

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN NILA DI DESA LOA KULU KOTA KECAMATAN LOA KULU KABUPATEN KUTAI KARTANEGARA

Rita Ratna Sari ¹, Sundari ², Arista Damayanti ³
Fakultas Pertanian, Universitas Kutai Kartanegara

Correspondence		
Email: sari10.rita@gmail.com	No. Telp:	
Published 28 April 2025	Published 1 Mei 2025	Published 2 Mei 2025

ABSTRAK

Ikan nila memiliki nilai ekonomis yang tinggi serta peluang pasar dalam negeri yang sangat baik. Ikan nila merupakan ikan yang populer dikalangan masyarakat Karena harganya yang terjangkau, rasa yang nikmat dan memiliki kandungan protein serta gizi yang cukup tinggi. Desa loa kulu kota memiliki prospek yang cukup baik bagi usaha budidaya perikanan terutama untuk usaha pembesaran Ikan nila. Namun didalam menjalankan usaha pembesaran ikan nila masih sering mengalami naik turunnya hasil Produksi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk Mengetahui faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Nila di Desa Loa Kulu Kota. Serta ntuk Mengetahui alternatif strategi apa yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usaha Pembesaran Ikan Nila di Desa Loa Kulu Kota. Metode penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kuantitatif dan dalam menentukan data menggunakan 9 informan kunci (*Key Person*). Penelitian ini menggunakan alat analisis SWOT adapun hasilnyan adalah faktor internal strategi pengembangan usaha pembesaran ikan nila di peroleh 5 faktor kekuatan dan 5 faktor kelemahan, total nilai Matriks *Internal Factor Analysis Summary* (IFAS) adalah sebesar 5,17. Faktor eksternal strategi pengembangan usaha pembesaran ikan nila diperoleh 5 faktor Peluang dan 5 faktor ancaman, total nilai Matriks *Eksternal Factors Analysis Summary* (EFAS) adalah sebesar 5,36 Selisih nilai kekuatan (S) dan kelemahan (W) sebesar $2,23 - 2,94 = -0,71$, serta selisih nilai peluang (O) dan ancaman (T) sebesar $2,84 - 2,52 = 0,32$. Posisi strategi kebijakan pengembangan usaha pembesaran ikan nila di Desa Loa Kulu Kota berada pada Kuadran III yaitu mendukung strategi Turn- Around atau strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*) yang terdiri dari, (1) Mempelajari cara pembukuan yang benar dan rinci melalui pedampingan penyuluh dan akses lainnya (2) Memperbaiki sistem manajemen tenaga kerja melalui pembinaan dan pelatihan (3) Memanfaatkan penyuluhan dari petugas penyuluh perikanan untuk meningkatkan kemampuan penguasaan teknologi dan akses pasar (4) Melakukan kerja sama dengan lembaga keuangan untuk meningkatkan permodalan usaha (5) Meningkatkan kualitas produk dengan Penggunaan benih yang unggul.

Kata kunci: Strategi Pengembangan, Ikan Nila, SWOT

PENDAHULUAN

Budidaya perikanan merupakan salah satu cara masyarakat meningkatkan produksi ikan di perairan tawar maupun laut. Saat ini, usaha budidaya perikanan sangat cocok dikembangkan di Indonesia sebagai sumber protein hewani yang diminati (Alfira, 2015). Salah satu jenis budidaya yang memiliki prospek baik adalah budidaya ikan nila.

Keunggulan budidaya ikan nila meliputi ukuran ikan yang seragam, waktu panen yang fleksibel sesuai pasar, serta pasokan yang dapat diatur. Ikan nila juga dapat dibudidayakan di berbagai tempat seperti keramba jaring apung, sawah, dan kolam (Wowor, 2017). Selain itu, nila memiliki nilai ekonomi tinggi dan permintaan pasar yang meningkat karena harga terjangkau, rasa enak, dan kandungan gizi yang tinggi.

Kecamatan Loa Kulu menjadi salah satu wilayah yang berkontribusi besar dalam produksi perikanan, dengan total produksi pada tahun 2020 mencapai 10.299,26 ton, di mana budidaya kolam menyumbang 322,73 ton dan budidaya keramba 9.906,53 ton (Badan Pusat Statistik Kabupaten Kutai Kartanegara, 2021). Salah satu desa penyumbang produksi tersebut adalah Desa Loa Kulu Kota.

Desa Loa Kulu Kota memiliki luas 14.437 ha dengan penduduk sebanyak 7.088 jiwa, yang berasal dari berbagai daerah. Penduduk bekerja di berbagai sektor, termasuk budidaya perikanan (Profile Desa Loa Kulu Kota, 2022). Usaha pembesaran ikan air tawar di keramba jaring apung cukup prospektif, dengan 87 warga menjalankannya secara komersial. Desa ini

juga termasuk dalam kawasan minapolitan, yaitu wilayah dengan fungsi utama ekonomi berbasis perikanan (UPT Perikanan Air Tawar Kecamatan Loa Kulu, 2022).

Namun, usaha ini menghadapi kendala seperti fluktuasi harga ikan dan tingginya harga pakan, yang dipengaruhi oleh naiknya harga bahan baku baik lokal maupun impor. Kendala tersebut menghambat pengembangan usaha, sehingga diperlukan strategi pengembangan yang efektif. Strategi ini dimulai dengan mengidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta eksternal (peluang dan ancaman) sebagai dasar pengembangan usaha pembesaran ikan nila di Desa Loa Kulu Kota.

Rumusan Masalah

Berdasarkan Latar Belakang yang telah diuraikan diatas maka dapat dirumuskan beberapa masalah antara lain :

1. Apa saja faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha Pembesaran Ikan Nila di Desa Loa Kulu Kota?
2. Alternatif strategi apa saja yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usaha Pembesaran Ikan Nila di Desa Loa Kulu Kota?

Tujuan Penelitian

Adapun Tujuan dari Penelitian ini adalah :

1. Untuk Mengetahui faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi pengembangan usaha Pembesaran Ikan Nila di Desa Loa Kulu Kota.
2. Untuk Mengetahui alternatif strategi apa yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usaha Pembesaran Ikan Nila di Desa Loa Kulu Kota.

METODE PENELITIAN

Rancangan Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif, yaitu penelitian yang disimpulkan dalam bentuk angka-angka. Data kuantitatif ini sering kali berasal dari transformasi data kualitatif yang memiliki perbedaan berjenjang (Bungin dalam Rossy, 2020).

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilaksanakan di Desa Loa Kulu Kota, Kecamatan Loa Kulu, Kabupaten Kutai Kartanegara, Kalimantan Timur pada bulan Juli–Agustus 2023. Lokasi dipilih secara sengaja (*purposive*) karena desa ini merupakan sentra usaha pembesaran ikan secara komersial dan berkelanjutan.

Definisi Operasional

1. Ikan nila: ikan air tawar berdaging tebal, bergizi tinggi, dan toleran terhadap mutu air rendah.
2. Informan kunci: 7 orang yang terdiri dari pihak Dinas Perikanan, UPT, penyuluh, ketua kelompok, dua pemilik usaha, dan kepala desa.
3. Pembesaran ikan: proses pemeliharaan dari benih hingga ukuran konsumsi.
4. Analisis SWOT: alat untuk merumuskan strategi usaha pembesaran ikan nila.
5. Faktor internal: kekuatan dan kelemahan usaha.
6. Faktor eksternal: peluang dan ancaman dari luar usaha.
7. Matriks SWOT: alat bantu menyusun strategi dalam bentuk tabel.
8. Strategi pengembangan usaha: rencana menyeluruh yang menghubungkan kekuatan internal dengan tantangan eksternal.

Jenis Data

Penelitian ini menggunakan data kuantitatif, yaitu data yang dianalisis secara statistik dan dikumpulkan dengan instrumen penelitian (Sugiyono, 2021).

Sumber Data

- *Data Primer*: dikumpulkan langsung dari narasumber oleh peneliti (Sugiyono, 2021).
- *Data Sekunder*: berasal dari dokumen dan instansi terkait seperti Dinas Perikanan, BPS Kukar, dan Kantor Desa (Sugiyono, 2021).

Teknik Pengumpulan Data

1. *Wawancara*: digunakan untuk menggali informasi mendalam dengan bantuan pedoman wawancara (Sugiyono, 2021).
2. *Observasi*: dilakukan untuk mengamati langsung perilaku dan proses terkait objek penelitian (Sugiyono, 2021).
3. *Dokumentasi*: pengumpulan data dari arsip, laporan, dokumen, dan gambar yang relevan (Sugiyono, 2021).

Penentuan Key Person (Informan Kunci)

Informan kunci adalah tokoh formal dan informal yang memiliki informasi relevan dengan fokus penelitian (Bungin dalam Jainuddin, 2020). Penelitian ini melibatkan 7 informan yang ditentukan secara *purposive sampling*. Informan terdiri dari:

1. Dinas Kelautan dan Perikanan Kutai Kartanegara sebagai pengambil kebijakan,
2. UPT Perikanan Air Tawar Kecamatan Loa Kulu sebagai penyelenggara teknis,
3. Penyuluh perikanan yang mendampingi pelaku usaha,
4. Ketua kelompok pembudidaya ikan,
5. Kepala Desa Loa Kulu Kota,
6. Dua pemilik usaha pembesaran ikan aktif.

Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Data dianalisis secara kuantitatif menggunakan pendekatan SWOT. Data internal (kekuatan dan kelemahan) serta eksternal (peluang dan ancaman) ditabulasikan ke dalam matriks IFAS dan EFAS. Dari hasil tersebut, strategi SO, ST, WO, dan WT dirumuskan berdasarkan keterkaitan antar faktor.

Alat Analisis SWOT (Rangkuti, 2018)

1. Menyusun daftar peluang dan ancaman (5–10 poin).
2. Memberi bobot pada masing-masing faktor (0,0–1,0).
3. Memberi rating (1–4) berdasarkan pengaruh terhadap usaha.
4. Mengalikan bobot dan rating untuk mendapatkan skor pembobotan.
5. Menambahkan catatan pada kolom komentar.
6. Menjumlahkan skor akhir sebagai evaluasi reaksi usaha terhadap faktor eksternal.

Tabel 1. EFAS

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING	KOMENTAR
PELUANG :				
Peluang ke 1				
Peluang ke 2				
ANCAMAN :				
Ancaman ke 1				
Ancaman ke 2				
TOTAL	1,00			

Sumber: Rangkuti, (2018)

Tahapan Penyusunan Tabel IFAS (Internal Strategic Factors Analysis Summary)

Setelah mengidentifikasi faktor eksternal, selanjutnya disusun tabel IFAS untuk merumuskan faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan usaha. Adapun tahapannya sebagai berikut (Rangkuti, 2018):

1. Menentukan faktor-faktor kekuatan dan kelemahan usaha dalam kolom 1.
2. Memberi bobot pada masing-masing faktor (0,0–1,0), berdasarkan pengaruh terhadap posisi strategis usaha (jumlah total bobot maksimal 1,00).
3. Memberikan rating dalam kolom 3 dengan skala 1–4, berdasarkan pengaruh terhadap kondisi usaha. Faktor positif (kekuatan) diberi nilai 1–4 (semakin baik, semakin tinggi nilainya). Faktor negatif (kelemahan) juga diberi rating, namun sebaliknya—semakin besar kelemahannya dibanding industri, semakin kecil ratingnya.
4. Mengalikan bobot dengan rating untuk mendapatkan skor pembobotan di kolom 4.
5. Kolom 5 digunakan untuk memberikan komentar atau catatan terkait pemilihan dan perhitungan skor faktor.
6. Jumlahkan seluruh skor pembobotan di kolom 4 untuk memperoleh total skor strategi internal, yang dapat digunakan untuk membandingkan posisi usaha dengan pesaing sejenis.

Tabel 2. IFAS

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING	KOMENTAR
KEKUATAN :				
Kekuatan ke 1				
Kekuatan ke 2				
KELEMAHAN :				
Kelemahan ke 1				
Kelemahan ke 2				
TOTAL			1,00	

Sumber : Rangkuti, (2018)

Matriks SWOT

Matriks SWOT digunakan sebagai alat untuk menyusun faktor-faktor strategis dalam pengembangan usaha. Matriks ini menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman eksternal dapat dihadapi dengan menyesuaikan kekuatan serta kelemahan internal yang dimiliki oleh usaha. Melalui analisis ini, dihasilkan empat alternatif strategi utama yang dirumuskan berdasarkan kombinasi antara faktor internal dan eksternal.

Adapun tahapan perumusan strategi melalui Matriks SWOT adalah sebagai berikut (Rangkuti, 2018):

1. Menempatkan daftar kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada masing-masing kolom dalam Matriks SWOT.
2. **Strategi SO (Strength–Opportunity)**
Strategi ini disusun untuk memanfaatkan seluruh kekuatan internal usaha dalam merebut dan mengoptimalkan peluang eksternal yang tersedia.
3. **Strategi ST (Strength–Threat)**
Strategi ini menggunakan kekuatan internal untuk mengatasi atau mengantisipasi ancaman eksternal yang mungkin menghambat pengembangan usaha.

4. **Strategi WO (Weakness–Opportunity)**
Strategi ini bertujuan memanfaatkan peluang eksternal yang ada sambil meminimalkan kelemahan internal.
5. **Strategi WT (Weakness–Threat)**
Strategi ini bersifat defensif, dengan fokus pada pengurangan kelemahan internal dan penghindaran terhadap ancaman eksternal yang berisiko.

Tabel 3. Matriks SWOT

IFAS EFAS	STRENGTH (S) (Kekuatan) <ul style="list-style-type: none"> • Tentukan 5-10 Faktor-faktor kelemahan Internal 	WEAKNES (W) (Kelemahan) <ul style="list-style-type: none"> • Tentukan 5-10 Faktor-faktor kelemahan internal
OPPURTUNITIES (O) (Peluang) <ul style="list-style-type: none"> • Tentukan 5-10 Faktor-faktor peluang eksternal 	STRATEGI SO <ul style="list-style-type: none"> • Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang 	STRATEGI WO <ul style="list-style-type: none"> • Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T) <ul style="list-style-type: none"> • Tentukan 5-10 Faktor-faktor ancaman eksternal 	STRATEGI ST <ul style="list-style-type: none"> • Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi 	STRATEGI WT <ul style="list-style-type: none"> • Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari

Sumber : Rangkuti (2018)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Wilayah Penelitian Letak Geografis dan Administratif

Desa Loa Kulu Kota merupakan salah satu desa yang berada di wilayah Kecamatan Loa Kulu, Kabupaten Kutai Kartanegara, Provinsi Kalimantan Timur. Secara administratif, desa ini berjarak sekitar 0,5 km dari pusat pemerintahan kecamatan, 5 km dari ibu kota Kabupaten Kutai Kartanegara, dan 25 km dari ibu kota Provinsi Kalimantan Timur. Desa Loa Kulu Kota memiliki luas wilayah sebesar 14.437 hektare dengan batas-batas wilayah sebagai berikut:

- Sebelah Utara: Desa Sepakat dan Desa Jongkang
- Sebelah Selatan: Desa Jembayan
- Sebelah Barat: Desa Loh Sumber dan Desa Ponoragan
- Sebelah Timur: Kelurahan Loh Batu dan Kelurahan Loh Buah

Demografi Wilayah

Berdasarkan data Pemerintah Desa Loa Kulu Kota tahun 2022, jumlah penduduk desa ini tercatat sebanyak 7.088 jiwa yang tersebar di 23 Rukun Tetangga (RT) dan 1.875 Kepala Keluarga (KK). Komposisi penduduk berdasarkan jenis kelamin adalah sebagai berikut:

- Laki-laki: 3.646 jiwa (51%)
- Perempuan: 3.442 jiwa (49%)

Distribusi Penduduk Berdasarkan Kelompok Usia

Pembagian penduduk berdasarkan kelompok usia menunjukkan bahwa:

- Usia 0–17 tahun: 2.346 jiwa (33%)
- Usia 18–56 tahun: 3.934 jiwa (56%)

- Usia di atas 56 tahun: 808 jiwa (11%)

Tingkat Pendidikan

Pendidikan dan pengalaman hidup memiliki pengaruh yang besar terhadap cara berpikir serta perilaku individu dalam masyarakat. Semakin tinggi tingkat pendidikan dan semakin banyak pengalaman yang dimiliki, maka masyarakat akan cenderung lebih dinamis dan inovatif. Pendidikan dapat diperoleh melalui jalur formal maupun informal, dan melalui pendidikan pula kualitas hidup individu dapat ditingkatkan melalui penguasaan ilmu pengetahuan dan keterampilan.

Tabel 4. Tingkan pendidikan Masyarakat Desa Loa Kulu Kota

No	Pendidikan	Jumlah jiwa
1	Taman Kanak-kanak	559
2	SD	1.037
3	SMP/SLTP	1.105
4	SMA/SLTA	2.238
5	Akademi/D1-D3	203
6	Sarjana 1	223
7	Sarjana 2	25
8	Sarjana 3	1
Total		5.391

Sumber : Profile Desa Loa Kulu Kota, 2022

Penduduk Desa Loa Kulu Kota mayoritas berpendidikan SMA (2.238 orang), menunjukkan tingkat pendidikan yang baik, sedangkan yang berpendidikan sarjana hanya 3 orang.

Karakteristik Informan Kunci

Penelitian melibatkan 7 informan kunci, termasuk Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Kutai Kartanegara, UPT Perikanan Air Tawar Kecamatan Loa Kulu, Penyuluh Perikanan, Kepala Desa, Ketua Kelompok Pembudidaya Ikan, dan 2 Pemilik Usaha Pembesaran. Mayoritas informan berpendidikan sarjana (5 orang), sedangkan sisanya berpendidikan Diploma 3 dan SD. Sebagian besar informan berusia 30-40 tahun.

Analisis Faktor Lingkungan Internal

Faktor internal yang mempengaruhi pengembangan usaha pembesaran ikan nila di Desa Loa Kulu Kota terdiri dari 5 faktor kekuatan dan 5 faktor kelemahan.

Kekuatan (Strengths):

1. **Lokasi Usaha yang Strategis:** Dekat dengan pusat kota dan sungai Mahakam, memudahkan transportasi dan distribusi.
2. **Harga Produksi:** Harga ikan yang terjangkau, sekitar Rp. 30.000 per kg, mendukung penjualan.
3. **Banyaknya Peminat:** Ikan nila populer karena kandungan gizi dan cita rasa tinggi.
4. **Keramba Milik Sendiri:** Mengurangi biaya karena tidak perlu menyewa keramba.
5. **Distribusi Produk:** Pengemasan dan pengiriman yang tepat waktu menjaga kesegaran ikan.

Kelemahan (Weaknesses):

1. **Manajemen Tenaga Kerja:** Pengelolaan tenaga kerja yang belum optimal, kebanyakan menggunakan tenaga keluarga.

2. **Pembukuan yang Belum Optimal:** Pencatatan produksi dan biaya yang tidak rutin.
3. **Ikan Nila Rentan Terhadap Penyakit:** Penyakit yang menyerang ikan dapat merugikan produksi.
4. **Modal yang Terbatas:** Perlu modal besar untuk membuat keramba baru, sehingga usaha terbatas dalam ekspansi.
5. **Teknologi Budidaya Tradisional:** Teknologi budidaya masih sederhana, dari pembibitan hingga pasca panen

Analisis Faktor Lingkungan Eksternal

Faktor eksternal yang mempengaruhi usaha pembesaran ikan nila di Desa Loa Kulu Kota terdiri dari 5 faktor peluang dan 5 faktor ancaman.

Peluang (Opportunities):

1. **Adanya Pendampingan Penyuluh:** Penyuluhan dari pemerintah menambah pengetahuan dan soft skill pelaku usaha.
2. **Semakin Banyak Usaha yang Menggunakan Ikan Nila:** Produk olahan ikan nila, seperti abon dan bakso, semakin banyak diminati.
3. **Peningkatan Konsumsi Masyarakat:** Meningkatnya permintaan ikan nila karena kandungan gizi tinggi dan harga yang lebih murah dibandingkan daging.
4. **Pemasaran Tidak Hanya Lokal:** Pemasaran ikan nila meluas hingga ke luar daerah, bahkan luar pulau.
5. **Prospek Usaha yang Menjanjikan:** Usaha pembesaran ikan nila menguntungkan karena kontinuitas hasil panen dan permintaan yang stabil.

Ancaman (Threats):

1. **Kondisi Lingkungan Sekitar:** Limbah dari pemukiman dan pertambangan mengancam kualitas air di area pembesaran.
2. **Kondisi Cuaca yang Tidak Dapat Diprediksi:** Musim hujan dan kemarau dapat mempengaruhi kesehatan ikan.
3. **Harga Ikan yang Tidak Stabil:** Fluktuasi harga ikan nila menyulitkan perencanaan usaha.
4. **Tingginya Harga Pakan:** Harga pakan yang tinggi, seperti Rp. 575.000 untuk pakan tenggelam, mengurangi margin keuntungan.
5. **Persaingan Harga dan Pesaing Baru:** Persaingan harga murah dan munculnya pesaing baru menjadi ancaman yang harus dihadapi oleh pelaku usaha.

Matriks IFAS

Matriks Internal Strategic Factor Analysis Summary (IFAS) digunakan untuk mengevaluasi faktor internal yang mempengaruhi pengembangan usaha pembesaran ikan nila di Desa Loa Kulu Kota.

Tabel 5. Matriks *Internal Strategic Faktor Analysis Summary (IFAS)* Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Nila

KEKUATAN (STRENGTH)	Bobot	Rating	Skor
S1 Lokasi usaha pembesaran yang strategis	0,08	3,57	0,29
S2 Harga Produksi	0,09	4,00	0,37
S3 Banyaknya peminat ikan nila karena memiliki mutu tinggi	0,09	4,00	0,37
S4 Keramba milik sendiri	0,14	6,00	0,83
S5 Distribusi produk (keamanan produk terjaga, dan pengiriman tepat waktu)	0,09	4,00	0,37
Sub Total	0,50		2,23
KELEMAHAN (WEAKNESSES)			
W1 Manajemen tenaga kerja belum dikelola dengan baik	0,08	3,43	0,27

W2 Pembukuan yang belum optimal	0,11	4,57	0,48
W3 Ikan nila mudah mati saat terserang hama dan penyakit	0,01	0,29	0,00
W4 Dibutuhkan modal cukup besar untuk membuat keramba baru	0,18	8,00	1,47
W5 Teknologi budidaya masih bersifat tradisional	0,13	5,57	0,71
SUB TOTAL	0,50		2,94
Total	1		5,17

Sumber : Data Primer diolah Peneliti, 2023

Hasil Perhitungan Faktor Internal

Dalam pengembangan usaha pembesaran ikan nila di Desa Loa Kulu Kota, terdapat 10 faktor internal yang terdiri dari 5 faktor kekuatan dan 5 faktor kelemahan. Berdasarkan hasil perhitungan matriks, total skor adalah 5,17, dengan skor kekuatan (strengths) sebesar 2,23 dan skor kelemahan (weakness) sebesar 2,94, sehingga selisih skor adalah -0,71.

Kekuatan Utama:

Faktor kekuatan utama dengan skor 0,83 adalah **keramba milik sendiri**. Kepemilikan keramba pribadi dianggap kunci keberhasilan usaha karena jika menggunakan keramba milik orang lain, hasil yang diperoleh harus dibagi dua dengan pemilik keramba, yang membatasi modal untuk mengembangkan usaha.

Kelemahan Utama:

Faktor kelemahan utama adalah **modal untuk membuat keramba baru**, dengan skor 1,47. Modal yang cukup besar diperlukan untuk memperluas area keramba, mencakup pembelian material dan upah tenaga kerja. Pembudidaya yang memiliki modal terbatas sulit untuk mengembangkan usaha pembesaran ikan nila.

Matrik EFAS

Matriks Eksternal Strategic Factor Analysis Summary (EFAS) digunakan untuk mengevaluasi faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha pembesaran ikan nila di Desa Loa Kulu Kota. Hasil perhitungan matriks berdasarkan faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi usaha ini disusun pada tabel 6

Tabel 6. Matriks *Eksternal Strategic Factor Analysis Summary (EFAS)* Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Nila

PELUANG (OPPORTUNITIES)	Bobot	Rating	Skor
O1 Adanya pendampingan penyuluh	0,03	1,14	0,03
O2 Semakin banyak usaha yang menggunakan bahan baku ikan nila	0,05	2,29	0,12
O3 Peningkatan konsumsi masyarakat	0,12	5,43	0,65
O4 Pemasaran tidak hanya lokal	0,09	4,00	0,36
O5 Prospek usaha yang menjanjikan	0,19	8,71	1,69
SUB TOTAL	0,48		2,84
ANCAMAN (THREATS)			
T1 Kondisi lingkungan disekitar area pembesaran			
	0,09	3,86	0,33
T2 Kondisi cuaca yang tidak dapat di prediksi	0,09	4,00	0,36
T3 Harga ikan yang tidak stabil	0,11	5,14	0,59
T4 Tingginya harga pakan	0,14	6,14	0,84
T5 Munculnya pesaing baru pada usaha yang			

sama	0,10	4,29	0,41
SUB TOTAL	0,52		2,52
	1		5,36

Hasil Perhitungan Faktor Eksternal

Dalam pengembangan usaha pembesaran ikan nila di Desa Loa Kulu Kota, terdapat 10 faktor eksternal yang terdiri dari 5 faktor peluang dan 5 faktor ancaman. Berdasarkan hasil perhitungan matriks, total skor adalah 5,36, dengan skor peluang (Opportunities) sebesar 2,84 dan skor ancaman (Threats) sebesar 2,52, sehingga selisih skor adalah 0,32.

Peluang Utama:

Peluang utama dengan skor dominan 1,69 adalah **prospek usaha yang menjanjikan**. Usaha pembesaran ikan nila memiliki keuntungan yang berkelanjutan karena tidak tergantung pada musim panen. Konsumen atau pedagang dapat membeli ikan dengan berbagai ukuran sesuai kebutuhan mereka, yang membuat usaha ini sangat menguntungkan.

Ancaman Utama:

Faktor ancaman utama adalah **tingginya harga pakan** dengan skor 0,84. Pembudidaya ikan nila mengeluhkan tingginya harga pakan, yang tidak sebanding dengan harga jual ikan nila, yakni sekitar Rp. 30.000/kg dari pembudidaya ke pengepul. Harga pakan yang tinggi menjadi beban biaya produksi yang besar bagi para pelaku usaha.

Strategi Kebijakan

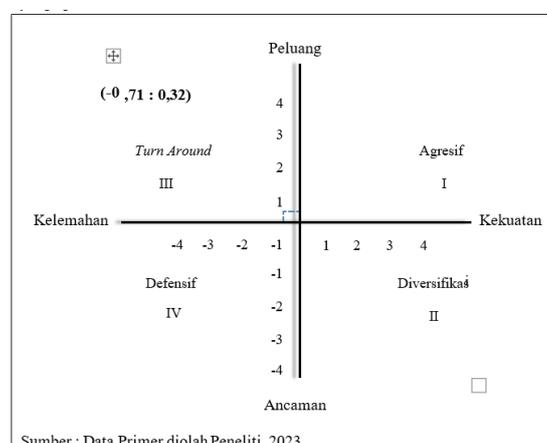
Berdasarkan hasil perhitungan matriks EFAS dan IFAS, strategi kebijakan dalam pengembangan usaha pembesaran ikan nila di Desa Loa Kulu Kota dapat ditetapkan dengan cara menghitung selisih antara faktor kekuatan dan kelemahan serta faktor peluang dan ancaman sebagai berikut:

- **Kekuatan (Strengths) - Kelemahan (Weaknesses)** = $2,23 - 2,94 = -0,71$ (Sumbu X)
- **Peluang (Opportunities) - Ancaman (Threats)** = $2,84 - 2,52 = 0,32$ (Sumbu Y)

Hasil perhitungan ini kemudian digambarkan dalam grafik analisis SWOT dengan selisih faktor internal (kekuatan dan kelemahan) sebesar -0,71 (sumbu X negatif) dan selisih faktor eksternal (peluang dan ancaman) sebesar 0,32 (sumbu Y positif).

Posisi Strategi

Berdasarkan analisis SWOT, posisi strategi kebijakan pengembangan usaha pembesaran ikan nila di Desa Loa Kulu Kota berada pada **Kuadran III** (Turn Around Strategy). Ini berarti usaha menghadapi peluang yang besar, tetapi juga mengalami kendala internal. Fokus strategi ini adalah **meminimalkan kelemahan** yang ada, sehingga dapat memanfaatkan peluang dengan hasil yang optimal.



Gambar. Diagram SWOT Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Nila

Gambar ini menunjukkan bahwa usaha pembesaran ikan nila di Desa Loa Kulu Kota memerlukan strategi **Turn Around** atau **WO (Weaknesses-Opportunities)**, yaitu dengan meminimalkan kelemahan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal.

Matriks Strategi SWOT

Berdasarkan analisis **IFAS** dan **EFAS**, strategi alternatif yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha pembesaran ikan nila adalah sebagai berikut:

1. **Strategi SO (Strengths-Opportunities):**
 - Menetapkan harga terjangkau untuk menarik konsumen.
 - Memanfaatkan keterlibatan penyuluh perikanan untuk meningkatkan proses budidaya.
 - Meningkatkan kualitas produk dan distribusi.
 - Memanfaatkan potensi lokasi dan sumber daya untuk memenuhi peningkatan konsumsi.
2. **Strategi ST (Strengths-Threats):**
 - Memaksimalkan kebersihan area pembesaran.
 - Meningkatkan hubungan baik dengan konsumen.
 - Meningkatkan kualitas produk dan efisiensi produksi.
 - Memanfaatkan lokasi strategis untuk meningkatkan hasil produksi.
3. **Strategi WO (Weaknesses-Opportunities):**
 - Mempelajari cara pembukuan yang benar dengan pendampingan penyuluh.
 - Memperbaiki sistem manajemen tenaga kerja.
 - Memanfaatkan penyuluhan untuk meningkatkan teknologi dan akses pasar.
 - Bekerja sama dengan lembaga keuangan untuk meningkatkan permodalan.
 - Menggunakan benih unggul untuk meningkatkan kualitas produk.
4. **Strategi WT (Weaknesses-Threats):**
 - Meningkatkan kualitas tenaga kerja dengan pelatihan teknis.
 - Menjaga kebersihan area keramba.
 - Menjalani kerja sama dengan penjual pakan.
 - Memperluas pasar dengan memanfaatkan media sosial.

Strategi ini disusun untuk meminimalkan kelemahan internal dan mengoptimalkan peluang eksternal.

Tabel 7. Alternatif Strategi Matriks SWOT.

EFAS IFAS	STRENGTH (S)	WEAKNESS (W)
	S1. Lokasi usaha pembesaran yang strategis S2. Harga Produksi S3. Banyaknya peminat ikan nila karena memiliki mutu tinggi S4. Keramba milik sendiri S5. Distribusi Produk (keamanan produk terjaga dan pengiriman tepat waktu)	W1. Manajemen tenaga kerja belum dikelola dengan baik W2. Pembukuan yang belum optimal W3. Ikan nila mudah mati saat terserang hama dan penyakit W4. Dibutuhkan modal yang cukup besar untuk membuat keramba baru W5. Teknologi budidaya masih bersifat tradisional
OPPORTUNITIES (O)	STRATEGI SO	STRATEGI WO
O1. Adanya pendampingan penyuluh O2. Semakin banyak usaha yang menggunakan bahan baku ikan nila O3. Peningkatan konsumsi ikan nila O4. Pemasaran tidak hanya lokal O5. Prospek usaha yang menjanjikan	1. Memanfaatkan potensi lokasi usaha dan sumber daya yang ada guna memenuhi peningkatan konsumsi (S1,S4,O3) 2. Memiliki harga yang terjangkau dikalangan masyarakat sehingga memungkinkan produk tersebut dapat dipasarkan di berbagai kalangan dan dapat menangkap peluang untuk menarik minat para konsumen dan dapat mempertahankan pelanggan tetap dengan kualitas, mutu dan kekhlasan rasa (S2,S3,O2.) 3. Memanfaatkan keterlibatan penyuluh perikanan untuk membantu mengajarkan proses pembesaran ikan nila yang terintegrasi dalam setiap aspek budidaya(S2,O1) 4. Meningkatkan kualitas, jaringan distribusi dan kemitraan (S5,O4, O5)	1. Mempelajari cara pembukuan yang benar dan rinci melalui pedampingan penyuluh dan akses lainnya (W2,O1) 2. Memperbaiki sistem manajemen tenaga kerja melalui pembinaan dan pelatihan(W1,W3, O1,O4) 3. Memanfaatkan penyuluhan dari petugas penyuluh perikanan untuk meningkatkan kemampuan penguasaan teknologi dan akses pasar (W5,O1) 4. Melakukan kerja sama dengan lembaga keuangan untuk meningkatkan permodalan usaha (W4,O2, O3,O4,O5) 5. Meningkatkan kualitas produk dengan Penggunaan benih yang unggul (W3, O5)
THREATS (T)	STRATEGI ST.	STRATEGI WT
T1. Kondisi Lingkungan disekitar area pembesaran T2. Kondisi Cuaca yang tidak dapat diprediksi T3. Harga Ikan yang tidak stabil T4. Tingginya harga pakan T5. Munculnya pesaing baru pada usaha yang sama	1. Memaksimalkan kebersihan sekitar area pembesaran untuk mempertahankan kualitas ikan nila(S3,T1) 2. Meningkatkan hubungan baik dengan konsumen agar konsumen tetap loyal meskipun banyak pesaing pada usaha yang sama bermunculan (S2,T5) 3. Meningkatkan kualitas produk ikan nila dan mengoptimalkan penggunaan sarana produksi (S4, S5, T4) 4. Pemanfaatan lokasi yang strategis untuk meningkatkan hasil produksi dengan memperhatikan kondisi cuaca dan memperhatikan harga jual ikan nila (S1, T2,T3)	1. Meningkatkan kualitas tenaga kerja secara teknis untuk memaksimalkan produksi dan daya saing ikan nila dengan cara penyuluhan serta adopsi teknologi budidaya (W1,W5,T3, T4,T5) 2. Meningkatkan pemeliharaan ikan nila dan Menjaga kebersihan area keramba (W3, W4,T1, T2) 3. Menjalin kerja sama dengan penjual pakan (W5, T4.) 4. Memperluas pemasaran ikan nila dengan memanfaatkan media sosial (W5,T5)

Sumber : Data Primer diolah, 2023

Berdasarkan indikator diatas maka dapat diketahui matriks analisis SWOT dalam alternatif strategi pengembangan usaha pembesaran ikan nila berada pada posisi kuadran III yang mendukung strategi Turn Around atau WO (Weaknesses – Opportunities). Strategi ini dipilih karena pada kuadran inilah (kuadran III) didapat nilai tertinggi. Berdasarkan perhitungan perumusan sumbu X dan Sumbu Y adalah $X = -0,71$ dan $Y = 0,32$ adapun strategi Turn Around ini bertujuan untuk memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

Dijabarkan disini bahwa faktor peluang seperti adanya pendampingan penyuluh, Semakin banyak usaha yang menggunakan bahan baku ikan nila, Peningkatan konsumsi ikan nila, Pemasaran tidak hanya lokal, Prospek usaha yang menjanjikan. Sementara faktor kelemahan adalah Manajemen tenaga kerja belum dikelola dengan baik, Pembukuan yang belum optimal, Ikan nila mudah terserang hama dan penyakit, Dibutuhkan modal yang cukup besar untuk membuat keramba baru serta Teknologi budidaya masih bersifat tradisional.

Atas dasar faktor-faktor peluang dan kelemahan tersebut diatas maka di tetapkan strategi sebagai berikut :

1. Mempelajari cara pembukuan yang benar dan rinci melalui pedampingan penyuluh dan akses lainnya.

Pembudidaya ikan nila di Desa Loa Kulu Kota belum secara rutin melakukan pencatatan pembukuan terhadap data produksi dan biaya produksi. Dengan adanya pendampingan penyuluh menjadi suatu peluang yang sangat baik guna meningkatkan pengetahuan serta keterampilan sehingga usaha untuk kedepannya bisa menjadi lebih baik. Melalui pendampingan penyuluh para pembudidaya dapat mengoptimalkan pembukuan sehingga Pencatatan keuangan dan data produksi menjadi lebih tertata. Maka dari itu pembudidaya harus mempelajari cara pembukuan yang baik agar dapat memantau sejauh mana biaya yang dikeluarkan dapat menghasilkan pemasukan sesuai

- yang diharapkan. Selain dari penyuluh para pembudidaya juga bisa memanfaatkan akses lainnya salah satunya yaitu media sosial.
2. Memperbaiki sistem manajemen tenaga kerja melalui pembinaan dan pelatihan. Sebagian besar pelaku usaha pembesaran ikan nila di Desa Loa Kulu Kota menggunakan tenaga kerja dalam keluarga sehingga biaya kerja menjadi ringan namun jumlah tenaga kerja belum cukup terutama pada saat proses produksi dan pemasaran. Selain itu para pembudidaya di Desa Loa Kulu Kota hanya mengandalkan pengetahuan dan pengalaman secara otodidak. Maka dari itu di perlukan penyuluhan, pembinaan dan pelatihan oleh penyuluh perikanan kepada Pembudidaya dan pekerja agar menghasilkan produksi secara maksimal dengan penggunaan teknologi untuk mempermudah serta mengefisienkan waktu. Perbaikan sistem manajemen tenaga kerja akan membantu pembudidaya untuk dapat membudidayakan ikan secara intensif sehingga produksinya meningkat.
 3. Memanfaatkan penyuluhan dari petugas penyuluh perikanan untuk meningkatkan kemampuan penguasaan teknologi dan akses pasar. Pembudidaya di Desa Loa Kulu Kota masih menggunakan teknologi budidaya yang sederhana baik dari segi pembesaran dan pemasarannya. Dengan adanya penyuluh dapat memudahkan petani untuk memahami tentang penguasaan teknologi dan akses pasar. Strategi ini dilakukan mengingat ikan nila termasuk ikan air tawar yang memiliki mutu tinggi. Pemerintah dengan pembudidaya harus bekerjasama dalam mempromosikan produk hasil budidaya ikan nila melalui pameran- pameran, lomba masak dan wisata kuliner yang berbahan dasar ikan.
 4. Melakukan kerja sama dengan lembaga keuangan untuk meningkatkan permodalan usaha. Sebagian besar pembudidaya di Desa Loa Kulu Kota memiliki modal yang terbatas untuk memperluas area kerambanya sehingga mengakibatkan usaha pembesaran ikan nila ini sulit berkembang. Maka dari itu Pembudidaya perlu bekerja sama dengan lembaga keuangan karena hal tersebut dapat menjadi penunjang untuk pengembangan usaha pembesaran ikan nila. Pengganggaran modal yang kurang baik berpengaruh pada pengelolaan usaha pembesaran ikan yang tidak maksimal, oleh karena itu perlu adanya kerja sama dengan lembaga keuangan seperti BUMDES dan Bank atau Instansi lainnya. Hal tersebut dilakukan untuk menunjang keberlangsungan usaha pembesaran ikan nila agar lebih maksimal sehingga hasil produksi meningkat.
 5. Meningkatkan kualitas produk dengan Penggunaan benih yang unggul Pembudidaya di Desa Loa Kulu Kota masih sering membeli benih yang murah karena keterbatasan modal sehingga ikan mudah terserang hama dan penyakit. Dengan menggunakan benih berkualitas merupakan alternatif strategi yang dapat digunakan untuk mengatasi kendala serangan hama dan penyakit, selain itu penggunaan benih juga berdampak pada pertumbuhan ikan nila semakin bagus benih yang digunakan maka semakin cepat pertumbuhan ikan nila selain pertumbuhan cepat penggunaan benih berkualitas juga akan mengurangi resiko gagal panen, sehingga kerugian dapat di atasi dan kegiatan budidaya dapat dilakukan oleh pembudidaya ikan secara berkelanjutan. Pertumbuhan ikan nila dengan bobot yang besar dengan kualitas yang bagus akan mempengaruhi harga jual dan mampu bersaing di pasaran.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka diperoleh simpulan sebagai berikut :

Hasil identifikasi faktor internal dan eksternal berdasarkan hasil analisis IFAS dan EFAS diperoleh faktor internal dan eksternal dengan nilai tertimbang tertinggi yang menjadi indikator sangat berpengaruh dalam pengembangan usaha pembesaran ikan nila yaitu, Indikator kekuatan yang berpengaruh dalam pengembangan usaha pembesaran ikan nila yaitu keramba milik sendiri dengan skor 0,83. Sedangkan indikator kelemahan yang berpengaruh adalah dibutuhkan modal yang cukup besar untuk membuat keramba baru dengan skor 1,47. Indikator peluang yang berpengaruh dalam pengembangan usaha pembesaran ikan nila yaitu prospek usaha yang menjanjikan dengan skor 1,69. Sedangkan indikator ancaman yang berpengaruh adalah Tingginya harga pakan dengan skor 0,84

Posisi strategi kebijakan pengembangan usaha pembesaran ikan nila di Desa Loa Kulu Kota berada pada kuadran III yaitu mendukung strategi Turn Around atau WO (*Weakness-Opportunities*) maka alternatif strategi pengembangan usaha pembesaran ikan nila di desa loa kulu kota yang bisa dilakukan adalah, Mempelajari cara pembukuan yang benar dan rinci melalui pendampingan penyuluh dan akses lainnya, Memperbaiki sistem manajemen tenaga kerja melalui pembinaan dan pelatihan, Memanfaatkan penyuluhan dari petugas penyuluh perikanan untuk meningkatkan kemampuan penguasaan teknologi dan akses pasar, Melakukan kerja sama dengan lembaga keuangan untuk meningkatkan permodalan usaha, Meningkatkan kualitas produk dengan Penggunaan benih yang unggul

Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, saran yang dapat diberikan untuk pengembangan usaha kedepan adalah sebagai berikut :

1. Sebaiknya penyuluh dapat lebih memperhatikan dan membantu para petani dalam mengelola pembukuan agar para pembudidaya di Desa Loa Kulu Kota dapat melihat sejauh mana input yang di keluarkan dapat menghasilkan output produksi sesuai yang diharapkan.
2. Sebaiknya pemerintah mengadakan kegiatan pelatihan kepada pembudidaya untuk meningkatkan kualitas dan memperbaiki sistem manajemen untuk meningkatkan hasil produksi dan meningkatkan kemampuan SDM.
3. Sebaiknya pembudidaya melakukan promosi secara rutin baik itu melalui media sosial dan melalui kegiatan yang di adakan oleh pemerintah seperti bazar, pameran dan lain sebagainya.
4. Sebaiknya pembudidaya bekerja sama dengan lembaga keuangan guna membantu dalam memenuhi biaya produksi dan meningkatkan hasil produksi.
5. Sebaiknya pembudidaya harus menggunakan benih yang unggul k semakin bagus benih yang digunakan semakin bagus juga ketahanan ikan terhadap serangan hama dan penyakit selain itu penggunaan bibit yang unggul akan meningkatkan produksi agar tidak kalah dengan pesaing dan dapat mencegah resiko gagal panen.

DAFTAR PUSTAKA

- Aldi. (2020). *Analisis Strategi Pemasaran Komoditi Jagung Pipilan di Kecamatan Samboja Kabupaten Kutai Kartanegara*. (Skripsi). Tenggarong: Fakultas Pertanian Universitas Kutai Kartanegara.
- Annisa. (2020). *Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Kerapu (Epinephelus sp) Pada Keramba Jaring Apung (Studi Kasus: Desa Pulau Kampai, Kecamatan Pangkalan Susu, Kabupaten Lengkak)*. (Skripsi) Medan: Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

- Aprillayani. (2022). *Perkembangan Gonad dan Pertumbuhan Ikan Nila (Oreochromis niloticus) Jantan Dengan Pemberian Ekstrak Pare (Momordica charantia L)*. (Skripsi). Makassar: Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan Universitas Hasanudin.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Kutai Kartanegara. (2021). *Kecamatan Loa Kulu Dalam Angka*. BPS Kukar.
- Darmawan, D. (2018). Strategi Pengembangan Usahatani Bawang Merah di Desa Sajen, Kecamatan Pacet, Kabupaten Mojokerto. *Agrimas*, 2(1), 13–22.
- Haristia Sinaga, M. (2019). Fakultas pertanian universitas muhammadiyah sumatera utara medan 2019. *Scholar, Vegetable Mix*, 1–60.
- Iqbal, M. (2021). Strategi Pengembangan Terhadap Usahatani Kopi Arabika di Desa Sukamakmur, Kab. Deli sedang. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian [JIMTANI]*, 1(November), 1–12.
<http://jurnalmahasiswa.umsu.ac.id/index.php/jimtani/article/view/653>
- Jainuddin. (2020). *Analisis Strategi Pengembangan Usahatani Jagung Pipilan di Kecamatan Muara Badak Kabupaten Kutai Kartanegara*. (Skripsi). Tenggarong: Fakultas Pertanian Universitas Kutai Kartanegara.
- Kementrian Kelautan dan Perikanan Indonesia. (2014). *Pedoman Rencana Program Investasi Jangka Menengah Kawasan Minapolitan*.
https://perpustakaan.kkp.go.id/knoelwdgerepository/index.php.?p=show_det_ail&id=12491
- Melin. (2016). *Strategi pengembangan usaha ikan lele di kelurahan benteng somba opu kecamatan barombong kabupaten gowa*. (Skripsi). Makassar: Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Miranti. (2017). *Untung Berlimpah Dari Budidaya Ikan Nila Beternak Untuk Pertumbuhan Ekonomi Masa Depan*. Yogyakarta: Shira Media
- Profile Desa Loa Kulu Kota. (2022). *Data Kepemududukan*. Kantor Desa Loa Kulu Kota
- Rangkuti, F. (2018). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rossy. (2020). *Analisis Peningkatan Produksi Usahatani Kelapa Sawit Rakyat di Desa Menamang Kanan Kecamatan Muara Kaman*. (Skripsi). Tenggarong: Fakultas Pertanian Universitas Kutai Kartanegara.
- Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung. Alfabeta.
- Sushanty, D. E., Fauziah, F., & Priadi, D. P. (2018). Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Pembesaran Ikan Patin (*Pangasius sp.*) di Kecamatan Gandus Kota Palembang. *Jurnal Fishtech*, 6(2), 126–133. <https://doi.org/10.36706/fishtech.v6i2.5844>