

JURNAL

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN
NILA GIFT (*Oreochromis Sp*) DI KELOMPOK TAPIAN NAULI
TERHADAP KECAMATAN SIPOHOLON KABUPATEN
TAPANULI UTARA PROVINSI SUMATERA UTARA**

OLEH

LASNYATA SILITONGA



**FAKULTAS PERIKANAN DAN KELAUTAN
UNIVERSITAS RIAU
PEKANBARU
2018**

**THE STRATEGY OF BREEDING BUSSINES GIFT TILAPIA FISH
(*Oreocromis Sp*) IN KECAMATAN TAPIAN NAULI SIPOHOLON
KABUPATEN TAPANULI UTARA PROVINSI SUMATERA
UTARA**

Lasnyata Silitonga¹⁾, Eni Yulinda²⁾, Hazmi Arief²⁾
Faculty of Fisheries and Marine Science, University of Riau
Email: lasnyata.rsilitonga@yahoo.com

ABSTRACT

The research was conducted in February 2017 which in Kecamatan Tapian Nauli Sipoholon Kabupaten Tapanuli Utara Provinsi Sumatera Utara. This research intend to identify internal factors dan external factors that review the strategy of breeding bussines gift tilapia fish (*Oreocromis Sp*) in group of Tapian Nauli Sipoholon. The beginning of this group was as abandoned vacant land. This idea was reviewed by one of residents in Sipoholon Sub-district exactly in Tapian Nauli Mr. Situmeang (chairman of the Tapian Nauli Group). This group consist of 10 members. The Tapian Nauli group cultivates tilapia gift (*Oreocromis Sp*) because this type of tilapia gift is more profitable, but the quality of the Tapian Nauli Group has not been fully implemented and the strategy of developing this tilapia fish enlargement business is not optimal yet. Generally technical problem is the death of fish seeds after sowing in a pond. The method used is a case study which is an approach to researching social phenomenon through a complete and thorough analysis of individual cases and analyzed using SWOT analysis. The results show that the Tapian Nauli Group can develop rapidly because has the potential and quality that can improve tilapia products. From the strategy analysis it was found that this business interest was in the SO1 strategy with the importance of 1.50 including adequate water resources, high demand for tilapia gift because of its superiority, high demand for tilapia gift seeds, and increase in group income, the strategy is to use land by opening hatchery business.

***Keywords:* Strategy, Gift Tilapia Fish, SWOT analysis**

-
- 1) Student in the Fisheries and Marine Faculty, Riau University**
 - 2) Lecture in the Fisheries and Marine Faculty, Riau University**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA PEMBESARAN
IKAN NILA GIFT (*Oreocromis Sp*) di KELOMPOK TAPIAN NAULI
TERHADAP KECAMATAN SIPOHOLON KABUPATEN TAPANULI
UTARA PROVINSI SUMATERA UTARA**

Lasnyata Silitonga¹⁾, Eni Yulinda²⁾, Hazmi Arief²⁾

Email: lasnyata.rsilitonga@yahoo.com

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan pada bulan Februari 2017 yang berlokasi di Kecamatan Sipoholon Kabupaten Tapanuli Utara Provinsi Sumatra Utara. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal mengkaji strategi dalam pengembangan usaha pembesaran ikan nila gift (*Oreocromis Sp*), di Kelompok Tapan Nauli. Pembesaran ikan nila gift ini pertama kali dilakukan oleh salah satu warga masyarakat di daerah Kecamatan Sipoholon tepatnya di desa Tapan Nauli oleh Bapak Guring Situmeang (ketua dari Kelompok Tapan Nauli). Kelompok ini berdiri dengan anggota Kelompok sebanyak 10 orang. Kelompok Tapan Nauli ini melakukan budidaya pembesaran ikan nila gift (*Oreocromis Sp*) dikarenakan jenis ikan nila gift ini lebih menguntungkan, namun kualitas yang dimiliki oleh Kelompok Tapan Nauli ini belum sepenuhnya terlaksana dan strategi pengembangan usaha budidaya pembesaran ikan nila gift ini yang belum optimal, secara umum masalah teknis yaitu kematian benih ikan setelah di tabur di kolam. Metode yang digunakan adalah studi kasus yaitu suatu pendekatan untuk meneliti fenomena sosial melalui analisis kasus individual secara lengkap dan teliti dan dianalisis dengan menggunakan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kelompok Tapan Nauli ini dapat berkembang pesat karena memiliki potensi dan kualitas yang dapat meningkatkan produk ikan nila. Dari analisis strategi yang didapat bahwa kepentingan usaha ini berada pada strategi SO1 dengan nilai kepentingannya 1,50 diantaranya sumberdaya air yang mencukupi, tingginya permintaan ikan nila gift karena keunggulannya, permintaan benih ikan nila gift tinggi, dan peningkatan pendapatan Kelompok, strategi yang dilakukan adalah memanfaatkan lahan dengan membuka usaha pembenihan.

Kata Kunci: Strategi, Ikan Nila Gift, Analisis SWOT

1) Mahasiswa Fakultas Perikanan dan Kelautan Universitas Riau

2) Dosen Fakultas Perikanan dan Kelautan Universitas Riau

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Sipoholon adalah salah satu Kecamatan di Kabupaten Tapanuli Utara Provinsi Sumatera Utara. Kecamatan Sipoholon memiliki suatu kelompok pembudidaya tepatnya di desa Tapian Nauli, nama kelompoknya adalah kelompok Tapian Nauli berdiri pada tahun 2012, yang saat ini berkembang pesat. Awal terbentuknya Kelompok ini adalah dengan adanya suatu pemikiran dari salah seorang masyarakat Desa Tapian Nauli yang ingin memanfaatkan lahan kosong yang tidak digunakan oleh masyarakat desa disana, dilihat dari struktur tanah yang tidak dapat ditanami yaitu jenis tanah liat.

Kelompok Tapian Nauli ini melakukan budidaya pembesaran ikan nila gift (*Oreochromis Sp*). Jenis ikan nila gift ini lebih menguntungkan, karena dilihat dari berat ikan nila gift ini lebih berat dibanding dengan ikan nila biasa. Pembesaran dan perawatannya juga lebih mudah dibandingkan dengan ikan nila biasa, dan masa panen yang bisa dilakukan 2x setahun sementara ikan nila biasa belum tentu bisa panen dalam 2x setahun, dari daging ikan nila gift juga lebih tebal dan gurih dibanding ikan nila biasa, sehingga ikan nila gift ini lebih diminati oleh masyarakat di pasar, maka kelompok Tapian Nauli ini memilih untuk membudidayakan ikan nila gift.

Potensi-potensi yang dimiliki tersebut saat ini belum sepenuhnya menjadi keunggulan kompetitif (*competitive advantage*). kelompok Tapian Nauli belum dapat memberikan kontribusi besar pada

perekonomian di Kecamatan Sipoholon khususnya. Oleh karena itu agar pembudidaya benar-benar menjadi salah satu penopang perekonomian yang berkelanjutan (*an economically sustainable area/ecosystem*), maka petani ikan/pembudidaya harus dibangun strategi yang terencana dan jangka panjang.

Akibat belum sepenuhnya terlaksana strategi pengembangan usaha budidaya pembesaran ikan nila gift ini yang belum optimal, secara umum terjadi pertumbuhan ekonomi yang lambat, kondisi budidaya ini belum dikelola dengan baik dan profesional. Sebagai contoh belum banyaknya masyarakat yang sadar betapa pentingnya melakukan budidaya ikan dan hanya bertumpu pada sektor pertanian saja.

Secara umum kendala yang dihadapi pembudidaya pembesaran ikan nila gift dalam usaha pengembangan ikan nila gift adalah ; masalah teknis yaitu kematian ikan setelah ditabur di kolam akibat predator dan vaksin yang sulit di dapatkan dan juga pakan buatan yang mahal oleh Kelompok Tapian Nauli (faktor internal dan faktor eksternal) yang sangat mempengaruhi pengembangan usaha pengembangan pembesaran ikan nila gift ini. Selain itu kendala yang sering terjadi yang membuat Kelompok Tapian Nauli mengalami kerugian besar yaitu bencana alam (longsor).

Berdasarkan uraian diatas, maka diperlukan suatu penelitian untuk alternatif strategi pengembangan usaha pembesaran ikan nila gift sehingga pembangunan ekonomi khususnya di Kecamatan Sipoholon dapat berkelanjutan.

Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari penelitian ini adalah mengidentifikasi faktor internal dan terdiri dari kekuatan dan kelemahan pada usaha pengembangan pembesaran ikan nila gift yang dilakukan oleh Kelompok Tapian Nauli, mengidentifikasi faktor eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman pada usaha pengembangan pembesaran ikan nila gift yang dilakukan oleh Kelompok Tapian Nauli, dan menyusun strategi pengembangan usaha budidaya pembesaran ikan nila gift di Kelompok Tapian Nauli.

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai informasi dasar bagi Kelompok Tapian Nauli melalui pengembangan pembudidayaan ikan yang berkaitan dengan usaha pengembangan pembesaran ikan nila gift, juga dapat memberikan informasi mengenai potensi perikanan di Kecamatan Sipoholon yang dilakukan oleh Kelompok Tapian Nauli, dapat menjadi pertimbangan atas instansi terkait dalam mengambil kebijakan pengembangan budidaya pembesaran ikan nila gift, dan dapat bermfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam usaha pengembangan budidaya pembesaran ikan nila gift

METODOLOGI PENELITIAN

Waktu dan Tempat

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Februari 2017 pada Kelompok Tapian Nauli yang melakukan pembesaran ikan nila gift di Kecamatan Sipoholon Desa Tapian Nauli.

Metode Penelitian

Metode yang digunakan adalah studi kasus yaitu suatu

pendekatan untuk meneliti fenomena sosial melalui analisis kasus individual secara lengkap dan teliti, serta memberikan suatu analisis yang insentif dari banyak rincian khusus yang sering terlewatkan oleh metode penelitian lain.

Penentuan Responden

Penentuan responden dilakukan dengan metode sensus yakni 10 orang dari Kelompok Tapian Nauli dengan tujuan untuk menganalisis usaha dan merumuskan strategi pengembangan usaha pembesaran ikan nila gift di Kecamatan Sipoholon.

Analisis Data

Analisis data yang digunakan terdiri dari beberapa tahapan yaitu tahap pengolah data dan tahap analisis data. Tahap pengolah data dilakukan dengan mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal merupakan kekuatan dan kelemahan, sedangkan faktor eksternal berupa peluang dan ancaman yang dianalisis secara kualitatif. Selanjutnya tahap analisis SWOT dan matrik SWOT. Analisis SWOT dilaksanakan dengan menfokuskan dari dua hal, yaitu peluang dan ancaman serta identifikasi kekuatan dan kelemahan internal. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif memaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimalkan kelemahan dan ancaman (Perce Dan Robinson Dalam Yuledyene,2003).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kelompok Tapian Nauli dibentuk oleh Bapak Guring Situmeang sendiri, sekretaris Kelompok Tapian Nauli dengan Bapak Togu Situmeang, dan

Bendaharannya adalah ibu Juli Situmeang dengan anggota sebanyak 10 orang. Awal terbentuknya kelompok ini adalah dengan modal sendiri oleh Bapak Guring Situmeang dengan jumlah ± 50-70 juta, namun dan juga dari uang pangkal Kelompok Tapian Nauli ini.

Kelompok Tapian Nauli sebagai kelas belajar, Kelompok merupakan wadah bagi anggota untuk berinteraksi dan meningkatkan pengetahuan keterampilan dan sikap.

Kelompok Tapian Nauli Sebagai Unit Produksi, untuk kelangsungan sebagai unit produksi, kegiatan yang dilaksanakan.

Kelompok Tapian Nauli Sebagai Wahana Kerjasama, kerjasama yang dilakukan sesama anggota dan antar Kelompok Tapian Nauli dengan Kelompok yang lain untuk meningkatnya produktivitas dan pendapatan serta menggalang kesatuan untuk menghadapi segala permasalahan yang terjadi.

Kelompok Tapian Nauli Sebagai Usaha, a) mengelola usaha pembesaran ikan nila gift (*Oreocromis Sp*) secara komersial dan berkelanjutan, b) usaha memenuhi permintaan pasar terhadap nila gift (*Oreocromis Sp*).

Kegiatan Yang lain, selain dari kegiatan budidaya pembesaran ikan nila gift yang lainnya yaitu mengikuti lomba/pameran.

Strategi Usaha Pengembangan Pembesaran Ikan Nila Gift ke Depan

Identifikasi Faktor Internal

Kekuatan:

Sumber daya air yang mencukupi

Sumber air yang langsung mengalir dari pegunungan (mata air) menjadi salah satu kekuatan bagi budidaya Kelompok Tapian Nauli ini dikarenakan airnya mengalir terus bahkan ketika musim kemarau sekalipun meskipun tidak begitu banyak dan air tersebut langsung dialirkan ke kolam.

Harga ikan terjangkau Keunggulan yang dimiliki ikan nila gift membuat konsumen memilih ikan nila gift untuk dikonsumsi karena kualitasnya, yaitu kulit yang tebal, gurih dan duri yang pendek-pendek, disamping itu harganya juga sesuai dengan kualitas ikan nila gift, harganya Rp.28.000 hal ini lah yang membuat ikan nila gift ini diminati oleh konsumen dan harganya yang terjangkau membuat para konsumen memilih untuk membeli ikan nila gift ini dibanding dengan ikan nila lokal.

Lokasi yang strategis Salah satu kekuatan dari pembesaran ikan nila gift ini yang dilakukan oleh Kelompok Tapian Nauli memiliki tempat yang strategis dimana tempat ini dekat ke pasar, dekat ke kota, dan dekat juga ke bank.

Sarana yang dimiliki oleh Kelompok Tapian Nauli adalah sarana transportasi berupa mobil pikcup untuk memudahkan akses dalam proses pengembangan usaha budidaya pembesaran ikan nila gift, disamping itu juga adanya rumah yang dibangun di tempat budidaya ikan ini memudahkan Kelompok ini dalam mengembangkan usahanya.

Kelemahan:

jumlah benih yang berkualitas Pemijahan secara massal ternyata dapat memberikan keuntungan karena biaya yang dibutuhkan dalam memproduksi bibit ikan relatif lebih kecil dengan jumlah produksi yang hampir sama. Namun dalam pelaksanaan pemijahan secara massal ternyata tidak efisien. Kegiatan tersebut tidak terlaksana dengan baik hal ini diakibatkan banyaknya mortalitas benih ikan didalam bak-bak beton yang disebabkan oleh adanya jamur yang menyerang benih-benih ikan tersebut. Ketersediaan benih ikan di Balai Benih Ikan di Tapanuli Utara masih sangat terbatas dikarenakan pemindahan benih ikan masih dilakukan secara alami bukan secara buatan. Hal tersebut mengakibatkan banyaknya benih ikan yang mati.

tingginya harga pakan buatan, kelemahan dari Kelompok Tapan Nauli ini adalah harga pakan kimia yang mahal juga sulit untuk di dapat, untuk mendapatkannya harus ke luar koto. Sehingga Kelompok Tapan Nauli lebih cenderung menggunakan pakan alami. Sementara untuk membuat pakan alami ini butuh proses yang lumayan lama sedangkan pakan buatan dapat mempercepat laju perkembangan ikan.

pemasaran hanya di tingkat lokal, Pemasaran ikan nila gift yang hanya dilakukan di daerah Kabupaten Tapanuli Utara saja, belum mampu memenuhi permintaan produk dari daerah diluar Kabupaten Tapanuli Utara. Hal ini terjadi karena terbatasnya produksi ikan yang dibudidayakan di kolam.

Belum optimalnya promosi Salah satu kelemahan dari Kelompok Tapan Nauli ini kurang paham dalam mengakses media sosial yang ada sehingga promosi hanya di lakukan saat adanya pameran khusus ikan pada saat itulah keunggulan jenis ikan nila gift ini dipromosikan.

Identifikasi Faktor Eksternal

Peluang : tingginya permintaan ikan nila gift, Selain bernilai ekonomis, nila gift ini juga berperan dalam menunjang program usaha peningkatan gizi bagi konsumen. Hal ini disebabkan karena kandungan protein yang tinggi serta rasanya enak. Keunggulan yang dimiliki ikan nila gift ini menjadi peluang besar bagi usaha pembesaran ikan nila gift yang dilakukan oleh Kelompok Tapan Nauli. Dengan memiliki peluang ini dapat mengembangkan usaha yang menjanjikan untuk masa yang akan datang.

Permintaan benih ikan nila gift Keunggulan ikan nila gift ini menjadikannya diminati oleh banyak masyarakat. Salah satu faktor ini menjadikan masyarakat lain ingin membudidayakan ikan nila gift, karena hingga sampai saat ini Kelompok Tapan Nauli ini lah yang memiliki budidaya ikan nila gift yang terpercaya.

Peningkatan Pendapatan Kelompok, keunggulan yang dimiliki nila gift ini dapat meningkatkan pendapatan masyarakat, dilihat dari harga ikan dan bisa dicapai oleh konsumen dan juga keunggulan lainnya menjadikan permintaan di pasar meningkat untuk ikan nila gift. Hal ini dapat menjadi peluang bagi masyarakat yang membudidayakan ikan nila gift untuk

meningkatkan pendapatan.

Tingkat Konsumsi ikan nila gift meningkat, Ikan nila gift ini juga berperan dalam menunjang program usaha peningkatan gizi bagi konsumen. Hal ini disebabkan karena kandungan protein yang tinggi serta rasanya enak, menjadikan ikan nila gift ini banyak di cari di pasar dan permintaan terhadap ikan nila gift di pasar selalu meningkat.

Tingkat nilai harga jual ikan nila gift permintaan pasar memelih mengkonsumsi nila gift karena banyak keunggulanya dibanding nila biasa hal ini lah yang menjadi salah satu peluang bagi Kelompok Tapan Nauli untuk lebih mengembangkan ikan nila gift dan menjadi salah satu peluang untuk menaikkan harga tentunya dengan meningkatkan kualitas ikan.

Kesempatan kerja, Semakin meningkatnya tingkat produksi ikan nila gift dapat membuka lowongan kerja bagi masyarakat yang bisa dan mau belajar dalam melakukan usaha pembesaran ikan nila gift, tentunya penambahan kolam, pembesaran tempat budidaya perikan ikan nila gift membutuhkan tenaga kerja yang lebih banyak juga.

Ancaman: mortalitas yang tinggi akibat predator, Tingginya tingkat mortalitas akibat kecerobohan pelaku usaha. Salah satunya terkait dengan lemahnya upaya pengendalian hama predator pemangsa benih ikan. Meskipun belum ada yang menghitung seberapa kerugian akibat serangan predator, namun pada kenyataanya kehadiran predator sangat mempengaruhi keberhasilan usaha budidaya perikanan.

harga ikan nila gift yang tidak stabil, Harga ikan nila gift yang fluktuasi di pasar mengakibatkan

penurunan harga yang drastis bahkan akan mengalami kerugian yang besar, ditambah lagi dengan masuknya ikan dari daerah lain yang bahkan harganya lebih murah dari ikan nila gift ini Kelompok Tapan Nauli ini.

Tingkat harga pesaing dari daerah/ Kabupaten lain, Yang menjadi ancaman terbesar bagi Kelompok Tapan Nauli ini adalah ikan yang masuk dari daerah lain. Dimana pemenuhan ikan di Kabupaten Tapanuli Utara masih kurang memenuhi permintaan pasar, sehingga pengecer atau touke akan membeli/memesan ikan dari luar daerah hal ini akan merugikan pembudidaya, karena dilihat dari harga ikan dari luar daerah itu cenderung lebih murah dibanding lokal, hal ini lah yang menjadi ancaman bagi pembudidaya.

Masuknya ikan dari daerah lain, Tidak terpenuhinya ikan nila gift yang ada di Kabupaten Tapanuli Utara untuk memenuhi permintaan konsumen manjadikan permintaan pasar tidak terpenuhi dan membuat peluang bagi daerah lain untuk memasarkan ikan nila gift juga di pasar lokal dan harganya lebih murah dibanding ikan nila gift yang dibudidayakan oleh Kelompok. Hal ini menjadi salah satu ancaman bagi Kelompok Tapan Nauli dalam mengembangkan usaha pembesaran ikan nila gift.

**Tabel 4.2. Hasil Identifikasi matriks IFE (Evaluasi Faktor Internal)
Kelompok Tapian Nauli**

No	Faktor	Bobot	Rating	Skor
Faktor Internal				
Kekuatan (<i>strenght</i>)				
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1	Sumberdaya air yang mencukupi	0.14	3	0.42
2	Harga ikan terjangkau	0.10	1	0.10
3	Lokasi yang strategis	0.14	3	0.42
4	Sarana transportasi yang tersedia	0.12	2	0.24
Kelemahan (<i>weakness</i>)				
1	Kecukupan modal jangka panjang yang terbatas	0.14	3	0.42
2	Kemampuan usaha menghasilkan modal jangka pendek yang rendah	0.10	1	0.10
3	karyawan yang kurang terampil	0.14	2	0.24
4	Tidak meratanya penyerapan penerapan tegnologi	0.12	3	0.42
Total		1	18	2.36

Data Primer (diolah)

Total skor rata-rata untuk matriks IFE adalah 2,36 hal ini menunjukkan bahwa pengembangan usaha pembesaran ikan nila gift pada Kelompok Tapian Nauli mempunyai kekuatan yang seimbang dengan kelemahan, untuk itu dalam melakukan pengembangan usaha pembesaran ikan nila gift meningkatkan kekuatan harus memiliki strategi untuk mengatasi kelemahan.

Tabel 4.3. Hasil Identifikasi matriks EFE (Evaluasi Faktor Eksternal) Kelompok Tapian Nauli

No	Faktor	Bobot	Rating	Skor
Faktor Eksternal				
Peluang (<i>opportunities</i>)				
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1	Tingginya permintaan ikan nila gift	0.14	3	0.42
2	Permintaan benih ikan nila gift tinggi	0.14	3	0.42
3	Peningkatan pendapatan Kelompok	0.12	2	0.24
4	Tingkat konsumsi ikan nila gift tinggi	0.12	2	0.24
Ancaman (<i>threats</i>)				
1	Mortalitas yang tinggi	0.14	3	0.42
2	Harga ikan nila gift yang tidak stabil	0.12	2	0.24
3	Tingkat harga pesaing dari Kelompok lain	0.10	1	0.10
4	Masuknya ikan dari Kelompok yang lain	0.12	2	0.24
Total		1	18	2.32

Data Primer (diolah)

Total skor rata-rata untuk matriks EFE adalah 2,32 sedangkan selisih skor nya 0,32 (positif) artinya pengusaha ikan memiliki peluang

Matriks *Strengths-weakness-opportunities-threats*

Merupakan tahapan kedua dalam proses perumusan strategi dan berfungsi untuk mencocokkan antara kekuatan dan kelemahan dari faktor internal dengan peluang dan ancaman dari faktor eksternal. Alat analisis yang digunakan adalah matriks SWOT.

Pada matriks SWOT dilakukan pencocokan antara kekuatan dan kelemahan dengan peluang dan ancaman yang terjadi. Dari penggabungan matriks SWOT

untuk mengembangkan usaha budidaya ikan nila gift karena dapat menekan ancaman yang terjadi dari faktor eksternalnya.

diperoleh beberapa alternatif strategi S-O, strategi S-T, strategi W-O, dan strategi W-T. Hasil analisis matriks SWOT usaha pengembangan usaha pembesaran ikan nila gift pada Kelompok Tapian Nauli di Kecamatan Sipoholon

4.4. Matriks SWOT pada Kelompok Tapian Nauli

<p>Faktor Internal</p> <p>Faktor Eksternal</p>	<p>Kekuatan (<i>strength</i>)</p> <p>S1. Sumber air yang mencukupi S2.harga ikan terjangkau. S3. Lokasi yang strategis. S4. Sarana transportasi</p>	<p>Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)</p> <p>W1. Jumlah benih berkualitas terbatas W2. Tingginya harga pakan buatan W3. Pemasaran hanya tingkat lokal W4. Belum optimal informasi dan promosi</p>
<p>Peluang (<i>Oppourtunities</i>)</p> <p>O1. Tingginya permintaan ikan nila gift O2. Permintaan benih ikan nila gift tinggi O3. Peningkatan pendapatan Kelompok O4. Tingkat konsumsi ikan nila gift</p>	<p>Strategi S-O</p> <p>1.Memanfaatkan lahan dengan membuka usaha pembenihan 2.Menaikan harga dengan peningkatan kualitas produk. 3. mempertahankan nilai produksi dan distribusinya.</p>	<p>Strategi W-O</p> <p>1.Meningkatkan gambaran tentang usaha ikan nila gift pada pihak terkait agar dapat penyaluran kredit. 2. Memperluas jangkauan pemasaran dengan cara meningkatkan kualitas produk 3. Meningkatkan promosi produk berkualitas untuk memenuhi pasar.</p>
<p>Ancaman (<i>Threats</i>)</p> <p>T1. Mortalitas yang tinggi T2. Harga ikan nila gift yang tidak stabil T3. Tingkat harga pesaing dari Kelompok lain T4. Masuknya ikan dari daerah lain</p>	<p>Strategi S-T</p> <p>1.meningkatkan sumber daya manusia yang terampil dan mau belajar untuk hasil budidaya yang lebih baik. 2.Menjaga kestabilan harga dan kualitas produk. 3. Meningkatkan fungsi kelembagaan pada sektor produk pemasaran dan distribusinya.</p>	<p>Strategi W-T</p> <p>1.Menginformasikan manfaat mengkonsumsi ikan nila gift. 2.Menetapkan harga yang kompetitif namun tetap mendapat keuntungan. 3. Menguasai teknologi tepat guna pada sistem budidaya dan meminimalkan resiko mortalitas</p>

Sumber Data Primer (*diolah*)

Tabel 4.5. Alternatif strategidan keterkaitan dengan faktor kunci

	Alternatif Strategi	Keterkaitan	Kepentingan	Rangkin g
Strategi S-O				
SO1	Memanfaatkan lahan dengan membuka usaha pembenihan	S1,O1,O2,O3	1.50	1
SO2	Menaikkan harga dengan peningkatan kualitas produk	S2,O3,O4	0.58	11
SO3	Mempertahankan nilai produksi dan distribusinya	S3,S4,O4	0.90	4
Strategi W-O				
WO 1	Memberikan gambaran tentang usaha ikan nila gift pada pihak terkait agar dapat penyaluran kredit	W1,O1	0.84	6
WO 2	Memperluas jangkauan pemasaran dengan cara meningkatkan kualitas produk dan jangka panjang	W4,O1,O4	1.08	3
WO 3	Meningkatkan promosi produk unggulan untuk memenuhi permintaan	W4,O2,O3,O4	1.42	2
Strategi S-T				
ST1	Meningkatkan sumber daya manusia yang terampil dan mau belajar untuk hasil budidaya yang lebih baik	S1,T1	0.84	7
ST2	Menjaga kestabilan harga dan kualitas produk	S2,T2,T3,T4	0.64	9
ST4	Meningkatkan fungsi kelembagaan pada sektor produk pemasaran dan distribusinya	S4,T2	0.48	12
Strategi W-T				
WT2	Menetapkan harga yang kompetitif namun tetap mendapat keuntungan	W2,W4,T3	0.62	10
WT3	Menguasai teknologi tepat guna pada sistem budidaya dan mengurangi resiko mortalitas ikan	W4,T1	0.84	8
WT4	Memaksimalkan nilai penjualan baik harga maupun kualitas	W2,W3,T3	0.86	5

Sumber: Data Primer (diolah)

Strategi Pengembangan yang Dihasilkan

S-O1 Memanfaatkan lahan dengan membuka usaha pembenihan

S-O2 Menaikkan harga dengan peningkatan kualitas produk

S-O3 Mempertahankan nilai produksi dan distribusinya.

W-O1 Memberikan gambaran tentang usaha ikan nila gift pada pihak terkait agar dapat penyaluran kredit.

W-O2 Memperluas jangkauan

pemasaran dengan cara meningkatkan kualitas produk dan jangka panjang.

W-O3 Meningkatkan promosi produk berkualitas untuk memenuhi permintaan.

S-T1 Memilih tenaga kerja yang terampil dan mau belajar untuk hasil budidaya yang lebih baik.

S-T2 Menjaga kestabilan harga dan kualitas produk.

S-T3 Meningkatkan fungsi kelembagaan pada sektor produk pemasaran dan distribusinya.

W-T1 Menetapkan harga yang kompetitif namun tetap mendapat keuntungan.

W-T2 Menguasai teknologi tepat guna pada sistem budidaya dan mengurangi resiko mortalitas ikan.

W-T3 Memaksimalkan nilai penjualan baik harga maupun kualitas.

Dari hasil perhitungan skor masing-masing strategi. Strategi yang memperoleh ranking satu sampai

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Faktor internalnya : Identifikasi Faktor Internal

Kekuatan: sumberdaya air yang mencukupi, harga ikan terjangkau, lokasi yang strategis, sarana transportasi.

Kelemahan: jumlah benih yang berkualitas, tingginya harga pakan buatan, pemasaran hanya di tingkat

Strategi yang memperoleh ranking satu sampai tiga merupakan strategi yang diprioritaskan dalam pengembangan usaha pembesaran ikan nila gift, ketiga strategi itu adalah:

- **Strategi S-O1** strategi yang dihasilkan adalah

tiga merupakan strategi yang diprioritaskan dalam pengembangan usaha pembesaran ikan nila gift, ketiga strategi itu adalah:

- **Strategi S-O1** strategi yang dihasilkan adalah memanfaatkan lahan dengan membuka usaha pembenihan nilai kepentingannya 1,50
- **Strategi W-O3** strategi yang dihasilkan adalah Meningkatkan promosi produk unggulan untuk memenuhi permintaan dengan nilai kepentingannya 1,32
- **Strategi W-O2** strategi yang dihasilkan adalah memperluas jangkauan pemasaran dengan cara meningkatkan kualitas produk dalam jangka panjang nilai kepentingannya adalah 1,08.

lokal, belum optimal informasi dan promosi,

Identifikasi Faktor Eksternal

Peluang : tingginya permintaan ikan nila gift, permintaan benih ikan nila gift, peningkatan pendapatan kelompok, tingkat konsumsi ikan nila gift tinggi.

Ancaman: mortalitas yang tinggi akibat predator, harga ikan nila gift yang tidak stabil, tingkat persaingan harga dari daerah lain, masuknya ikan dari daerah lain,

memanfaatkan lahan dengan membuka usaha pembenihan nilai kepentingannya 1,50

- **Strategi W-O3** strategi yang dihasilkan adalah Meningkatkan promosi produk unggulan untuk memenuhi permintaan

dengan nilai kepentingannya 1,32

- **Strategi W-O2** strategi yang dihasilkan adalah memperluas jangkauan pemasaran dengan cara meningkatkan kualitas

Saran

- Perlunya pengawasan dalam penebaran benih harus diperhatikan terutama terhadap predator yang ada di kolam budidaya.
- Memaksimalisasi dan optimalisasi produksi dalam peningkatan ekonomi keluarga.

produk dalam jangka panjang nilai kepentingannya adalah 1,08.

- Peran dan kerjasama kelompok dan instansi terkait guna peningkatan produk untuk mengatasi kendala kualitas produk harga, pemasaran, dan transportasi.
- Sinergitas kegiatan penyuluhan dan pendapatan yang kontiniu dalam penataan Kelompok untuk peningkatan produksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Doclas. 2011. Langkah-langkah pengembangan matriks IFE dan EFE
Fakultas Pertanian
Universitas Bengkulu.
Bengkulu. Skripsi.
- Freddy. 2011. Pengertian Analisis SWOT. <http://www.scribd.com>
- Jenero.Rio.2014.Strategi Pengembangan Pariwisata Bahari Pantai Pesona Kecamatan Rupa Utara Kabupaten Bengkalis Provinsi Riau. Fakultas Perikanan dan Kelautan Universitas Riau. Riau. Skripsi
- Arikunto, 2010. Pengertian Metode Kasus
- David, 2010. Pemaknaan Strategi SWOT
- David, 2010. Analisis IFAS dan EFAS
- Hartono. 2012. Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Tawar.
- Suhardedi, Cecep.2010.Strategi Pengembangan Usaha Pembenihan Lele Dumbo (Clarias Gariepinus) Di Kabupaten Boyolali. Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret.Skripsi
- Suryana, Cahya. 2010. Data dan Jenis Data Penelitian. <https://csuryana.wordpress.com/2010/03/25/data-dan-jenis-data-penelitian/>
- Suryani and Nurhasanah .2014. Kajian Peran dan Strategi Pengelolaan Pangkalan Pendaratan Ikan Hamadi. Jurnal Manajemen Perikanan dan Kelautan 1 (1):1