

## STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA IKAN LELE PADA USAHA RIYANTO FARM DI DESA BENDO KECAMATAN KAPAS KABUPATEN BOJONEGORO

Avita Ratna Sari<sup>1</sup>, Deviana Diah Probowati<sup>2</sup>, dan Danang Ananda Yudha<sup>3</sup>  
Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Bojonegoro  
*e-mail: avitaratnasari04@gmail.com*

### ABSTRACT

*Catfish cultivation in Riyanto Farm's business is a large-scale cultivation, has a problem, namely that the production has not been able to meet the production needs in Bojonegoro, so it is necessary to carry out a business development strategy. This research aims to find out internal and external factors, to find out alternative strategies, and to find out priority strategies. The data analysis methods are IFAS matrix, EFAS matrix, IE matrix, SWOT analysis and QSPM matrix. The results of the research are: (1) The results of the analysis of internal and external factors carried out in the catfish farming business in Riyanto Farm's business obtained several things that affect the business the most. Internal factors that are strengths are the availability of clean water for ponds and the availability of land to increase cultivation. The weakness is that the dependence on feed made by manufacturers and production has not been able to meet the needs in Bojonegoro. The external factor that is an opportunity is the existence of businesses that utilize catfish raw materials. The threat is unstable changes in the selling price of catfish and the possibility of diseases that can cause the death of catfish. (2) Based on the SWOT matrix, seven alternative strategies were obtained that can be implemented by Riyanto Farm's business in developing its business. 3) Based on the QSPM matrix, priority strategies that can be implemented in Riyanto Farm's business in developing its business are increased production with a score of 6.44.*

**Keywords:** *Catfish cultivation, Development, SWOT, QSPM*

### ABSTRAK

Budidaya ikan lele pada usaha Riyanto Farm merupakan budidaya pembesaran, memiliki permasalahan yaitu hasil produksi belum mampu memenuhi kebutuhan produksi di Bojonegoro, sehingga perlu dilakukan strategi pengembangan usaha. Tujuan penelitian untuk mengetahui faktor internal dan eksternal, untuk mengetahui strategi alternatif, dan untuk mengetahui strategi prioritas. Metode analisis data yaitu matriks IFAS, matriks EFAS, matriks IE, analisis SWOT dan matriks QSPM. Hasil penelitiannya yaitu : (1) Hasil analisis faktor internal dan eksternal yang dilakukan di usaha budidaya ikan lele pada usaha Riyanto Farm diperoleh beberapa hal yang paling mempengaruhi usaha. Faktor internal yang menjadi kekuatan yaitu tersedianya air bersih untuk kolam dan tersedianya lahan untuk meningkatkan budidaya. Kelemahan yang dimiliki yaitu ketergantungan terhadap pakan buatan pabrikan dan hasil produksi belum mampu memenuhi kebutuhan di Bojonegoro. Faktor eksternal yang menjadi peluang adalah adanya usaha yang memanfaatkan bahan baku ikan lele. Ancamannya adalah perubahan harga jual ikan lele yang tidak stabil dan kemungkinan terserang penyakit yang dapat menyebabkan kematian ikan lele. (2) Berdasarkan matriks SWOT diperoleh tujuh alternatif strategi yang dapat di implementasikan oleh usaha Riyanto Farm dalam mengembangkan usahanya. (3) Berdasarkan matriks QSPM diperoleh strategi prioritas yang bisa di implementasikan pada usaha Riyanto Farm dalam mengembangkan usahanya yaitu meningkatkan produksi dengan skor 6,44.

**Kata kunci:** Budidaya Ikan Lele, Pengembangan, SWOT, QSPM

### PENDAHULUAN

Selain industri seperti pertanian, peternakan, dan perkebunan, yang juga penting, sektor perikanan mempunyai posisi penting dalam perekonomian Indonesia. Sektor ini berdiri sebagai sub sektor utama yang memberikan kontribusi besar terhadap perekonomian nasional dan membentuk komponen integral dalam kerangka perekonomian negara. Di Indonesia pada tahun 2022 produksi perikanan mencapai 22.265.452 ton, angka ini meningkat dibanding pada tahun 2021 sebesar 21.872.810 ton (Kementerian Kelautan dan Perikanan, 2022) Produksi perikanan tersebut mencakup perikanan budidaya dan tangkap. Jenis ikan pada perikanan tangkap yaitu ikan tuna, cakalang, tongkol dan lain – lain ((Utami & Indrayani, 2018). Jenis perikanan budidaya yaitu nila, patin, gurami, lele dan lain – lain (Utami & Indrayani, 2018).

Hal ini dapat meningkat sejalan dengan jumlah konsumsi masyarakat terhadap ikan yang juga meningkat selama 5 tahun terakhir. Pada tahun 2018, konsumsi ikan di Indonesia tercatat sebesar 50,69

kilogram per orang. Angka ini kemudian mengalami peningkatan pada tahun 2019 menjadi 54,50 kilogram per orang. Tren peningkatan ini terus berlanjut pada tahun 2020 dengan konsumsi per orang mencapai 54,56 kilogram. Pada tahun 2021, angka tersebut naik lagi menjadi 55,16 kilogram per orang. Akhirnya, pada tahun 2022, konsumsi ikan per orang di Indonesia mencapai 57,27 kilogram (Kementerian Kelautan dan Perikanan, 2022). Ikan lele, terkenal dengan nilai ekonominya yang tinggi, menonjol sebagai komoditas yang sangat menguntungkan dan sangat populer di kalangan konsumen sebagai salah satu spesies budidaya air tawar yang unggul. Budidaya ikan lele menjadi usaha yang menjanjikan karena banyaknya permintaan pasar (Djamal, 2018). Dimulai pada tahun 2021, mengalami kenaikan sebesar 1,04 juta ton dan naik sebesar 1,10 juta ton pada tahun 2022.

Berdasarkan wilayah, produksi ikan lele di Jawa Timur masih cenderung rendah bila dibandingkan dengan daerah lainnya yaitu sebesar 145.289.274 Kg (Kementerian Kelautan dan Perikanan, 2022). Salah satu wilayah provinsi Jawa Timur yang melakukan budidaya ikan lele adalah daerah Bojonegoro. Di Kabupaten Bojonegoro, produksi ikan lele mengalami peningkatan yang signifikan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2019, produksi ikan lele tercatat mencapai 2.753 ton. Angka ini kemudian naik menjadi 2.846 ton pada tahun 2020. Kenaikan produksi terus berlanjut di tahun 2021, di mana jumlah produksi ikan lele mencapai 2.927 ton. Puncaknya, pada tahun 2022, produksi ikan lele berhasil mencapai 3.031 ton, menunjukkan tren pertumbuhan yang positif dalam sektor perikanan daerah tersebut (Kementerian Kelautan dan Perikanan, 2022). Peningkatan ini di picu adanya permintaan ikan lele yang terus meningkat karena daya tarik masyarakat untuk mengonsumsi ikan lele semakin tinggi didukung dengan harga ikan lele lokal (Jawa) cenderung murah sekitar kisaran Rp 15.000 sampai Rp 25.000 per kilogramnya. Hal ini sejalan dengan program pemerintah untuk mengonsumsi ikan lele sebagai cara untuk mencegah stunting pada anak (Dinas Kominfo Provinsi Jawa Timur, 2023). Konsumsi ikan Bojonegoro pada tahun 2020 masih 30,46 Kg per orang. Ini masih di bawah rata-rata Provinsi Jawa Timur, yang mencapai 42,00 Kg per orang (M Sholahudin, 2023). Untuk mendukung hal ini perlu dilakukan pengembangan bisnis budidaya ikan lele.

Usaha Riyanto Farm ialah usaha budidaya ikan lele yang terletak di Desa Bendo, Kecamatan Kapas, Kabupaten Bojonegoro, dan memiliki luas lahan 65 x 25 meter dan berfokus pada budidaya ikan lele. Dengan jenis budidaya ikan lele berupa lele sangkuriang dan lele mutiara. Ikan lele memiliki siklus panen dalam 1 tahun sekitar 3 – 5 kali panen, dengan rata – rata hasil produksi dalam 1 kali panen sekitar 2.000 – 4.000 Kg. Hasil produksi ikan lele pada usaha Riyanto Farm mengalami kondisi yang berubah – ubah dari tahun 2020 sampai tahun 2023. Pada tahun 2020 hasil produksinya 15.832 Kg, pada tahun 2021 hasil produksi sebesar 13.734 Kg, tahun 2022 hasil produksi sebesar 16.150 Kg, dan tahun 2023 hasil produksi sebesar 13.302 Kg. Berdasarkan data produksi budidaya ikan lele pada usaha Riyanto Farm tersebut, produksi yang dimiliki hanya kurang dari 1% dari total produksi yang ada di Bojonegoro pertahunnya. Sehingga perlu dilakukan peningkatan kemampuan untuk usaha ini dengan didukung tersedianya air yang sangat cukup di daerah sekitar sehingga budidaya dapat dilakukan dengan baik. Tantangan yang perlu mendapat perhatian adalah budidaya ini belum cukup mampu memenuhi kebutuhan produksi ikan lele di Bojonegoro. Sehingga perlu adanya strategi usaha mengembangkan budidaya ikan lele berkelanjutan untuk meningkatkan perekonomian. Berdasarkan hal tersebut peneliti ingin melakukan analisis strategi pengembangan usaha budidaya ikan lele pada usaha Riyanto Farm di Desa Bendo Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro. Rumusan masalah pada penelitian ini adalah (1) Apa faktor internal dan eksternal dari usaha budidaya ikan lele pada usaha Riyanto Farm di Desa Bendo Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro ?, (2) Apakah strategi alternatif untuk mengembangkan usaha budidaya ikan lele pada usaha Riyanto Farm di Desa Bendo Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro ?, (3) Apakah strategi prioritas yang tepat untuk mengembangkan usaha budidaya ikan lele pada usaha Riyanto Farm di Desa Bendo Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro ?. Tujuan dilakukan penelitian ini adalah (1) Untuk mengetahui faktor internal dan eksternal dari usaha budidaya ikan lele pada usaha Riyanto Farm di Desa Bendo Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro. (2) Untuk mengetahui strategi alternatif dari usaha budidaya ikan lele pada usaha Riyanto Farm di Desa Bendo Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro. (3) Untuk mengetahui strategi prioritas yang tepat untuk mengembangkan usaha budidaya ikan lele pada usaha Riyanto Farm di Desa Bendo Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Ikan Lele**

Ikan lele, spesies yang dikenal tumbuh subur di lingkungan air tawar yang tenang seperti danau dan rawa, sering dijumpai di perairan yang tergenang seperti kolam. Salah satu karakteristik unik ikan lele adalah sifat "nokturnal" yang dimilikinya, yang berarti ikan ini aktif mencari makanan pada malam hari. Pada waktu pagi, ikan lele cenderung memilih untuk tetap diam dan bersembunyi di tempat yang gelap. Mereka merasa lebih aman dan nyaman di lingkungan yang minim cahaya, sehingga mereka biasanya tidak banyak bergerak dan lebih suka berdiam diri di lokasi yang tersembunyi (Fanani, 2019). Ikan lele ini termasuk dalam kategori perkembangbiakan ovipar, yang berarti mereka dapat menghasilkan banyak bibit dalam satu kali bertelur. Ikan lele sangat sehat dan komposisinya lengkap. Menurut Rukmana & Yudirachman (2017) Ikan lele kaya akan vitamin B<sub>12</sub>, kalium, fosfor, lemak, serta omega-3 dan omega-6. Bisnis ikan lele ialah salah satu dari banyak peluang besar di Indonesia. Bisnis ini sangat populer dan berkembang pesat.

### **Strategi**

Menurut Ritonga (2020) strategi adalah cara sumber daya didistribusikan sehingga perusahaan dapat mempertahankan kinerjanya. Menurut Paulus & Hermanto (2022) strategi melibatkan proses artistik dan ilmiah dalam menciptakan, melaksanakan, dan menilai keputusan yang bertujuan untuk memungkinkan organisasi mencapai tujuannya. Strategi sangat penting dalam menjalankan bisnis karena membantu menyesuaikan diri ketika terjadi perubahan yang signifikan pada pasar. Selanjutnya, strategi ini akan meningkatkan kemampuan untuk merespons perubahan lingkungan, yang pada gilirannya akan meningkatkan kemampuan untuk bersaing dan bertahan dalam perubahan selera konsumen dan teknologi yang cepat.

### **Pengembangan Usaha**

Kelangsungan bisnis bergantung pada pengembangannya. Dalam ranah bisnis, konsep pengembangan strategi lebih menitikberatkan pada analisis kondisi pasar regional. Hal ini melibatkan dua aspek utama, yaitu internal dan eksternal. Dari sudut pandang internal, perusahaan perlu mengidentifikasi dan mengevaluasi kekuatan serta kelemahannya sendiri. Sementara itu, dari sudut pandang eksternal, perusahaan harus cerdas dalam mengidentifikasi peluang yang dapat dimanfaatkan serta mengantisipasi ancaman yang mungkin timbul dari lingkungan bisnis sekitarnya. Dengan memahami kedua aspek ini secara mendalam, perusahaan dapat merumuskan strategi yang lebih komprehensif dan efektif untuk menghadapi dinamika pasar regional (Kurnia et al., 2023). Anoraga (2011) mendefinisikan pengembangan usaha adalah suatu proses atau metode yang bertujuan untuk memperbaiki dan meningkatkan pekerjaan, baik yang sedang berjalan maupun yang akan datang. Proses ini melibatkan upaya untuk memperluas cakupan bisnis serta meningkatkan kualitas dan jumlah produksi dalam konteks kegiatan ekonomi. Untuk mencapai tujuan tersebut, diperlukan mobilisasi pikiran, tenaga, dan badan secara optimal.

### **Matriks IFAS dan Matriks EFAS**

Matriks IFAS berfungsi sebagai alat bagi organisasi untuk mengklasifikasikan faktor – faktor strategis internal ke dalam kategori yang berbeda, yaitu kekuatan dan kelemahan, sehingga membantu dalam analisis strategis. Matriks ini menunjukkan seberapa penting dan kuat sumber daya internal bagi organisasi (Riyanto et al., 2021). Analisis utama menitikberatkan pada berbagai elemen penting seperti struktur organisasi, sumber daya finansial, sumber daya manusia, serta aspek produksi dan operasional. Selain itu, faktor-faktor internal lainnya juga menjadi perhatian utama dalam analisis ini.

Matriks EFAS memainkan peran penting dalam membantu organisasi menyusun dan mengelompokkan berbagai kategori peluang dan ancaman yang mereka hadapi. Alat ini digunakan untuk menilai signifikansi relatif faktor-faktor lingkungan eksternal dan menentukan efektivitas organisasi dalam mengatasinya (Riyanto et al., 2021). Faktor-faktor dari luar yang dievaluasi termasuk masalah ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, hukum, politik, dll.

### **Matriks IE (Internal – Eksternal)**

Matriks IE memiliki kemampuan menunjukkan kondisi perusahaan saat ini. Menurut Kuswardhani et al., (2021) matriks IE terdiri dari tiga sel utama. Nilai bobot IFAS (sumbu x) dan EFAS (sumbu y) merupakan dasar matriks IE.

1. Kondisi perusahaan digambarkan oleh sel I, II, dan IV sebagai grow and build, atau tumbuh dan bina.
2. Kondisi perusahaan digambarkan oleh sel III, V, dan VII sebagai hold and maintain, atau pertahankan dan pelihara.
3. Kondisi perusahaan dapat digunakan oleh sel VI, VIII, dan IX untuk panen dan divestasi.

### **Analisis SWOT**

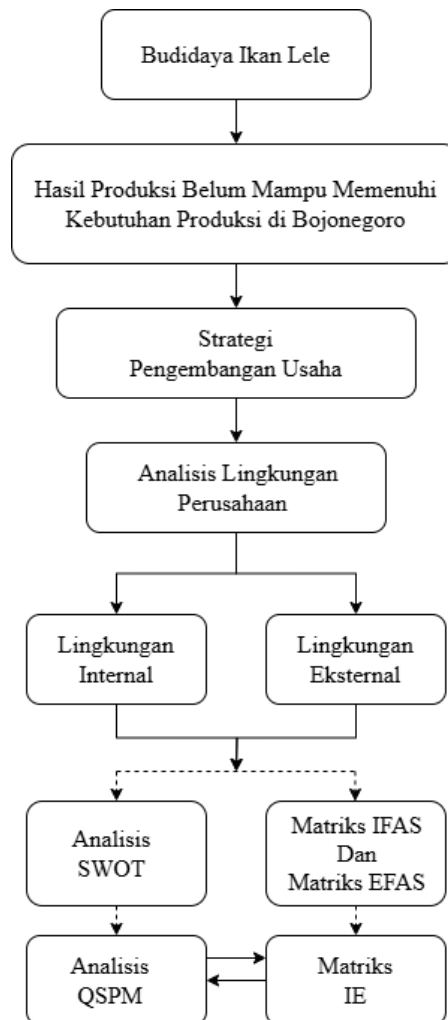
Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) ialah alat yang sederhana, itu dapat membantu menemukan kekuatan dan kelemahan perusahaan, memperbaiki kelemahan, meminimalkan ancaman, dan memanfaatkan peluang (Riyanto et al., 2021). SWOT mewujudkan beberapa strategi: strategi kekuatan dan peluang (S-O), strategi kelemahan dan peluang (W-O), strategi kekuatan dan ancaman (S-T), dan strategi kelemahan dan ancaman (W-T).

### **Analisis QSPM**

Analisis QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) ialah teknik yang digunakan untuk menetapkan kebijakan strategi terbaik di antara beberapa opsi kebijakan strategi yang dicari sebelumnya, berdasarkan kondisi riil suatu unit usaha dan hasil analisis (Ma'ruf, 2022). Dengan demikian, analisis QSPM merupakan tahapan terakhir dari suatu proses pencarian strategi untuk pemecahan masalah yang dihadapi oleh suatu unit usaha.

### **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan di usaha Riyanto Farm yang beralamat Desa Bendo, Kecamatan Kapas, Kabupaten Bojonegoro. Penentuan lokasi dilakukan dengan metode secara sengaja (*purposive methode*). Waktu penelitian dimulai pada bulan April sampai bulan Juni 2024. Purposive sampling, atau pengambilan sampel secara sengaja, adalah metode pengambilan sampel non-probability. Metode teknik purposive sampling ini menggunakan expert sampling, yang berarti pengambilan sampel berdasarkan pengalaman dan keahlian dalam suatu bidang. Pemilik usaha budidaya ikan lele, pengepul, dan Dinas Perikanan Bojonegoro digunakan sebagai sampel. Metode penelitian deskriptif digunakan untuk menggambarkan hasil penelitian, sehingga jenis data ini adalah data kuantitatif. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Data primer yang digunakan yaitu wawancara dan kuesioner. Untuk data sekunder yang digunakan yaitu data dari instansi terkait dan literatur. Metode pengambilan data dilakukan melalui wawancara, kuesioner, informasi dari instansi dan literatur. Aspek pengambilan data didasarkan pada sumber data yang diambil yaitu data primer dan data sekunder. Metode analisis data pada penelitian ini yaitu matriks IFAS, matriks EFAS, matriks IE, analisis SWOT dan analisis QSPM. Kerangka berpikir pada penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Kerangka Berpikir

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisis Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal dapat dilihat dari faktor kekuatan dan faktor kelemahan yang mempengaruhi pengembangan usaha Budidaya Ikan Lele Pada Usaha Riyanto Farm. Analisis lingkungan internal dapat dilihat sebagai berikut.

#### A. Faktor Kekuatan

1. Tersedianya air bersih untuk kolam ikan lele
2. Tersedianya lahan untuk meningkatkan budidaya
3. Tersedia sarana dan prasarana produksi
4. Tenaga kerja yang dimiliki sudah terlatih
5. Pertumbuhan ikan lele yang relatif cepat

#### B. Faktor Kelemahan

1. Ketergantungan terhadap pakan buatan pabrikan
2. Hasil produksi belum mampu memenuhi kebutuhan

### Analisis Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal dapat dilihat dari faktor peluang dan faktor ancaman yang mempengaruhi pengembangan usaha Budidaya Ikan Lele Pada Usaha Riyanto Farm. Analisis lingkungan eksternal dapat dilihat sebagai berikut.

#### A. Faktor Peluang

1. Adanya usaha yang memanfaatkan bahan baku ikan lele
2. Terdapat komunitas pembudidaya ikan lele yang dapat membantu memberikan dukungan dan informasi

**B. Faktor Ancaman**

1. Perubahan harga jual ikan lele yang tidak stabil
2. Kemungkinan terserang penyakit yang dapat menyebabkan kematian ikan lele
3. Perubahan harga pakan ikan lele yang mengalami kenaikan

**Matriks IFAS Dan Matriks EFAS**

- a. Matriks IFAS ialah matriks yang digunakan untuk mengetahui faktor internal pada usaha budidaya ikan lele pada usaha Riyanto Farm. Matriks IFAS dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Matriks IFAS

No.	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
<b>Kekuatan</b>				
1	Tersedianya air bersih untuk kolam ikan lele	0,19	4	0,76
2	Tersedianya lahan untuk meningkatkan budidaya	0,19	4	0,76
3	Tersedia sarana dan prasarana produksi	0,17	3,5	0,58
4	Tenaga kerja yang dimiliki sudah terlatih	0,18	3,75	0,67
5	Pertumbuhan ikan lele yang relatif cepat	0,18	3,75	0,67
<b>Sub Total</b>		<b>0,90</b>		<b>0,45</b>
<b>Kelemahan</b>				
1	Ketergantungan terhadap pakan buatan pabrikan	0,05	1	0,05
2	Hasil produksi belum mampu memenuhi kebutuhan	0,05	1	0,05
<b>Sub Total</b>		<b>0,10</b>		<b>0,10</b>
<b>Total</b>		<b>1,00</b>		<b>3,54</b>

Sumber : Data Primer Diolah, 2024

Berdasarkan hasil analisis pada matriks IFAS total skor yang diperoleh sebesar 3,54. Faktor kekuatan yang mendapatkan skor paling tinggi yaitu tersedianya air bersih untuk kolam ikan lele dan tersedianya lahan untuk meningkatkan budidaya dengan jumlah skor sebesar 0,76. Untuk faktor kelemahan skor yang didapatkan nilainya sama yaitu 0,05 dan faktor kelemahan tersebut yaitu ketergantungan terhadap pakan buatan pabrikan dan hasil produksi belum mampu memenuhi kebutuhan produksi.

- b. Matriks EFAS digunakan untuk mengetahui faktor eksternal pada usaha budidaya ikan lele pada usaha Riyanto Farm. Matriks EFAS dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Matriks EFAS

No.	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
<b>Peluang</b>				
1	Adanya usaha yang memanfaatkan bahan baku ikan lele	0,28	3,75	1,06
2	Terdapat komunitas pembudidaya ikan lele yang dapat membantu memberikan dukungan dan informasi	0,26	3,5	0,92
<b>Sub Total</b>		<b>0,55</b>		<b>1,99</b>
<b>Ancaman</b>				
1	Perubahan harga jual ikan lele yang tidak stabil	0,17	2,25	0,38
2	Kemungkinan terserang penyakit yang dapat menyebabkan kematian ikan lele	0,17	2,25	0,38
3	Perubahan harga pakan ikan lele yang mengalami kenaikan	0,11	1,5	0,17
<b>Sub Total</b>		<b>0,45</b>		<b>0,93</b>
<b>Total</b>		<b>1,00</b>		<b>2,92</b>

Sumber : Data Primer Diolah, 2024

Menurut perolehan matriks EFAS skor yang di dapat ialah 2,92. Memaparkan jika usaha ini mempunyai peluang untuk dikembangkan. Hasil dari pengolahan data, kemungkinan terserangnya penyakit yang menyebabkan kematian menjadi ancaman. Karena dapat mempengaruhi pertumbuhan dan perkembangan budidaya ikan lele sehingga produksi menurun. Namun, peluang dapat mengatasi ancaman jika dimanfaatkan dengan baik.

**Matriks IE**

Perhitungan matriks IE berguna dalam menentukan posisi suatu usaha. Perhitungannya didasarkan pada total nilai IFAS dan EFAS, yang kemudian digambarkan dalam bentuk kuadran. Hasil dari matriks IFAS dan EFAS disajikan pada Gambar 5. 1

Total Nilai IFAS yang diberi Bobot

		Total Nilai IFAS yang diberi Bobot		
		Kuat 3,0 – 4,0	Rata – Rata 2,0 – 2,99	Lemah 1,0 – 1,99
Total Nilai EFAS yang diberi Bobot	Tinggi 3,0 – 4,0	3,0	2,0	1,0
	Menengah 2,0 – 2,99	I tumbuh dan bina	II tumbuh dan bina	III pertahankan dan pelihara
	Rendah 1,0 – 1,99	IV tumbuh dan bina	V pertahankan dan pelihara	VI panen dan divestasi
		VII pertahankan dan pelihara	VIII panen dan divestasi	IX panen dan divestasi

Gambar 2. Matriks IE Usaha Budidaya Ikan Lele Pada Usaha Riyanto Farm

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Hasil analisis menempatkan usaha Riyanto Farm pada kuadran IV, yaitu tumbuh dan bina, dengan total skor 3,54 dari matriks IFAS dan total skor 2,92 dari matriks EFAS. Menurut Ritonga (2020) mengatakan bahwa terdapat dua jenis strategi yang bisa diterapkan, yaitu strategi intensif yang mencakup penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk, serta strategi integratif yang meliputi integrasi ke belakang, integrasi ke depan, dan integrasi horizontal. Hal ini bertujuan untuk memastikan kesesuaian strategi yang dipilih dengan kondisi lingkungan internal dan eksternal perusahaan.

Strategi penetrasi pasar yang dapat diterapkan yaitu dengan menjaga kualitas produk dengan memperhatikan nilai produk serta strategi penetapan harga. Strategi pengembangan pasar yang dapat dilaksanakan yaitu pengembangan pasar seperti melalui pengepul usaha. Strategi pengembangan produk yang dapat dilaksanakan yaitu dengan meningkatkan kuantitas produksi. Strategi integrasi ke belakang yang dapat dilaksanakan ialah menjalin kerja sama dengan pemerintah. Strategi integrasi ke depan yang dapat diterapkan yaitu memanfaatkan lahan dengan sebaik – baiknya. Strategi integrasi horizontal yang dapat

### Analisis SWOT

Analisis SWOT membantu pemilik bisnis memahami posisi perusahaan mereka. Ini dapat membantu mereka membuat keputusan tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Tabel 3 menunjukkan matriks SWOT.

Tabel 3. Analisis SWOT

Internal	Strength (Kekuatan)	Weakness (Kelemahan)
	1. Tersedianya air bersih untuk kolam ikan lele	1. Ketergantungan terhadap pakan buatan pabrik

<b>Eksternal</b>	2. Tersedianya lahan untuk meningkatkan budidaya	2. Hasil produksi belum mampu memenuhi
	3. Tersedia sarana dan prasarana produksi	kebutuhan
	4. Tenaga kerja yang dimiliki sudah terlatih	
	5. Pertumbuhan ikan lele yang relatif cepat	
<hr/>		
<b>Opportunity (Peluang)</b>	<b>Strategi SO</b>	<b>Strategi WO</b>
1. Adanya usaha yang memanfaatkan bahan baku ikan lele	1. Meningkatkan Produksi (S1,S2,S3,S4,S5,O1)	Memanfaatkan informasi dan bantuan dari komunitas budidaya ikan lele untuk memperoleh cara
2. Terdapat komunitas pembudidaya ikan lele yang dapat membantu memberikan dukungan dan informasi	2. Pengembangan Pasar (S1,S2,S3,S4,S5,O1)	memperoleh produksi (S1,S2,S3,S4,S5,W2)
	3. Membuat produk baru kemasan ikan lele vakum (S3,S4,O1,O2)	
<hr/>		
<b>Threats (Ancaman)</b>	<b>Strategi ST</b>	<b>Strategi WT</b>
1. Perubahan harga jual ikan lele yang tidak stabil	1. Pelatihan penanganan penyakit pada ikan lele (S4,T2)	Menjalin kerja sama dengan pemerintah (W1,W2,T1,T2,T3)
2. Kemungkinan terserang penyakit yang dapat menyebabkan kematian ikan lele	2. Menjaga kualitas produk dengan memperhatikan nilai produk serta strategi penetapan harga (S5,T1)	
3. Perubahan harga pakan ikan lele yang mengalami kenaikan	3. Memanfaatkan lahan dengan sebaik – baiknya (S2,T2)	

Sumber : Data Primer Diolah, 2024

Berdasarkan matriks SWOT pada Tabel 5. 3 dihasilkan beberapa alternatif strategi yaitu, sebagai berikut.

**Meningkatkan produksi.** Jika melihat dari tersedianya air bersih untuk kolam ikan lele, tersedianya lahan yang luas untuk melakukan budidaya, tersedia sarana dan prasarana produksi, adanya tenaga kerja yang dimiliki sudah terampil, pertumbuhan ikan lele yang relatif cepat dengan didukung adanya industri yang memanfaatkan bahan baku ikan lele, dapat menjadi peluang usaha ini dengan cara menambah jumlah kolam sehingga ada peningkatan pada hasil produksi. Sehingga dapat meningkatkan penjualan.

**Pengembangan pasar.** Jika melihat dari tersedianya air bersih untuk kolam ikan lele, tersedianya lahan untuk meningkatkan budidaya, tersedia sarana dan prasarana produksi, adanya tenaga kerja yang dimiliki sudah terampil, pertumbuhan ikan lele yang relatif cepat dengan didukung adanya usaha yang memanfaatkan bahan baku ikan lele, dapat menjadi peluang usaha ini untuk mengembangkan usaha dengan melakukan perluasan pasar. Jadi, pemasaran ikan lele tidak hanya lewat pengepul pasar tetapi juga pengepul usaha.

**Membuat produk baru kemasan ikan lele vakum.** Jika melihat adanya tenaga kerja dan pertumbuhan ikan lele yang cepat serta terdapatnya peluang mengenai adanya usaha yang memanfaatkan bahan baku ikan lele dan terdapat komunitas pembudidaya ikan lele yang dapat membantu memberikan dukungan dan informasi dapat memunculkan strategi baru yaitu membuat produk baru kemasan vakum ikan lele karena dengan hal ini dapat meningkatkan strategi bersaing, meningkatkan pasar dan ekspansi usaha.

**Memanfaatkan informasi dan bantuan dari komunitas budidaya ikan lele untuk memperoleh cara mengoptimalkan produksi.** Kelemahan yang ada, seperti hasil produksi yang belum mencukupi kebutuhan di Bojonegoro, dapat diatasi dengan memanfaatkan peluang adanya komunitas pembudidaya ikan lele. Komunitas ini bisa memberikan informasi, dukungan, dan pengetahuan yang diperlukan untuk

mengoptimalkan produksi ikan lele di usaha tersebut. Dengan demikian, strategi WO ini akan membantu Riyanto Farm untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi ikan lele mereka.

Pelatihan penanganan penyakit pada ikan lele. Dengan melihat adanya tenaga kerja serta terdapatnya ancaman mengenai kesehatan ikan lele. Strategi yang dapat dilakukan yaitu dengan mengadakan pelatihan penanganan penyakit pada ikan lele serta dibutuhkan pemantauan khusus agar penyakit ikan lele tidak menyebar secara luas.

Menjaga kualitas produk dengan memperhatikan nilai produk serta strategi penetapan harga. Dengan melihat segala potensi yang ada serta terdapatnya ancaman mengenai perubahan harga ikan lele. Strategi yang dapat dilakukan yaitu menjaga kualitas produk dengan memperhatikan nilai produk serta menetapkan harga yang fleksibel. Jangan sampai pengusaha terpengaruh terhadap perubahan harga, tapi fokus pada nilai tambah produk yang dapat ditawarkan kepada konsumen serta harga produk sebaiknya disesuaikan dengan kondisi pasar dan konsumen.

Memanfaatkan lahan dengan sebaik – baiknya. Dengan adanya lahan yang luas untuk melakukan budidaya dapat memberikan peluang untuk mengembangkan usahanya dengan didukung adanya tersedianya air bersih. Akan tetapi, perlu diperhatikan kondisi lingkungannya seperti terserangnya penyakit dapat menurunkan produksi.

Menjalin kerja sama dengan pemerintah. Dengan melihat adanya ketergantungan pakan pabrikan, hasil produksi belum mampu memenuhi kebutuhan produksi ikan lele di Bojonegoro serta melihat dari adanya ancaman mengenai perubahan harga jual ikan lele, perubahan harga pakan dan terjadinya penyakit. Maka strateginya adalah menjalin kerja sama dengan pemerintah. Pemerintah dapat memberikan informasi mengenai kebijakan penetapan harga, memfasilitasi pembudidaya dengan mengadakan pelatihan pembuatan pakan buatan lokal dari alami, pelatihan mengenai penanganan penyakit ikan lele dan menjalin kerja sama terkait dengan memaksimalkan produksi ikan lele.

## Analisis QSPM

Analisis QSPM ialah teknik untuk menentukan strategi prioritas usaha sehingga dapat dilaksanakan dengan baik. Strategi - strategi ini dapat diprioritaskan dan diterapkan jika memiliki nilai TAS yang paling tinggi. Strategi – strategi ini ditunjukkan di bawah ini.

Tabel 1 Tabel Matriks QSPM

No.	Strategi	Total
1	Meningkatkan produksi	6,44
2	Pengembangan pasar	6,37
3	Membuat produk baru kemasan ikan lele vakum	5,98
4	Memanfaatkan lahan dengan sebaik – baiknya	5,50
5	Menjalin kerja sama dengan pemerintah	4,94
6	Menjaga kualitas produk dengan memperhatikan nilai produk serta strategi penetapan harga	4,85
7	Memanfaatkan informasi dan bantuan dari komunitas budidaya ikan lele untuk memperoleh cara mengoptimalkan produksi	4,65
8	Pelatihan penanganan penyakit pada ikan lele	4,40

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Berdasarkan hasil penelitian dari Tabel 4 matriks QSPM di atas menunjukkan bahwa prioritas strategi yang dapat di implementasikan di usaha Riyanto Farm yaitu, strategi meningkatkan produksi dengan skor TAS sebesar 6,44. Dalam strategi ini usaha Riyanto Farm dapat meningkatkan produksi agar hasil produksi ikan lele dapat ikut serta memenuhi kebutuhan produksi di wilayah Bojonegoro. Peningkatan produksi dapat berupa penambahan kolam.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Dari analisis faktor internal dan eksternal yang dilakukan pada bisnis ikan lele Riyanto Farm, beberapa faktor yang paling mempengaruhi bisnis tersebut ditemukan. Dari faktor internal yang menjadi kekuatan ialah ketersediaan air bersih untuk kolam dan tersedianya lahan untuk meningkatkan budidaya.

Kelemahan yang dimiliki yaitu ketergantungan pada pakan buatan pabrikan dan hasil produksinya belum mampu untuk memenuhi kebutuhan produksi di Bojonegoro. Dari faktor eksternal, peluangnya ialah adanya usaha yang memanfaatkan bahan baku ikan lele. Perubahan harga jual ikan lele yang tidak stabil dan kemungkinan terserangnya penyakit yang dapat menyebabkan kematian ikan lele ialah ancaman. Berdasarkan matriks SWOT diperoleh tujuh alternatif strategi yang dapat di implementasikan oleh usaha Riyanto Farm dalam mengembangkan usahanya. Berdasarkan matriks QSPM diperoleh strategi prioritas yang bisa di implementasikan pada usaha Riyanto Farm dalam mengembangkan usahanya yaitu meningkatkan produksi dengan skor 6,44.

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan penulis kepada usaha budidaya ikan lele Riyanto Farm, terdapat saran yang dapat penulis utarakan ialah diharapkan usaha budidaya ikan lele Riyanto Farm dapat melaksanakan rangkaian pelaksanaan strategi dengan baik dan terkonsep berdasarkan alternatif yang sudah diprioritaskan dengan menggunakan QSPM. Dan sebaiknya usaha budidaya ikan lele Riyanto Farm lebih fokus untuk meningkatkan produksi ikan lele sehingga dengan hal ini hasil produksi ikan lele usaha Riyanto Farm dapat ikut serta memenuhi kebutuhan produksi di Kabupaten Bojonegoro

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Anoraga, P. (2011). *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis dalam Era Globalisasi*. Rineka Cipta.
- [2] Dinas Kominfo Provinsi Jawa Timur. (2023). *Mendorong Peningkatan Budidaya Ikan Lele di Jawa Timur*. <https://kominfo.jatimprov.go.id/berita/mendorong-peningkatan-budidaya-ikan-lele-di-jawa-timur>
- [3] Djamal, R. (2018). *Mengembangkan Teknologi Budidaya Ikan Lele Di Daerah Miskin* (T. Indocamp, Ed.). INDOCAMP.
- [4] Fanani, A. (2019). *Cara Mudah Ternak Ikan Lele*. Desa Pustaka Indonesia.
- [5] Kementerian Kelautan dan Perikanan. (2022). *Angka Konsumsi Ikan*. Statistik KKP. <https://statistik.kkp.go.id/home.php?m=aki&i=209>
- [6] Kementerian Kelautan dan Perikanan. (2022). *Produksi Perikanan*. Statistik KKP. [https://statistik.kkp.go.id/home.php?m=prod\\_ikan\\_prov&i=2#panel-footer-kpda](https://statistik.kkp.go.id/home.php?m=prod_ikan_prov&i=2#panel-footer-kpda)
- [7] Kementerian Kelautan dan Perikanan. (2022). *Produksi Perikanan Budidaya Komoditas Lele per Provinsi (Ton)*. Statistik KKP. [https://statistik.kkp.go.id/home.php?m=prod\\_ikan\\_prov#panel-footer-kpda](https://statistik.kkp.go.id/home.php?m=prod_ikan_prov#panel-footer-kpda)
- [8] Kementerian Kelautan dan Perikanan. (2022). *Produksi Perikanan Budidaya Per Kab/Kota*. Statistik KKP. [https://statistik.kkp.go.id/home.php?m=prod\\_ikan\\_budidaya\\_kab#panel-footer](https://statistik.kkp.go.id/home.php?m=prod_ikan_budidaya_kab#panel-footer)
- [9] Kurnia, R., Abdusysyahid, S., & Fitriyana. (2023). Strategi Pengembangan Kelompok Usaha Pembudidaya Ikan Nila (*Oreochromis Niloticus*) Mina Kolam Mandiri Jaya Di Desa Ponoragan Kecamatan Loa Kulu. *Journal Perikanan*, 13(3), 902–913. <https://doi.org/10.29303/jp.v13i3.612>
- [10] Kuswardhani, N., Agustian, R., & Plus, M. L. (2021). Strategi Pengembangan Bisnis “Cofresh”(Coffee Fresh) Dengan Metode *Bussines Model Canvas* (Bmc) Dan Qspm (*Quantitative Strategic Planning Matrix*). *Agroindustrial Technology Journal*, 4(2), 167–181. <https://doi.org/10.21111/atj.v4i2.5077>
- [11] M Sholahudin. (2023, March 10). Genjot Angka Konsumsi, Pembudidaya Ikan di Bojonegoro Terus Bertumbuh. *JawaPos.Com*. <https://www.jawapos.com/berita-sekitar-anda/01441416/genjot-angka-konsumsi-pembudidaya-ikan-di-bojonegoro-terus-bertumbuh>
- [12] Ma'ruf, A. (2022). *Analisis Strategi, Panduan Praktis SWOT, GE - McKinsey, SPACE, FFA, QSPM, AHP Menggunakan Microsoft Excel*. Andi.
- [13] Paulus, A. L., & Hermanto, B. (2022). *Manajemen Strategi (Tinjauan, Perumusan dan Penerapan Strategi)* (C. E. Setyowati, Ed.). Kanisius.
- [14] Ritonga, Z. (2020). *Manajemen Strategi (Teori dan Aplikasi)*. Deepublish.
- [15] Riyanto, S., Aziz, M. N. L., & Putera, A. R. (2021). *Analisis SWOT sebagai Penyusunan Strategi Organisasi*. Bintang Pustaka Madani.
- [16] Rukmana, H. R., & Yudirachman, H. H. (2017). *Sukses Budi Daya Ikan Lele Secara Intensif* (I, Ed.; I). Lily Publisher.
- [17] Utami, T. N., & Indrayani, E. (2018). *Komoditas Perikanan*. UB Press.

