Membangun Kemandirian Pondok Pesantren*. (Malang: MNC Publishing)