

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Strategi Pengembangan Budidaya Ikan Gurame dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Doroampel Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung dengan Analisis Matriks IFAS dan EFAS**

1. Matriks IFAS yang menjadi kekuatan dan kelemahan adalah sebagai berikut:

a. Kekuatan pada Budidaya Ikan gurame di Desa Doroampel

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan.<sup>120</sup> Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strenght*) dan peluang (*Oportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Salah satu komponen pada analisis SWOT yaitu kekuatan (*strengths*). Kekuatan (*strengths*) adalah kondisi atau situasi yang menjadikan kekuatan atau kelebihan dari suatu perusahaan atau organisasi atau program saat ini. Kekuatan yang terdapat didalamnya yaitu kualitas ikan yang dihasilkan baik, memiliki tingkat pengalaman petani ikan gurame yang mumpuni, pendapatan yang relatif tinggi dan sarana dan prasarana yang memadai.

---

<sup>120</sup> Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membeda....*, hal. 18.

Hasil penelitian ini mendukung secara konsisten literatur yang dijelaskan oleh Eddy Yunus dalam bukunya Manajemen Strategi bahwa dalam suatu usaha selalu berupaya menciptakan produk-produk dengan kualitas premium atau berorientasi pada keunggulan produk.<sup>121</sup> Maka dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan suatu usaha harus mampu membuat suatu produk yang berkualitas agar mempunyai nilai yang tinggi kepada pelanggan.

Hasil penelitian ini mendukung secara konsisten oleh penelitian Anifatul Fitriyah, dkk dalam jurnalnya bahwa kekuatan merupakan faktor internal yang mempengaruhi suatu usaha. Faktor-faktor tersebut bertujuan untuk menganalisis budidaya ikan lele. Faktor internal yang menjadikan kekuatan pada jurnal ini yaitu secara finansial usaha menguntungkan dan layak di jalankan, lokasi pembesaran dekat dengan target pasar.<sup>122</sup>

Hasil penelitian ini mendukung secara konsisten oleh penelitian Lasnyata Silitonga bahwa kekuatan adalah faktor-faktor yang menjadikan keberhasilan dalam suatu bisnis. Faktor-faktor tersebut diantaranya lokasi yang strategis, sarana transportasi yang memadai.<sup>123</sup>

---

<sup>121</sup> Eddy Yunus, *Manajemen Strategis...*, hal. 17.

<sup>122</sup> Anifatul Fitriyah, dkk, "Strategi Pemasaran Usaha Budidaya Ikan Lele dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat", *e – Jurnal Riset Manajemen PRODI MANAJEMEN*, Vol. 7, No. 1, Hal. 7 <http://riset.unisma.ac.id/index.php/jrm/article/download/4461/3991> Diakses pada tanggal 27 Agustus 2021 pada pukul 17.30 WIB.

<sup>123</sup> Anifatul Fitriyah, dkk, "Strategi Pemasaran Usaha Budidaya Ikan Lele dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat", *e – Jurnal Riset Manajemen PRODI MANAJEMEN*, Vol. 7, No. 1, Hal. 7 <http://riset.unisma.ac.id/index.php/jrm/article/download/4461/3991> Diakses pada tanggal 27 Agustus 2021 pada pukul 17.30 WIB.

b. Kelemahan pada Budidaya Ikan gurame di Desa Doroampel

Kelemahan yang terdapat didalamnya yaitu pemasaran yang kurang luas, keterbatasan modal, tidak adanya pokdakan dan manajemen yang kurang baik.

Hasil penelitian ini mendukung secara konsisten literatur yang disampaikan oleh Silviana Maulidah dalam Pengantar Manajemen Agribisnis bahwa kelemahan merupakan keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan dan kapasitas yang sangat serius menghambat kinerja efektif perusahaan, fasilitas atau sarana dan prasarana, biaya operasional, kapasitas manajemen, keterampilan pemasaran dan pada citra merk dapat merupakan sumber kelemahan.<sup>124</sup>

Hasil penelitian ini mendukung secara konsisten oleh penelitian Fahri Faturohman, dkk yang berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Mas Di Kecamatan Banjar Kabupaten Pandeglang” bahwa kelemahan yaitu penganggaran modal yang kurang baik, pengelolaan usaha pembesaran yang belum maksimal, kegiatan promosi yang kurang, pengelolaan keuangan yang belum baik. Sehingga harus meminimalkan kelemahan pada kegiatan usaha yang ada serta menghindari ancaman agar strategi ini

---

<sup>124</sup> Silviana Maulidah, *Pengantar Manajemen Agribisnis...*, hal.230

dibuat berdasarkan jalannya pemikiran memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya.<sup>125</sup>

Mengatasi kelemahan yang terjadi dalam suatu perusahaan atau usaha khususnya Budidaya ikan gurame di Desa Doroampel solusi yang digunakan dengan cara membuat strategi sesuai jalannya perusahaan atau usaha dengan faktor kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang atau bisa disebut dengan menerapkan alternatif SO.

2. Matriks EFAS yang menjadi peluang dan ancaman adalah sebagai berikut:

a. Peluang pada Budidaya Ikan gurame di Desa Doroampel

Faktor eksternal dalam Budidaya Ikan gurame di Desa Doroampel adalah faktor yang berasal dari luar usaha Budidaya Ikan gurame Desa Doroampel. Faktor eksternal salah satunya peluang yaitu memberikan peluang berkembang bagi organisasi masa depan serta mengamati kondisi atau situasi peluang diluar organisasi. Cara ini adalah untuk mencari peluang ataupun terobosan yang memungkinkan suatu perusahaan bisa berkembang di masa yang akan datang.<sup>126</sup>

---

<sup>125</sup> Fahri Faturhman, “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Mas Di Kecamatan Banjar Kabupaten Pandeglang”, *Jurnal Perikanan Kelautan*, Vol. VII No. 2, Desember 2016, Hal. 108 <https://core.ac.uk/download/pdf/294862923.pdf> Diakses pada tanggal 26 Agustus pada pukul 14.00 WIB.

<sup>126</sup> Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis...*, hal. 18

<sup>126</sup> *Ibid*, hal. 18.

Peluang yang terdapat di Budidaya Ikan gurame di Desa Doroampel yaitu permintaan pasar terhadap ikan gurame besar, lingkungan tempat pembesaran aman, ketersediaan sumber daya alam dan hubungan baik dengan pelanggan.

Hasil penelitian ini mendukung secara konsisten literatur yang dijelaskan oleh Silvana Maulidah dalam bukunya Pengantar Manajemen Agribisnis bahwa peluang merupakan situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Kecenderungankecenderungan penting merupakan salah satu sumber peluang. Identifikasi segmen pasar yang awalnya terabaikan, perubahan pada situasi persaingan, perubahan teknologi.<sup>127</sup>

Hasil penelitian ini mendukung secara konsisten oleh penelitian yang dilakukan Anifatul fitriyah, dkk, dalam jurnalnya yang berjudul Strategi Pemasaran Usaha Budidaya Ikan Lele dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat” memaparkan bahwa peluang eksternal adalah salah satu faktor yang sangat mempengaruhi pengembangan perusahaan. Strategi ini diterapkan dengan tujuan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada sehingga perusahaan terus bertahan dan berkembang. Faktor-faktor tersebut diantaranya permintaan pasar yang tinggi hubungan baik dengan konsumen, jasa

---

<sup>126</sup> Fred R. David, *Manajemen Strategi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), hal. 11

<sup>126</sup> *Ibid*, hal. 12.

<sup>127</sup> Silvana Maulidah, *Pengantar Manajemen Agribisnis*,...hal.230

pasangkolam serta jual prasarana dan sarana pembesaran dan adanya kekurangan kebijakan pemerintah daerah.<sup>128</sup>

Faktor-faktor eksternal merupakan faktor-faktor yang berada di diluar perusahaan atau usaha pariwisata. Tujuan menganalisis lingkungan eksternal untuk mengetahui salah satunya peluang sehingga masalah ini harus ditentukan karena dapat mempengaruhi budidaya yang akan datang. Hal ini mendukung secara konsisten oleh penelitian yang dilakukan Denny Jatnika, dkk, dalam jurnalnya yang berjudul ” Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (*Clarias sp.*) di Lahan Kering di Kabupaten Gunungkidul, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta” bahwa faktor peluang diantaranya keunggulan budidaya dengan kolam terpal, daya tahan ikan lele terhadap Lingkungan, permintaan pasar cukup tinggi, lahan kering masih tersedia untuk pengembangan budidaya ikan lele dan dapat dibudidayakan pada lahan terbatas.<sup>129</sup>

Hal ini adanya peluang eksternal sangat mempengaruhi perkembangan Budidaya ikan gurame di Desa Doroampel tujuannya pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan

---

<sup>128</sup> Anifatul fitriyah, dkk, ”Strategi Pemasaran Usaha Budidaya Ikan Lele dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat”, *e – Jurnal Riset Manajemen PRODI MANAJEMEN*, Vol. 7, No. 1, Hal. 7 <http://riset.unisma.ac.id/index.php/jrm/article/download/4461/3991> Diakses pada tanggal 27 Agustus 2021 pada pukul 17.30 WIB.

<sup>129</sup> Denny Jatnika, dkk, ” Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (*Clarias sp.*) di Lahan Kering di Kabupaten Gunungkidul, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta”, *Manajemen IKM*, Vol. 9 No. 1, Februari 2014, Hal. 96-105 <http://journal.ipb.id/index.php/jurnalmpi/> Diakses pada tanggal 26 Agustus pada pukul 16.00 WIB.

kelemahan yang ada sehingga Budidaya ikan gurame di Desa Doroampel terus bertahan dan berkembang di masa akan datang.

b. Ancaman pada Budidaya Ikan gurame di Desa Doroampel

Salah satu komponen analisis SWOT yaitu ancaman. Ancaman itu sendiri adalah organisasi yang datang dari luar organisasi bisa melibatkan ancaman serta mengancam eksistensi organisasi pada masa depan. Jika tidak segera diatasi, ancaman tersebut akan menjadi penghalang bagi suatu usaha yang bersangkutan baik di masa sekarang maupun masa yang akan datang. Pada analisis ancaman harus mengkaji faktor eksternal dan internal yang dapat menciptakan masalah bagi bisnis.<sup>130</sup>

Ancaman yang terdapat di Budidaya ikan gurame Desa Doroampel yaitu kenaikan harga pakan tinggi, serangan penyakit, harga jual yang tidak stabil dan cuaca yang tidak menentu. Hasil penelitian ini mendukung secara konsisten oleh penelitian <sup>1</sup>Siti Hadija, dkk, "Analisis Pendapatan Dan Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Nila di Kecamatan Ampa Kota Kabupaten Tojo Una-Una",” memaparkan bahwa ancaman adalah faktor – faktor eksternal yang dapat menghambat pada perkembangan suatu usaha yaitu alih fungsi lahan, naiknya harga Pakan, keberadaan

---

<sup>130</sup> Silviana Maulidah, *Pengantar Manajemen Agribisnis*,...hal.230

pesaing, harga dipasar relatif rendah dan gangguan Hama dan penyakit.<sup>131</sup>

Hasil penelitian ini mendukung secara konsisten oleh Bagus Dwi Nugroho, dkk, “Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Konsumsi Air Tawar dan Ikan Hias Air Tawar pada Kelompok Mitra Posikandu Kabupaten Bogor” bahwa analisis lingkungan eksternal mengidentifikasi semua peluang dan semua ancaman yang akan mempengaruhi suatu usaha. Masalah strategi yang akan dimonitor harus ditentukan karena masalah ini mungkin dapat mempengaruhi pariwisata dimasa yang akan datang, meliputi beberapa faktor diantaranya mortalitas yang tinggi, harga ikan nila gift yang tidak stabil, tingkat harga pesaing dari Kelompok lain dan masuknya ikan dari daerah lain.<sup>132</sup>

Hal ini adanya ancaman pada Budidaya ikan gurame di Desa Doroampel akan menghambat pada perkembangan suatu usaha. Oleh karena itu, ancaman harus segera teratasi agar tidak menjadi penghalang bagi suatu usaha yang bersangkutan baik di masa sekarang maupun masa yang akan datang.

---

<sup>131</sup> Siti Hadija, dkk, ”Analisis Pendapatan Dan Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Nila di Kecamatan Ampana Kota Kabupaten Tojo Una-Una”, *Agroland*, Vol. 22, No. 3, Desember 2015 <http://jurnal.untad.ac.id/jurnal/index.php/AGROLAND/article/view/8797> Diakses pada tanggal 26 Agustus pada pukul 15.30 WIB

<sup>132</sup> Bagus Dwi Nugroho, dkk, “Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Konsumsi Air Tawar dan Ikan Hias Air Tawar pada Kelompok Mitra Posikandu Kabupaten Bogor”, *Manajemen IKM*, Vol. 12 No. 2, September 2017, Hal. 134 <http://journal.ipb.ac.id/index.php/jurnalmpi/> Diakses pada tanggal 26 Agustus pada pukul 15.00 WIB.



## **B. Strategi Pengembangan Budidaya Ikan Gurame guna Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Doroampel Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung dengan Pendekatan Analisis SWOT**

Setelah melakukan observasi dan juga wawancara mengenai budidaya ikan gurame dalam meningkatkan pendapatan masyarakat Desa Doroampel Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung dalam menentukan budidaya ikan gurame tersebut, peneliti menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan.<sup>133</sup> Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strenght*) dan peluang (*Oportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Menurut David semua organisasi memiliki kekuatan dan kelemahan dalam area fungsional bisnis.<sup>134</sup> Analisis SWOT merupakan analisis yang dilakukan seorang manajer dalam membuat strategi dengan memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman.<sup>135</sup> Pada budidaya ikan gurame dalam meningkatkan pendapatan masyarakat Desa Doroampel Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung berdasarkan perhitungan menggunakan analisis SWOT terdapat beberapa strategi yang dapat diterapkan oleh lembaga tersebut diataranya adalah:

### 1. Strategi SO

---

<sup>133</sup> Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis...*, hal. 18.

<sup>134</sup> Usep Sudrajat dan Suwaji, *Buku Ajar Ekonomi Manajerial...*, hal. 4,

<sup>135</sup> *Ibid*, hal. 18.

Strategi SO adalah di mana perusahaan dapat memanfaatkan peluang yang ada dengan memanfaatkan kekuatan budidaya ikan gurame di desa Doroampel yang dimiliki, yaitu:

a. Memanfaatkan peluang pasar yang masih terbuka

Memanfaatkan peluang pasar untuk ikan gurame sebagai wadah memenuhi permintaan ikan yang terus diminati disini dimaksudkan yaitu mengembangkan budidaya ikan yang menghasilkan keuntungan dengan dilakukan secara terus menerus sehingga bisa dimanfaatkan untuk tujuan jangka panjang, dikarenakan peminat ikan konsumsi ini semakin meningkat, apalagi ikan gurame ini merupakan salah satu ikan konsumsi yang banyak sekali penggemarnya untuk dijadikan makanan rumahan ataupun dijadikan menu di restoran. Hal ini sesuai dengan teori yang dinyatakan oleh David mengenai strategi sebagai alat untuk mencapai tujuan jangka panjang.<sup>136</sup> Sehingga petani ikan gurame di desa doroampel ini masih memiliki peluang pasar yang tinggi untuk melakukan budidaya ikan gurame.

b. Mempertahankan kualitas ikan gurame

Dalam mempertahankan kualitas ikan gurame yang dihasilkan dengan baik dan sesuai target pasar akan mempengaruhi langsung pada tingkat penghasilan yang didapatkan. Semakin baik kualitas maka semakin tinggi juga penghasilan yang didapatkan.

---

<sup>136</sup> Fred R David, *Manajemen Strategi Edisi kesepuluh...*, hal. 17-18.

Budidaya ikan gurame di desa Doroampel ini mempertahankan kualitas ikan dengan konsumen terhadap kualitas ikan gurame yang lebih baik agar dapat bertahan dipasaran. Strategi yang dilakukan di desa Doroampel ini dalam mempertahankan kualitas ikan dengan pemeliharaan ikan yang baik seperti pemberian makan sesuai takaran dan perawatan kolam yang bersih.

Hasil penelitian ini mendukung secara konsisten yang dijelaskan oleh Dewanti bahwa manajemen strategi merupakan suatu proses yang digunakan dan dipraktikkan oleh suatu organisasi dengan maksud menyediakan nilai yang tinggi kepada pelanggan dengan tujuan untuk pencapaian visi organisasi.<sup>137</sup>

Maka dapat disimpulkan bahwasanya untuk mempertahankan kualitas ikan gurame bisa dilakukan dengan penerapan manajemen strategi agar terus diminati. Hal ini dapat membantu petani ikan gurame bersaing melalui pemanfaatan peluang maka dari itu tujuan budidaya ikan gurame dapat tercapai.

- c. Memanfaatkan sarana dan prasarana yang mendukung pengembangan usaha budidaya ikan gurame

Memanfaatkan sarana dan prasarana yang mendukung dalam budidaya ikan gurame di desa Doroampel yaitu mempunyai lokasi yang strategis dan jalan menuju lokasi sudah beraspal yang tentunya memudahkan pengumpul mengambil ikan gurame, air juga belum

---

<sup>137</sup> Usep Sudrajat dan Suwaji, *Buku Ajar Ekonomi Manajerial...*, hal. 4

tercemar, dengan sarana prasarana yang memadai dapat mempermudah dalam budidaya ikan gurame yang dilakukan. Dapat diketahui memanfaatkan sarana dan prasarana seperti lokasi strategis, lahan, dan air yang bersih sebagai wadah memenuhi permintaan ikan gurame ini termasuk salah satu cara pengembangan dari produk yaitu ikan gurame dengan mengoptimalkan fasilitas sebagai modal bisnis.

Hasil penelitian ini mendukung secara konsisten literatur yang dijelaskan Umar dalam bukunya dimana strategi merupakan sebuah proses ditentukannya rencana pemimpin untuk fokus pada jangka panjang organisasi juga dengan dimana penyusunan upaya bagaimana agar perusahaan bisa mencapai tujuan.<sup>138</sup>

Hasil penelitian ini mendukung secara konsisten oleh penelitian Lasnyata Silitonga dalam jurnalnya memaparkan bahwa objek penelitian strategi dalam pengembangan usaha pembesaran ikan nila gift (*Oreocromis Sp*), di Kelompok Tapian Nauli. Bahwa strategi dalam pengembangan usaha pembesaran ikan nila gift (*Oreocromis Sp*), di Kelompok Tapian Nauli ini memiliki sumber air yang memadai, lokasi strategis dan sarana transportasi yang mudah.<sup>139</sup>

d. Mempertahankan hubungan baik dengan pengepul

---

<sup>138</sup> *Ibid.*, Hal. 4.

<sup>139</sup> Lasnyata Silitonga, "Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Nila Gift (*Oreocromis Sp*) di Kelompok Tapian Nauli Terhadap Kecamatan Sipoholon Kabupaten Tapanuli Utara Provinsi Sumatera Utara", JOM..., Hal. 7.

Mempertahankan hubungan baik dengan pengepul yang harus dilakukan oleh petani, karena dengan adanya hubungan baik akan memperlancar proses pemasaran dari hasil budidaya, serta dapat mengetahui adanya kenaikan atau penurunan harga ikan gurame. Petani di desa Desa doroampel ini selalu melakukan hubungan baik dengan pengepul yang akan selalu membeli hasil panen petani sehingga sangat mempengaruhi pendistribusian hasil panen ikan gurame.

Hasil penelitian ini mendukung secara konsisten oleh penelitian Anifatul fitriyah, dkk dalam jurnalnya memaparkan bahwa memiliki hubungan baik dengan konsumen yang memudahkan dalam pemasaran ikan lele.<sup>140</sup>

## 2. Strategi WO

Strategi ini dapat diambil melalui pemanfaatan peluang untuk mengatasi kelemahan yang ada. Dalam budidaya ikan gurame di desa Doroampel strategi WO adalah:

### a. Memperbaiki manajemen agar lebih tertata dengan benar

Memperbaiki manajemen dalam budidaya ikan gurame di desa Doroampel agar pengelolaan yang dilakukan lebih baik kembali seperti penjadwalan kegiatan dalam budidaya ikan gurame ini mampu memanajemen waktu dengan keadaan jumlah kolam yang ada sehingga masa panen dapat dilakukan secara teratur

---

<sup>140</sup> Anifatul fitriyah, dkk, "Strategi Pemasaran Usaha Budidaya Ikan Lele dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat", *e – Jurnal Riset Manajemen...*, Hal. 7

walaupun dengan keterbatasan yang ada. Petani ikan gurame ini juga perlu adanya pencatatan dalam pengelolaan administrasi untuk menunjang keberlanjutan usaha. Petani ikan gurame ini harus mampu melakukan pencatatan dan perhitungan sendiri sebagai acuan dan evaluasi dari usaha yang dijalankan serta mengetahui berapa besar keuntungan yang diperolehnya. Hasil penelitian ini mendukung secara konsisten oleh penelitian Fahri Faturohman, dkk bahwa dengan meningkatkan kemampuan penguasaan akses pasar, manajemen dan pengelolaan keuangan yang baik.<sup>141</sup>

- b. Mempertahankan pasar dan lebih memperkuat hubungan baik dengan pelanggan/tengkulak dalam pengembangan budidaya ikan gurame

Petani ikan gurame di desa Doroampel ini mempertahankan pasar karena saat ini memiliki pelanggan/tengkulak ataupun pelanggan. Sehingga pangsa pasar yang telah ada harus dipertahankan terus. Mempertahankan pangsa pasar yang dilakukan oleh petani ikan di desa Doroampel dilakukan dengan memperkuat hubungan baik dengan pelanggan/tengkulak untuk mempermudah pemasaran ikan gurame.

### 3. Strategi ST

Strategi ini merupakan bentuk pengoptimalan kekuatan dalam mengatasi ancaman yang ada, strategi ST yang dapat diterapkan oleh

---

<sup>141</sup> Fahri Faturohman, "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Mas Di Kecamatan Banjar Kabupaten Pandeglang", *Jurnal Perikanan Kelautan...*, Hal. 108

budidaya ikan gurame di desa Doroampel adalah:

- a. Menerapkan manajemen budidaya yang efisien dengan mencari tambahan pakan yang alternatif sebagai pengganti pakan yang harga terlalu mahal

Menggunakan pakan alami atau pakan tambahan untuk mengurangi biaya produksi. Pakan buatan merupakan pakan utama dalam proses budidaya yang harganya mengalami kenaikan dari waktu ke waktu. Penggunaan pakan alami atau pakan tambahan diperlukan untuk mengurangi biaya produksi tinggi akibat pakan buatan. Petani ikan gurame di desa Doroampel menggunakan pakan alami seperti daun singkong, daun talas, daun pisang dan kangkung. Hasil penelitian ini mendukung secara konsisten oleh penelitian Bagus Dwi Nugroho, dkk dalam jurnalnya juga menggunakan pakan alami atau pakan tambahan.<sup>142</sup>

- b. Menerapkan manajemen budidaya yang baik dan teliti dengan pemilihan benih yang sehat, pengelolaan air sesuai kebutuhan dan pemberian pakan yang tepat sehingga ikan tidak mudah terserang penyakit maupun gangguan dari lingkungan.

Melakukan budidaya dengan benar dari pemilihan benih yang sehat dan berkualitas, perawatan ikan yang secara rutin, pemberian pakan yang tepat. Hal ini mendukung secara konsisten

---

<sup>142</sup> Bagus Dwi Nugroho, dkk, “Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Konsumsi Air Tawar dan Ikan Hias Air Tawar pada Kelompok Mitra Posikandu Kabupaten Bogor”, *Manajemen IKM...*, Hal. 134

dalam teorinya Riawan yaitu perawatan adalah faktor penting yang akan mempengaruhi tumbuh kembangnya ikan sampai hasil panen nanti. Perawatan ini sangat perlu diterapkan karena akan mempengaruhi hasil panen yang optimal.<sup>143</sup>

#### 4. Strategi WT

Strategi WT merupakan strategi yang diterapkan dengan meminimalisir kelemahan yang ada pada budidaya ikan gurame di desa Doroampel untuk menghindari ancaman ancaman yang ada. Strategi WT beberapa petani ikan di Desa Doroampel adalah lebih mempromosikan hasil panen ikan gurame langsung ke konsumen dan pemanfaatan dana sebaik-baiknya dalam pengelolaan usaha budidaya ikan gurame dengan menerapkan pengelolaan budidaya yang baik dan teratur.

Hasil penelitian ini mendukung secara konsisten oleh penelitian Siti Hadijah, dkk, dalam jurnalnya bahwa menyusun rencana produksi yang efektif dan efisien untuk mengurangi biaya sarana produksi.<sup>144</sup>

Perlu diketahui, Strategi-strategi yang telah dijabarkan diatas menggunakan pendekatan analisis SWOT. Hasil penelitian ini mendukung secara konsisten oleh penelitian Denny Jatnika, dkk dimana juga sama menggunakan analisis SWOT melihat hasil penelitiannya juga

---

<sup>143</sup> Riawan Putra Rahmat, *Budidaya Ikan Gurame...*, hal. 60.

<sup>144</sup> Siti Hadija, dkk, "Analisis Pendapatan Dan Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Nila di Kecamatan Ampana Kota Kabupaten Tojo Una-Una", *Agroland*, Vol. 22, No. 3, Desember 2015 <http://jurnal.untad.ac.id/jurnal/index.php/AGROLAND/article/view/8797> Diakses pada tanggal 26 Agustus pada pukul 15.30 WIB.



mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang menghasilkan sebuah peluang dimana faktor internal kekuatan lebih besar dari kelemahan sehingga Matriks SWOT berada pada posisi kuadran I yang mengartikan usaha tersebut kuat dan berpeluang.<sup>145</sup>

Melihat hasil wawancara yang telah diproses, diketahui bahwa strategi yang tepat digunakan petani ikan gurame di desa Doroampel yaitu strategi SO. Dapat diketahui dari strategi SO yang merupakan penggabungan antara *Strength* (Kekuatan) dan *Opportunity* (Peluang) memiliki nilai paling tinggi yakni 4,34 yang menunjukkan posisi budidaya ikan gurame Desa Doroampel berada pada kondisi mampu memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang tersedia.

Hasil penelitian ini mendukung secara konsisten oleh penelitian Denny Jatnika, dkk, dalam jurnalnya bahwa menggunakan matriks SWOT yaitu strategi S-O (*Strenght-Opportunities*) dimana dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki usaha budidaya ikan lele untuk meraih peluang yang ada melalui cara Perluasan dan pengembangan usaha budidaya dengan kolam terpal, Meningkatkan produktivita, Meningkatkan mutu produk ikan lele dan Diversifikasi produk ikan lele.<sup>146</sup>

Selanjutnya, diketahui bahwa posisi budidaya ikan gurame di Desa Doroampel saat ini berada pada Kuadran I Growth dengan menerapkan strategi *agresif* atau pertumbuhan. Sesuai dengan pendapat Freddy Rangkuti

---

<sup>145</sup> Denny Jatnika, dkk, ” Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (*Clarias sp.*) di Lahan Kering di Kabupaten Gunungkidul, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta”, Manajemen IKM...,Hal. 96-105

<sup>146</sup> *Ibid*, Hal. 96-105

yang mengatakan didalam bukunya yang berjudul Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis bahwa kuadran I merupakan situasi yang menguntungkan perusahaan. Hal ini dikarenakan memiliki kekuatan yang besar sehingga mampu memanfaatkan peluang yang tersedia.<sup>147</sup>

Berdasarkan analisis yang dilakukan dan disimpulkan Strategi SO yang dapat diterapkan petani ikan gurame di Desa Doroampel dalam mengembangkan usahanya, yaitu:

1. Memanfaatkan peluang pasar yang masih terbuka
2. Mempertahakan kualitas ikan gurame
3. Memanfaatkan sarana dan prasarana yang mendukung pengembangan usaha budidaya ikan gurame
4. Mempertahankan hubungan baik dengan pengepul.

Sehingga dapat diketahui hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa dari usaha budidaya ikan gurame di Desa Doroampel ini memberikan dampak positif terhadap masyarakat yang menjadi petani ikan gurame. Pada saat ini ekonomi masyarakat di desa Doroampel sudah mulai ada peningkatan. Budidaya ikan gurame konsumsi ini bisa mengangkat ekonomi masyarakat. Hal ini dapat diketahui dari hasil panen yang didapat para pembudidaya ikan gurame dapat digunakan untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari. Pendapatan yang diperoleh pembudidaya gurame satu dengan yang lainnya itu berbeda – beda. Semua tergantung banyaknya ekor yang dipelihara dan pengurangan biaya operasional, biaya

---

<sup>147</sup> Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot, Rating dan Ocai...*, Hal. 20.

perawatan dan lain - lainnya.

Hasil penelitian ini mendukung secara konsisten sesuai teori menurut Winardi dalam memberikan pengetahuan pendapatan merupakan sebagai berikut: hasil berupa uang atau hasil berupa barang atau jasa yang dicapai dari penggunaan barang atau jasa – jasa manusia secara bebas.<sup>148</sup> Ekonomi dapat dikatakan mengalami peningkatan apabila pendapatan masyarakat bertambah di setiap tahunnya. Usaha dikatakan sukses apabila kalau situasi pendapatan memenuhi syarat-syarat yaitu usaha tani harus dapat menghasilkan cukup pendapatan untuk membayar semua pembelian sarana produksi, cukup untuk membayar modal yang ditanam, ada tabungan untuk usaha tani, serta ada dana untuk membayar pendidikan keluarga dan melaksanakan ibadah serta pajak pembangunan. Peningkatan pendapatan ekonomi di desa Doroampel sudah mengalami peningkatan. Hal ini dapat dilihat tingkat pendidikan yang meningkat sampai jenjang yang tinggi atau kuliah, kondisi rumah mereka yang layak huni dan lebih bagus. Hal ini menunjukkan sebagian kecil desa Doroampel mengalami peningkatan pendapatan perekonomian.

Diketahui bahwa dengan terpenuhinya kebutuhan materi masyarakat dalam sehari-hari, ini akan membantu meningkatkan pendapatan masyarakat. Tidak hanya itu, masyarakat pun tidak bingung lagi jika sewaktu-waktu membutuhkan penghasilan karena adanya budidaya ikan gurame tersebut.

---

<sup>148</sup> Subandriyo, *Pengaruh Kebijakan Pemerintah Terhadap Petani Kakao di Kabupaten Jayapura...*, hal. 53.