

Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (Studi Kasus Usaha Budidaya Ikan Lele UD. Sumber Rezeki Desa Melaya Kecamatan Melaya Kabupaten Jembrana Provinsi Bali)

by Delta Sari Indah Febriana 1121700104

Submission date: 03-Aug-2021 09:22AM (UTC+0700)

Submission ID: 1627176941

File name: JURNAL_DELTA.docx (83.99K)

Word count: 4429

Character count: 27256

Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele

(Studi Kasus Usaha Budidaya Ikan Lele UD. Sumber Rezeki Desa Melaya Kecamatan Melaya Kabupaten Jembrana Provinsi Bali)

DELTA SARI INDAH FEBRIANA

Program Studi Administrasi Bisnis

Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Untag Surabaya

Abstract

This study aims to formulate the right strategy in the development of catfish farming business at UD. Sumber Rezeki in Melaya Village, Melaya District, Jembrana Regency, Bali Province. The data analysis method used SWOT analysis and SWOT matrix analysis. The results of this study indicate that alternative strategies that can be applied in developing a business are product development strategies, consumer approach strategies, pricing strategies, pricing strategies, operations strategies, marketing system improvements, increasing the number of ponds for large-scale catfish farming, human resources and additional knowledge for broad-reaching marketing methods.

Keywords: Catfish Cultivation, Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats.

PENDAHULUAN

Negara Indonesia mempunyai berbagai macam sumber daya yang dapat dimanfaatkan warga negara untuk memenuhi kebutuhan dan membangun usaha dalam segala sektor. Salah satunya adalah sektor perikanan. Budidaya perikanan adalah semua kegiatan atau usaha yang didalamnya meliputi pengelolaan dan pemanfaatan sumber daya ikan dan lingkungan mulai dari produksi hingga pemasaran yang dilaksanakan dalam suatu sistem bisnis perikanan. Sebagian besar wilayah Negara Indonesia merupakan perairan hal ini bisa menjadi peluang sebagai penyumbang pendapatan bagi negara di bidang sektor perairan dan perikanan untuk bisa dikembangkan secara layak.

Di Indonesia memiliki tiga jenis perikanan yakni perikanan air laut, air payau, dan air darat. Perikanan air darat biasanya dilakukan di berbagai media seperti kolam, sawah atau di perairan umum. Saat ini masyarakat mulai banyak membangun usaha budidaya perikanan salah satunya adalah budidaya jenis ikan lele. Ikan lele adalah jenis ikan yang hidup di air tawar. (Kementrian Kelautan dan Perikanan, 2013). Lele mudah dikenali karena tubuhnya yang licin, agak pipih memanjang, serta memiliki "kumis" yang panjang, yang mencuat dari sekitar bagian mulutnya. Ikan lele merupakan ikan yang hidup di air tawar. Habitat ikan ini berada di perairan berarus pelan seperti rawa, sawah serta waduk. Bahkan ikan lele dapat bertahan hidup di perairan yang tercemar sekalipun seperti di got atau saluran pembuangan.

Bali merupakan provinsi yang terkenal dengan berbagai macam tujuan wisata dan menjadi salah satu penyumbang devisa negara terbesar dari sektor pariwisata. Selain dari sektor wisata Bali mempunyai berbagai bidang usaha salah satunya Budidaya Perikanan jenis ikan lele. Dengan beragamnya konsumen hasil perairan di Bali jenis ikan air tawar

menjadi salah satu yang disukai masyarakat lokal maupun asing. Bali didominasi kuliner air laut maka untuk memenuhi permintaan pasar sebagian masyarakat membudidayakan ikan air tawar dengan metode kolam terpal yang efisien dan praktis memanfaatkan daratan yang kurang adanya air tawar atau sungai.

Usaha budidaya ikan lele UD. Sumber Rezeki terletak di Banjar Melaya Tengah Kaja. Kecamatan Melaya Kabupaten Jembrana Provinsi Bali. Lingkungan di desa ini memiliki hawa yang sejuk karena dikelilingi oleh perbukitan dan mempunyai banyak sumber daya alam. Pemilik sekaligus pengelola usaha ini adalah PakBahrul Alim beliau sudah menekuni dunia perikanan sejak tiga tahun terakhir. Usaha ini terdapat beberapa kolam ikan yang terletak di halaman rumah pemilik dan kebun dengan media kolam terpal serta beton.

Untuk kendala yang didapat dalam budidaya UD. Sumber Rezeki adalah proses pertumbuhan ikan yang lambat akibat penyakit atau musim yang tidak menentu, namun dalam budidaya ini proses budidaya mulai dari pembenihan hingga pembesaran dilakukan dengan teliti dan memperhatikan kualitas ikan mulai dari ukuran bibit hingga siap konsumsi. Beberapa teknik yang dilakukan di usaha ini adalah proses pemijahan, penyortiran telur, penetasan, pemeliharaan dari usia larva hingga siap konsumsi.

Dalam budidaya UD. Sumber Rezeki ini memiliki kekurangan yakni dalam hal peningkatan jumlah konsumen. Untuk mengkaji hal tersebut memerlukan beberapa strategi pengembangan usaha yang cocok dalam penerapan di sistem manajemen usaha budidaya ikan lele pak Bahrul ini.

Telah ditemukan permasalahan yang terjadi di usaha budidaya ini. Yakni pada strategi pemasaran, strategi yang diterapkan masih kurang aktif atau dengan kata lain masih pasif dengan menunggu datangnya konsumen untuk membeli produk. Yang kurang adalah di metode pemasaran yang dilakukan, dengan teknik Analisis SWOT peneliti akan bisa menemukan strategi yang cocok bagi pengembangan usaha UD, Sumber Rezeki ini.

Menggunakan Matriks SWOT sebagai alat untuk menyusun beberapa faktor strategi perusahaan. Dengan matriks ini akan menemukan gambaran bagaimana peluang dan ancaman baik secara internal maupun eksternal yang akan dihadapi oleh UD. Sumber Rezeki sehingga dapat menemukan kekuatan dan kelemahannya.

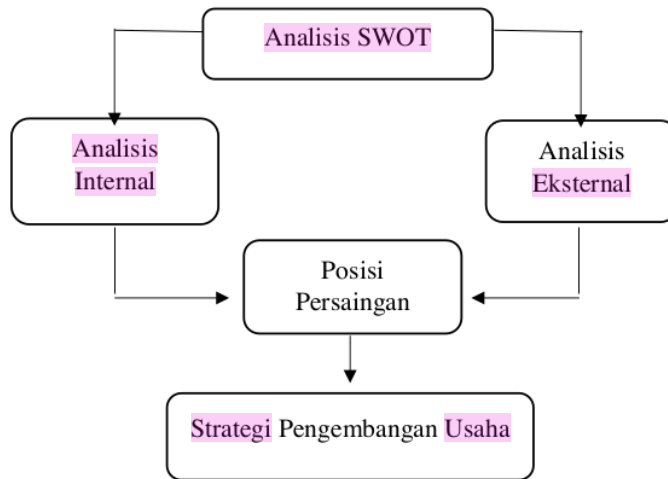
Berdasarkan paparan uraian latar belakang di atas, Dari uraian latar belakang di atas, maka selaku peneliti akan meneliti lebih lanjut untuk menemukan strategi pengembangan usaha yang cocok pada UD. Sumber Rezeki dengan menggunakan pendekatan analisis SWOT yang didapat dari faktor internal dan eksternal suatu usaha. Oleh sebab itu penulis tertarik melakukan penelitian dengan mengambil judul “Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (Studi Kasus Budidaya Ikan Lele UD. Sumber Rezeki Desa Melaya Kecamatan Melaya Kabupaten Jembrana Provinsi Bali).

KERANGKA BERPIKIR

Penulis ingin mengetahui Strategi Pengembangan Usaha yang tepat di UD. Sumber Rezeki. penulis melakukan analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, and Threat) dalam menentukan strategi pengembangan usaha. Dimana analisis ini terdiri dari 2 variabel analisis, yaitu analisis faktor internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan, dan analisis

eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman. Analisis yang dilakukan ini memungkinkan perusahaan mengetahui posisi bersaing serta memilih strategi pemasaran yang berdaya saing pula.

Gambar Kerangka Berpikir



METODE PENELITIAN

Rancangan Penelitian

Berdasarkan pada rumusan masalah yang telah dijabarkan peneliti. Maka peneliti memilih menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif bertujuan untuk memahami obyek yang diteliti secara mendalam. Menurut Poerwanari (2005), penelitian kualitatif menghasilkan dan mengolah data yang sifatnya deskriptif, seperti transkrip wawancara, dan dokumentasi.

Metode kualitatif memiliki fleksibilitas yang tinggi bagi peneliti saat menentukan langkah-langkah penelitian menurut Chaedar Alwasiah.

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (field research), yakni selaku peneliti langsung turun ke lapangan yang menjadi obyek penelitian yaitu UD. Sumber Rezeki Melaya Provinsi Bali.

Lokasi Penelitian

- Berada di Banjar Melaya Tengah Kaja Kecamatan Melaya Kabupaten Jembrana Provinsi Bali
- Waktu penelitian dimulai dari bulan Maret 2021 sampai dengan bulan Juni 2021.
- Sumber Data

Dalam penelitian ini penukis menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer yaitu data yang diperoleh dari hasil wawancara yang dilakukan di lapangan seperti informant atau narasumber dan data sekunder adalah data yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang berhubungan atau berkaitan dengan pembahasan yang meliputi buku-buku, jurnal dan lain-lain. Sumber data sekunder dapat digunakan dalam penelitian

sebagai sumber data pelengkap ataupun yang utama apabila tidak tersedia narasumber dalam fungsi sebagai sumber data primer.

Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh informasi yang sebaik-baiknya dengan asumsi agar sasaran dalam penelitian ini tercapai, maka penulis menggunakan metode penelitian sebagai berikut:

a. Metode Observasi . Peneliti mengadakan penelitian terhadap UD. Sumber Rezeki secara langsung dan mencatat serta menggali informasi dari obyek, kemudian dari hasil observasi tersebut peneliti dapat menarik kesimpulan guna mendapatkan hasil yang diharapkan.

b. Metode Wawancara

Dalam wawancara ini dilakukan langsung oleh peneliti dan Pak Bahrul Alim selaku pemilik usaha UD. Sumber Rezeki agar dapat menggali informasi secara jelas mengenai permasalahan yang diteliti.

c. Metode Dokumentasi

dilakukan dengan mengumpulkan dokumen-dokumen yang berhubungan dengan permasalahan yang diteliti sebagai pendukung dan pembuktian suatu masalah agar dapat memperoleh data yang terpercaya di UD. Sumber Rezeki Melaya Jembrana Provinsi Bali.

Teknik Analisis Data

Peneliti menggunakan teknik analisis data dari menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain. Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat simpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain.

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif yaitu metode yang berusaha mengumpulkan, menyajikan serta menganalisis data sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas atas objek yang diteliti. Menurut Nawawi (2001:63). Metode deskriptif dapat diartikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan/melukiskan keadaan subyek atau obyek penelitian (seseorang, lembaga, masyarakat, dan lain-lain pada saat sekarang berdasarkan fakta yang tampak sebagaimana mestinya).

Keabsahan Data

Untuk menentukan keabsahan data, peneliti menggunakan dua triangulasi metode. Yaitu Triangulasi data dan Triangulasi metode. Triangulasi data didapat dari berbagai dokumen, arsip, dan hasil wawancara, sedangkan triangulasi metode didapat dari wawancara, observasi dan dokumentasi.

Definisi Konsep

Strategi Pengembangan Usaha

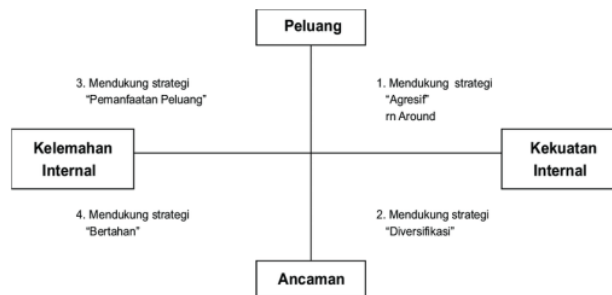
Strategi pengembangan merupakan **bakal tindakan yang berasal dari keputusan manajemen puncak untuk pengembangan usaha** agar dapat direalisasikan sesuai dengan perencanaan yang berorientasi pada masa depan dan mempunyai fungsi perumusan serta pertimbangan faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan.

Definisi Operasional

Dalam mengukur strategi pengembangan usaha di penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan analisis SWOT dengan menganalisis berbagai faktor pada diagram analisis SWOT dibawah ini :

1. Menentukan kekuatan dan kelemahan perusahaan bisa diidentifikasi melalui faktor-faktor internal.
2. Menentukan peluang dan ancaman didapat melalui identifikasi faktor-faktor eksternal
3. Hasil dari peluang dengan kekuatan internal dapat diperoleh dengan mendukung strategi agresif.
4. Diantara kekuatan internal dengan ancaman dapat diperoleh strategi diversifikasi.
5. Diantara ancaman dan kelemahan internal bisa digunakan yakni strategi bertahan.
6. Sedangkan di antara kelemahan internal dan peluang kita dukung strategi pemanfaatan peluang.

Gambar Analisis SWOT



Sumber: (Elyarni 2016)

Untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan menggunakan alat berupa matrik SWOT. Dengan matrik ini dapat menggambarkan jelas peluang dan ancaman eksternal yang akan dihadapi perusahaan disesuaikan dengan kekuatan serta kelemahan yang dimiliki, matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi.

Tabel Matriks SWOT

EKSTERNAL/	STRENGTHS	WEAKNESSES
INTERNAL		

	Tentukan faktor-faktor kekuatan Internal	Tentukan faktor-faktor kelemahan Internal
OPPORTUNITIES	STRATEGI SO	STRATEGI WO
Tentukan faktor peluang eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan Peluang	Ciptakan strategi untuk meminimalkan kelemahan dan memanfaatkan peluang.
THREATS	STRATEGI ST	STRATEGI WT
Tentukan faktor ancaman eksternal.	Ciptakan strategi menggunakan kekuatan untuk mengatasi Ancaman.	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari Ancaman.

Sumber: (Kunci and Rangkuti 2004)

PENYAJIAN, ANALISA, DAN PEMBAHASAN

Penyajian Data

1. Sejarah UD. Sumber Rezeki

Berdirinya Usaha Budidaya Ikan Lele UD. Sumber Rezeki dirintis oleh Bapak Bahrul Alim yang biasa di panggil Pak Bahrul, usaha ini berdiri pada tahun 2018. Pak Bahrul mulai menekuni dunia perikanan khususnya air tawar sejak keluar bangku kuliah, dikarenakan wilayah sekitar dekat dengan laut kebanyakan warga mengkonsumsi ikan laut dan jarang ditemui peternak ikan dan ikan air tawar yang dijual sehingga dengan ini beliau tertarik mempelajari dan membuka usaha budidaya ikan air tawar yang berfokus ke ikan. Pak Bahrul pernah menempuh bangku kuliah di fakultas Psikologi di UNTAG Surabaya (Universitas 17 Agustus 1945) Surabaya sekitar tahun 2015-2018 dan setelah itu Pak Bahrul kembali ke daerah asal untuk merintis budidaya ikan lele di desa beliau.

Beliau membudidayakan ikan lele dan memulai membuat kolam dan menaruh bibit ikan lele di kolam-kolam yang ada. Beliau memilih budidaya ikan dikarenakan hobi beliau menggeluti dunia perikanan dan tujuannya agar mampu memberdayakan warga pemuda sekitar desa beliau. Bermodalkan lahan tanah miliknya dimanfaatkan menjadi kebun dan kolam ikan yang sebelumnya hanya tanah kebun tidak terawat dan diletakkannya beberapa kolam di sekitar rumah yang berisi ikan lele siap konsumsi.

2. Gambaran Umum

UD. Sumber Rezeki bergerak di bidang budidaya ikan lele dan beralamat di desa Melaya Tengah Kaja Kecamatan Melaya Kabupaten Jembrana Provinsi Bali, sebagian besar desa ini adalah perkebunan yang subur sehingga dapat dimanfaatkan warga sekitar untuk

berkebun dan budidaya. Memiliki iklim yang cenderung sejuk sehingga tanaman dapat tumbuh subur serta dapat digunakan sebagai usaha budidaya ikan air tawar.

Dua tahun berjalan usaha budidaya pak Bahrul ini sudah memiliki pelanggan tetap. Biasanya mereka membeli langsung di lokasi kolam agar bisa memilih ikan sesuai keinginan dan bertemu langsung dengan pengelola agar bisa bernegosiasi harga jika melakukan pembelian jumlah besar.

Desa Melaya Tengah Kaja memiliki **batas-batas** wilayah **sebagai berikut:**

- a. Utara : Banjar Pangkung Tanah
- b. Selatan : Pesisir laut pantai Melaya
- c. Timur : Desa Candikusuma
- d. Barat : Desa Summersari

B. Analisis Usaha Budidaya Ikan Lele UD. Sumber Rezeki

a. Aspek Produksi

1. Kolam

Di lahan perkebunan beliau terdapat 12 kolam ikan yang terbuat dari rangka besi dan beralaskan terpal. Lokasi budidaya terletak di Banjar Melaya Tengah Kaja Kecamatan Melaya Kabupaten Jembrana. Awal usaha budidaya ini memiliki 10 kolam terpal.

Beberapa kolam disini mempunyai berbagai fungsi dan ukuran ikan. Ada kolam khusus pemijahan, pembesaran, dan kolam yang berisi ikan siap panen. Ikan diletakkan di kolam yang berbeda karena untuk menghindari sifat kanibalisme dari ikan terhadap ukuran ikan yang lebih kecil. Dan agar pembagian pakan dapat diberikan secara teratur sesuai umur ikan.

2. Pembibitan dan Pemilihan Benih Ikan

Di kolam khusus pembibitan terjadi dan jika sudah menjadi larva atau bibit ikan lele akan di sortir serta dipisahkan dari induknya agar tidak dimakan. Setelah beberapa hari akan dilakukan pensortiran kembali, ikan lele yang tumbuh besar dengan cepat itulah ikan yang berkualitas. Dan dipisahkan dari ikan lele yang masih kecil. Penyebaran bibit ikan lele dilakukan pada waktu sore hari karena kondisi suhu air yang sudah turun. Proses pembibitan berada di lokasi kolam pembibitan yang berjumlah 2 kolam. Pakan yang diberikan berupa cacing sutra, diberikan pada pagi hari. Bibit yang berumur 10 hari akan dipindahkan ke kolam pembesaran. Sebelum pemindahan dilakukan Pak Bahrul akan melakukan pembersihan dan pemberian obat di kolam agar bebas dari penyakit ikan.

Untuk mendapatkan benih dan ikan lele yang bermutu dipilih mulai dari telur yang bisa bertahan dan menetas dalam dua hari. Ikan lele yang bagus dapat berenang lincah sedangkan benih yang kurang bagus akan lemah kecepatan renangnya. Meminimalisir kerugian ke depan maka harus selektif dalam pemilihan benih di awal. Dalam budidaya ikan lele harga benih sebesar Rp 130-250 per ekor.

3. Perawatan dan Pembesaran

Dalam perawatan di budidaya ini pemberian pakan, pencegahan terhadap penyakit sangat perlu diperhatikan untuk menghasilkan produk ikan yang berkualitas baik.

a. Pemberian Pakan

Ikan lele yang masih kecil diberi pakan cacing sutra, dan untuk bibit lele di beri makan pelet/pur ikan, untuk lele yang sudah besar duluan biasa di kasih pakan alternatif daun-daun lunak dan sayur-sayuran, ini bertujuan untuk pertumbuhan lele melambat agar panen dapat merata. Sedangkan waktu pemberian pakan ikan

biasanya 3 kali sehari seperti layaknya manusia agar ikan tidak kelaparan dan melakukan kanibalisme.

Tabel 4.1 Pakan Ikan Lele

Umur ikan lele	Jenis
3-14 hari	Cacing sutera
15-30 hari	Pakan Tepung
4 cm – 8 cm	PF 1000
9 cm	LP 1 / 781-1
Remaja	LP 2 / 781-2
Remaja – konsumsi	LP 3 / 781-3

- 1
4. pencegahan dari penyakit atau cacat
Untuk mencegah munculnya berbagai penyakit dapat dilakukan dengan pencampuran vitamin atau obat ke dalam pakan ikan. Dan dilakukan pembersihan kolam secara rutin untuk menghindari hama yang dapat muncul pada permukaan kolam yang dapat menyebabkan terhambatnya pertumbuhan ikan lele. Hal ini dilakukan agar ikan yang di budidayakan mulai dari ukuran bibit hingga siap panen agar kebal dari penyakit dan sehat hingga sampai pada tangan konsumen.

5. Masa panen

Masa panen ikan lele membutuhkan waktu 3 bulan. Jadi untuk mengatasi ketertidak sediaan stok ikan maka setiap kolam mempunyai masa panen yang beragam dan dilakukan pensortiran setiap saat untuk memisahkan lele siap panen dan yang belum. Agar terjaminnya stok saat orang membeli baik ecer maupun partai besar.

b. Aspek Pemasaran

Usaha budidaya ikan lele Sumber Rezeki tidak menggunakan sistem pemasaran layaknya pemasar yang menawarkan barang, karena banyak konsumen yang sudah langganan dan membeli langsung kemudian memberikan informasi kepada orang lain untuk membeli ikan lele di usaha UD. Sumber Rezeki ini dengan kata lain masih dengan metode pemasaran mulut ke mulut.

c. Aspek Keuangan

1. Modal

Modal yang dimiliki kemudian membangun budidaya ini sebesar Rp. 80.000.000 untuk membangun rumah singgah di kebun dan mendirikan 12 kolam miliknya.

2. Omset setiap kali panen

Budidaya ikan lele mempunyai masa panen setiap 3 bulan menghasilkan kurang lebih 1 ton ikan lele. Dengan perhitungan harga grosir Rp. 16.500/kg omset yang didapat Rp. 16.500.000 setiap panen skala besar. Untuk pelanggan beli eceran harga Rp. 20.000/kg tidak menentu omset yang didapat per bulan mencapai kurang lebih Rp. 560.000.

d. Aspek MSDM

Di usaha ini beliau pak Bahrul mengelola dengan dua saudaranya sehingga terkadang sulit untuk melakukan panen jumlah besar karena keterbatasan karyawan.

C. Analisis Faktor Eksternal dan Internal UD. Sumber Rezeki

Berdasarkan identifikasi hasil yang di dapat lingkungan eksternal dan internal didapatkan faktor-faktor sebagai berikut:

A. Faktor internal

1. Kekuatan.

- a. Menurut Pak Bahrul Alim “Ikan lele yang dihasilkan di budidaya UD. Sumber Rezeki selalu memperhatikan kualitas serta perawatan yang membuat ikan kuat dari serangan hama atau penyakit dari usia bibit hingga usia siap konsumsi”. Hasil produk ikan yang berkualitas didapatkan dari proses pemeliharaan yang selektif dan teratur.
- b. Menurut Pak Bahrul Alim “ Masyarakat sebagian besar sudah mengenal usaha budidaya ini dan usaha sehingga sudah banyak yang menjadi konsumen tetap karena budidaya ini menghasilkan ikan-ikan yang berkualitas baik”. Karena sudah memiliki nama dan citra baik di masyarakat sehingga pemasaran dapat dengan mudah dilakukan dan persaingan juga tidak terlalu keras.
- c. Menurut Pak Bahrul Alim “ Meski kita berada di wilayah yang mayoritas non muslim namun sejak awal prinsip dan sistem kerja diterapkan sesuai dengan bisnis islam yakni mengutamakan kejujuran dan saling percaya.
- d. Menurut Pak Bahrul Alim “Kita menjual produk dengan harga yang sesuai pasar Rp. 20.000/kg untuk ecer dan partai besar Rp. 16.500/kg dengan kualitas yang baik serta pesaing di wilayah Melaya belum ada”.
- e. Menurut Pak Bahrul Alim “kualitas produk yang bagus dan baik didapat karena memperhatikan bibit ikan dari awal penetasan hingga perawatan sampai siap panen”. Karena itu dapat membuat kepercayaan konsumen tetap bertahan dan menjadi nilai plus bagi pengusaha serta menjunjung tinggi nilai kejujuran sesuai prinsip islami.

2. Kelemahan

- a. Menurut Pak Bahrul Alim “di usaha ini saya mengelola nya dengan 2 saudara saya yang masing-masing mempunyai tugas berbeda, namun terkadang saat permintaan pasar begitu besar kendala kami hanya di tenaga manusia untuk men sortir ikan dan mendistribusikannya”. Karena hal ini pak Bahrul Alim terkadang mengalami kesulitan apabila mendapat pesanan jumlah besar namun SDM kurang di usahanya.
- b. Pak Bahrul Alim mengatakan “Usaha ini belum merambah pemasaran ke dunia sosial media”. Di zaman yang terjadi perkembangan teknologi memang harus menguasai berbagai strategi promosi untuk menjangkau lebih luas pemasaran suatu produk.
- c. Pak Bahrul Alim mengatakan bahwa “Terkadang perubahan cuaca yang menentukan kualitas air dan ikan”. Suhu dan iklim yang terkadang berubah drastis dapat menurunkan kualitas air dan ikan. Sehingga daya tahan tubuh ikan yang harus diperkuat dengan penambahan vitamin atau obat.

A. Faktor Eksternal

1. Peluang

- a. Menurut Pak Bahrul Alim “di wilayah Melaya usaha budidaya perikanan mempunyai peluang besar dikarenakan wilayah yang jauh dari sumber air tawar sehingga terkadang warga kesulitan untuk mendapatkan ikan air tawar” . Di kawasan ini karena jumlah konsumsi ikan air tawar di wilayah pesisir sangat jarang dijumpai, sehingga peluang usaha ini akan bertahan jangka waktu lama didukung dengan terus meningkatnya permintaan konsumsi ikan lele.
- b. Pak Bahrul Alim mengatakan “Dengan menjalin hubungan baik kepada pelanggan kita tetap bisa mempertahankan pelanggan untuk tetap setia membeli produk ikan lele di UD. Sumber Rezeki”. Dengan pernyataan tersebut beliau yakin usahanya mampu

bertahan di persaingan yang mungkin akan muncul di esok hari dengan mempertahankan kualitas yang baik.

- c. Pak Bahrul Alim mengatakan “Lokasi usaha budidaya Sumber Rezeki mudah terjangkau untuk ikan lele yang siap konsumsi diletakkan di lingkungan rumah agar mudah dijangkau warga dan untuk kolam budidaya terletak di kebun agar mudah mengelolanya”
- d. Pak Bahrul Alim mengatakan “warga sekitar terlalu sering mengkonsumsi ikan air laut jadi terkadang juga ingin mengkonsumsi ikan air tawar yang jarang dijumpai”. Sehingga banyaknya minat konsumen dari luar yang membeli produk dari usaha budidaya Sumber Rezeki dapat menjadi peluang tambahan untuk mengembangkan usaha budidaya ikan air tawar ini.

2. Ancaman

- a. Pak Bahrul Alim mengatakan “untuk pesaing mungkin akan muncul di esok hari karena melihat permintaan ikan air tawar yang cukup banyak namun kita akan tetap mempertahankan kualitas yang baik demi pelanggan yang setia konsumsi ikan lele di UD. Sumber Rezeki”. Dengan munculnya pesaing usaha budidaya ini akan terus mempertahankan dan meningkatkan produk sebaik mungkin dan menjalin hubungan yang baik dengan konsumen.
- b. Pak Bahrul Alim mengatakan “ Biaya pengeluaran pakan ikan yang sering naik turun membuat kita harus putar otak untuk mengatasi kenaikan tersebut dengan penambahan pakan organik yang berasal dari dedaunan sekitar kebun”. Dengan ini Pak Bahrul Alim merasa perlunya ilmu tambahan mengenai pakan pengganti untuk mengatasi harga pakan yang melonjak.

E. Analisis Matriks SWOT

Tabel Matriks SWOT

EKSTERNAL/ INTERNAL	STRENGTHS	WEAKNESSES
	<ul style="list-style-type: none"> a. Menghasilkan ikan berkualitas baik b. Peningkatan dan penambahan target pasar c. Harga yang ditawarkan relatif murah 	<ul style="list-style-type: none"> d. Sumber daya manusia yang kurang e. Pemasaran yang belum menggunakan teknologi f. terkadang terjadi gangguan iklim atau cuaca.
<ul style="list-style-type: none"> g. Usaha yang bisa bertahan dalam jangka panjang h. Memiliki konsumen tetap i. Letak 	<ul style="list-style-type: none"> l. Memiliki profuk ikan berkualitas baik yang dapat mempertahankan kosnumen. m. Berpegang teguh pada kejujuran kualitas produk 	<ul style="list-style-type: none"> n. Melayani konsumen dengan baik agar konsumen merasa puas dengan pelayanan serta produknya. o. wilayah potensi

lokasi yang strategis j. Produk ikan yang banyak dicari masyarakat	dapat menciptakan kepercayaan antar konsumen.	pasar yang bagus untuk perkembangan usaha.
Threats	Strategi ST	STRATEGI WT
p. Diperlukan memperluas pemasaran melalui teknologi untuk perluasan pangsa pasar q. Harga pakan yang sering naik turun r. Mulai tumbuh pesaing di bidang yang sama.	s. memberikan produk terbaik dan harga relatif murah t. mempertahankan kinerja dan meningkatkan kualitas yang mempunyai daya saing.	u. melayani konsumen dengan baik agar tercipta hubungan yang baik sehingga konsumen dapat setia membeli produk.

Sumber: data observasi UD.Sumber Rezeki

F. Analisis Strategi

1. *Distinctive Competence*. Kegiatan yang bisa dilakukan UD. Sumber Rezeki yakni mempunyai keterampilan dalam menghasilkan produk dengan kualitas yang baik, serta menjaga hubungan baik kepada konsumen untuk bisa menghasilkan produk sesuai selera konsumen. Dan menerapkan sistem islami mengutamakan kejujuran di setiap usahanya.

2. *Competitive Advantage*. Dengan pengurangan biaya produksi dapat menciptakan keunggulan daripada kompetitor namun tetap mempertahankan kualitas produk yakni dengan mengganti pakan ikan menggunakan dedaunan alami sebagai sumber vitamin untuk ikan agar kuat terhadap penyakit.

3. Strategi Pengembangan Produk

Hasil produk ikan lele yang dibudidayakan dirawat dengan baik dari mulai sortir bibit, pakan ikan, dan sortir ikan siap panen. Pemberian pakan menggunakan pur ikan dan sesekali dicampur dedaunan agar daya tahan tubuh ikan menjadi baik. Dan terjaganya kebersihan kolam merupakan faktor utama untuk menghindari dari hama penyakit.

4. Strategi penerapan harga

Penerapan harga ikan lele menyesuaikan besar biaya pengeluaran proses produksi dan menambahkan persentase laba. Untuk meningkatkan pendapatan selain menjual dalam jumlah grosir, ikan lele juga dijual ecer kiloan untuk meningkatkan keuntungan.

5. Startegi Pengembangan Pasar

Mempelajari teknologi pemasaran yang sedang menjamur saat ini untuk memperluas pangsa

pasar dan menjalin hubungan baik ke konsumen sehingga terjadilah tawaran dari mulut ke mulut dan menambah SDM untuk pemasaran dengan sistem mendatangi langsung setiap rumah makan yang mempunyai tingkat pesanan yang cenderung tetap dan bahkan meningkat.

6. Strategi Pemasaran

Menciptakan dan menjalin hubungan baik ke konsumen sehingga terjadilah tawaran dari mulut ke mulut dan menambah SDM untuk pemasaran dengan sistem mendatangi langsung setiap rumah makan yang mempunyai tingkat pesanan yang cenderung tetap dan bahkan meningkat karena pembelian rutin yang dilakukan konsumen akan meningkatkan pendapatan.

7. Meningkatkan skala ekonomis

Meningkatkan skala jumlah produksi ikan lele agar pelanggan tidak kehabisan stok ikan lele siap jual. Mengatur jumlah stok lele untuk grosir dan ecer kiloan.

8. Strategi pengembangan yang terkonsentrasi

Memfokuskan pada budidaya ikan lele akan lebih menjaga kualitas pertumbuhan ikan di lingkup pasar yang dominan. Agar konsumen bisa bertahan.

9. Strategi operasional

Dengan mengatur ketersediaan ikan yang siap konsumsi budidaya ini dapat menyisahkan dan mensortir lele yang dijual dalam ecer kiloan dan partai besar. Sehingga konsumen tidak akan kecewa apabila datang dan mendapat lele yang berkualitas.

G. Analisis Strategi Penjualan

Hasil produksi ikan lele yang ukuran isi 6-8ekor per kilogram yang didagangkan. Biasanya terjual harga per satu kilogram ecer Rp. 20.000, dan harga grosir ke tengkulak Rp. 16.500/.

Tabel 4.3 data hasil penjualan

No.	Bulan	Berat	Produk	Total Harga
1	Maret	2750Kg	Ikan lele	Rp.44.000.000
2	April	330Kg	Ikan lele	Rp.5.280.000
3	Juli	2400Kg	Ikan lele	Rp.38.400.000
4	Agustus	363Kg	Ikan lele	Rp.5.808.000
5	November	2120Kg	Ikan lele	Rp.33.920.000
6	Desember	987Kg	Ikan lele	Rp.15.792.000

Sumber: data observasi wawancara November 2020

Hasil dari data diatas menunjukkan bahwa penjualan ikan lele relatif stabil. Ini terjadi karena permintaan dari pelanggan baik ecer maupun grosir ada peningkatan tiap bulan. Konsumen tersebut yang membicarakan ikan lele UD. Sumber Rezeki dari mulut ke mulut. Konsumen pak Bahrul sudah mencakup daerah wilayah Negara, Gilimanuk, Manistutu bahkan sampai wilayah Singaraja.

H. Analisis Strategi Pemasaran Usaha Budidaya Sumber Rezeki

a) Segmen pasar

Segmen pasar ikan lele ini adalah masyarakat wilayah Melaya hingga Negara dan akan menjangkau seluruh Jembrana. Target pasar utama seperti rumah makan atau warung makan yang biasa melakukan pembelian rutin.

b) Produk Usaha

Mengutamakan produk ikan lele yang siap konsumsi yang biasa berukuran berisi 6-8 ekor per kilogram.

KESIMPULAN

Penulis mendapatkan beberapa kesimpulan dari penelitian ini mengenai beberapa strategi pengembangan usaha yang cocok untuk UD. Sumber Rezeki antara lain:

1. Strategi pengembangan produk

Hasil produk ikan lele yang dibudidayakan dirawat dengan baik dari mulai sortir bibit, pakan ikan, dan sortir ikan siap panen. Pemberian pakan menggunakan pur ikan dan sesekali dicampur dedaunan agar daya tahan tubuh ikan menjadi baik. Dan terjaganya kebersihan kolam merupakan faktor utama untuk menghindari dari hama penyakit.

2. Kompetensi Khas

Dengan pengurangan biaya produksi dapat menciptakan keunggulan daripada kompetitor namun tetap mempertahankan kualitas produk yakni dengan mengganti pakan ikan menggunakan dedaunan alami sebagai sumber vitamin untuk ikan agar kuat terhadap penyakit.

4. Strategi pemasaran

Melakukan pemasaran dengan memanfaatkan teknologi menggunakan media sosial untuk menjangkau pasar secara luas.

5. Strategi pendekatan konsumen

Menciptakan dan menjalin hubungan baik ke konsumen sehingga terjadilah tawaran dari mulut ke mulut dan menambah SDM untuk pemasaran dengan sistem mendatangi langsung setiap rumah makan yang mempunyai tingkat pesanan yang cenderung tetap dan bahkan meningkat karena pembelian rutin yang dilakukan konsumen akan meningkatkan pendapatan.

6. Strategi Harga

Penerapan harga ikan lele menyesuaikan besar biaya pengeluaran proses produksi dan menambahkan persentase laba. Untuk meningkatkan pendapatan selain menjual dalam jumlah grosir, ikan lele juga dijual ecer kiloan untuk meningkatkan keuntungan.

7. Strategi Operasional

Dengan mengatur ketersediaan ikan yang siap konsumsi budidaya ini dapat menyisihkan dan mensortir lele yang dijual dalam ecer kiloan dan partai besar. Sehingga konsumen tidak akan kecewa apabila datang dan mendapat lele yang berkualitas.

8. Menerapkan sistem usaha budidaya dengan niat yang baik sesuai prinsip Islam

Menerapkan prinsip usaha dengan kejujuran dengan selalu menyampaikan keadaan kondisi ikan yang dibudidayakan dengan sebenarnya. Konsumen dapat langsung memilih dan melihat lingkungan budidaya agar tercipta rasa saling percaya.

DAFTAR PUSTAKA

Bachthiyar C.G.S. Worang, Hengky J. Sinjal, Revol D. Monijung, "Strategi Pengembangan Ikan Air Tawar Di Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara Provinsi Sulawesi Utara" Vol 6, No 2, Mei 2018, Hal 69-70.

Bachtiar S. Bachri, "Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Pada Penelitian Kualitatif" Jurnal teknologi Pendidikan, Vol 10 No. 1, April 2010, hal 55

Bangkit Setiyawan, Publikasi Ilmiah: “Pengembangan Budidaya Ikan Air Tawar Rekreatif di Karanganyar” (Karanganyar:2016), Hal. 4

Dona Wahyuning Laily, “Strategi Pengembangan Agribisnis Ikan Gurami Di Kabupaten Boyolali” (Lamongan: Universitas Islam Lamongan, 2013)

Muhammad, Najih Narwi, “Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Gurami (Studi kasus usaha budidaya ikan Gurami “Arifin Ikan” Di Dusun Nusawaru Desa Jatijajar Kecamatan Ayah Kabupaten Kebumen) Hal. 40 . Mei 2020

Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (Studi Kasus Usaha Budidaya Ikan Lele UD. Sumber Rezeki Desa Melaya Kecamatan Melaya Kabupaten Jembrana Provinsi Bali)

ORIGINALITY REPORT

15%

SIMILARITY INDEX

14%

INTERNET SOURCES

4%

PUBLICATIONS

8%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repository.iainpurwokerto.ac.id Internet Source	5%
2	Submitted to Higher Education Commission Pakistan Student Paper	1%
3	Submitted to Universitas Diponegoro Student Paper	1%
4	Submitted to iGroup Student Paper	1%
5	edoc.pub Internet Source	1%
6	repository.uma.ac.id Internet Source	1%
7	www.coursehero.com Internet Source	1%
8	vdocuments.mx Internet Source	1%

9

dspace.uii.ac.id

Internet Source

1 %

10

fliphtml5.com

Internet Source

1 %

11

imambahrudin.blogspot.com

Internet Source

1 %

Exclude quotes Off

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography Off