

Strategi Pengembangan Budidaya Perikanan Ikan Nila Kabupaten Jember

Ginanjari Adi Saputra¹, Tanti Kustiari², Abdoel Djamali³

Magister Agribisnis, Politeknik Negeri Jember¹

ABSTRAK

Sektor perikanan memiliki peran vital dalam perekonomian nasional sebagai penyedia lapangan kerja, sumber pendapatan, dan sumber protein hewani bernilai tinggi. Pengembangan perikanan harus adaptif terhadap tantangan masa depan, termasuk memprediksi perkembangan di sistem produksi dan pasar serta perubahan sumber daya. Meskipun PT. Timur Mandiri Akuakultur memiliki kekuatan seperti sumber daya air yang cukup, tantangan keterbatasan modal, persaingan harga, dan ketidakstabilan harga pakan perlu diatasi. Tujuan dari penelitian ini terkait dengan faktor-faktor strategis, alternatif dan prioritas apa yang paling tepat dalam strategi pengembangan Strategi Pengembangan Budidaya Perikanan Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*) Di PT. Timur Mandiri Akuakultur Kabupaten Jember. Metode pengolahan dan analisis data, terdiri dari analisis deskriptif dan analisis formulasi strategi. Alat bantu analisis yang digunakan adalah matriks IFE, matriks EFE, matriks faktor internal- eksternal (matriks IE), matriks SWOT. Adapun kesimpulannya adalah PT. Timur Mandiri Akuakultur memiliki potensi besar dengan kekuatan seperti sumber daya air melimpah dan lokasi strategis, namun menghadapi tantangan keterbatasan modal, benih, dan promosi, serta persaingan dengan ikan laut segar dan fluktuasi harga. Strategi yang paling menarik adalah "Meningkatkan Efisiensi Produksi dan Menurunkan Biaya Operasional" dengan nilai Attractiveness Score tertinggi, menjanjikan kesuksesan bagi bisnis ikan nila di Perusahaan.

Keywords: *Perikanan, Pengembangan Ikan Nila, Strategi Budidaya*

Corresponding Author:

Tanti Kustiari

(tanti_kustiari@polije.ac.id)

Received: March 29, 2024

Revised: April 20, 2024

Accepted: May 01, 2024

Published: June 02, 2024



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

1. PENDAHULUAN

Indonesia yang terdiri atas beberapa pulau besar dan beribu pulau kecil memiliki banyak sungai dan wilayah perairan yang luas merupakan sebuah potensi yang cukup tinggi untuk pembangunan sektor perikanan (Badan Pusat Statistik. 2013). Indonesia memiliki potensi yang besar dalam budidaya perikanan yaitu seluas 55 juta Ha. yang belum dimanfaatkan dan dikelola secara optimal. Potensi ekonomi tersebut didukung pula oleh tingkat keanekaragaman hayati ikan yang tinggi dan sangat signifikan untuk memenuhi kebutuhan ikan di dalam negeri dan memasok permintaan ikan di pasar dunia sehingga dapat menjadi sumber devisa bagi negara (Ambara, 2015).

Sektor perikanan memegang peranan penting dalam perekonomian nasional terutama dalam penyediaan lapangan kerja, sumber pendapatan bagi nelayan atau pembudidaya ikan, sumber protein hewani yang bernilai gizi tinggi, serta sumber devisa yang sangat potensial. Pengembangan perikanan harus dirancang agar mampu menghadapi tantangan masa depan. Dalam hal ini menuntut kemampuan pendugaan kemungkinan perkembangan baik di sistem produksi maupun sistem konsumen (pasar), bahkan pada perubahan potensi

sumberdaya. Dengan demikian tantangan pengembangan perikanan terletak pada transformasi sistem produksi yang bersifat subsisten dan sederhana menjadi sistem komersial yang lebih kompleks (Muchsin et al. 1987)

Ikan merupakan salah satu sumber zat gizi penting bagi proses kelangsungan hidup manusia. Manusia telah memanfaatkan ikan sebagai bahan pangan ikan mengandung banyak zat gizi utama yaitu protein, lemak, vitamin dan mineral. Usaha budidaya perikanan memproduksi ikan kepada masyarakat, agar konsumsi ikan ini nantinya memenuhi kebutuhan gizi masyarakat luas dengan usaha budidaya ikan dalam kantong jaring apung (Ambar, 2015).

Usaha budidaya ikan ini juga memberikan tambahan hasil yang signifikan dan berperan dalam penciptaan lapangan kerja. Pembangunan sektor perikanan di Indonesia merupakan suatu inisiatif untuk mengembangkan potensi perikanan di semua wilayah yang memiliki potensi. Potensi sumber daya perikanan meliputi perikanan air tawar dan perikanan air laut.

Potensi perikanan air tawar masih sangat terbuka lebar, mencakup sawah, kolam, jaring apung, maupun keramba. Salah satu wilayah yang mendapat manfaat besar dari kelimpahan sumber daya air adalah Kabupaten Jember yang terletak di Jawa Timur. Budidaya ikan di wilayah ini tidak hanya memberikan hasil tambahan yang substansial, tetapi juga berperan dalam menciptakan peluang kerja yang bermanfaat. Inisiatif seperti ini mendorong pembangunan sektor perikanan di Indonesia, membawa dampak positif bagi perekonomian dan kesejahteraan masyarakat setempat.

Ikan nila merupakan ikan yang banyak diminati masyarakat sebagai sumber protein hewani karena nilai kolesterol yang rendah dengan kandungan gizi 17,7% protein dan 1,3% lemak. Permintaan pasar internasional untuk ikan nila mencapai

200.000 ton/tahun (Wijaya, 2011). Ikan nila merupakan salah satu sumber protein hewani yang masih dapat terjangkau oleh semua lapisan masyarakat, sehingga kebutuhan akan ikan ini semakin meningkat. Dengan demikian, maka semakin meningkat pula permintaan konsumen yang ada di pasaran. Salah satu hal yang menyulitkan untuk dapat optimal dalam memenuhi permintaan konsumen akan ikan nila dan ikan air tawar lainnya adalah penyakit dan parasit yang menyerang ikan yang dibudidayakan (Dana, 1990).

Produksi ikan nila di Kabupaten Jember harus ditingkatkan mengingat tingginya permintaan baik untuk pasar domestik maupun ekspor. Diperlukan pengembangan budidaya yang optimal guna meningkatkan hasil produksi. Saat ini, kegiatan budidaya perikanan air tawar nila di Kabupaten Jember terutama terpusat di kecamatan Kencong, Jombang, Umbulsari, dan Semboro.

Melihat kondisi ini sebagai suatu tantangan, masyarakat desa dan pihak terkait perlu memberikan jawaban yang efektif. Salah satu upaya adalah melalui Pemberdayaan Ekonomi melalui Budidaya Perikanan, dengan mendorong kegiatan usaha berbasis Budidaya Ikan. PT. Timur Mandiri Akuakultur Jember menciptakan inovasi yang bertujuan meningkatkan produktivitas masyarakat desa. Salah satu inisiatif yang dijalankan adalah Pengembangan Pola Kemitraan sejak tahun 2018.

Melalui kemitraan ini, diharapkan dapat memberikan dampak positif terhadap pendapatan pembudidaya ikan mitra. Hal ini memungkinkan mereka berpartisipasi aktif dalam pengembangan sektor perikanan dan kelautan di Indonesia. PT. Timur Mandiri Akuakultur juga berkomitmen untuk melakukan langkah-langkah pengembangan teknologi pembudidayaan ikan nila guna meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi. Meskipun tidak ada informasi spesifik mengenai jumlah produksi nila dan besaran di Jember dalam data yang diberikan, kolaborasi dengan mitra seperti PT. Timur Mandiri Akuakultur menunjukkan upaya meningkatkan produksi dan ekonomi lokal. Informasi lebih lanjut tentang jumlah produksi nila di Jember, apakah defisit atau surplus, serta kontribusi mitra

TMA dan besaran prosinya, mungkin dapat diperoleh melalui publikasi resmi dari BPS atau instansi terkait setempat.

Upaya pengembangan Strategi Pengembangan Usaha Perikanan Ikan Nila di PT. Timur Mandiri Akuakultur Kabupaten Jember dengan melakukan pendekatan faktor internal dan eksternal perusahaan. Perumusan skala prioritas strategi pengembangan menggunakan metode analisis SWOT. Analisis SWOT adalah salah satu jenis analisis yang dapat digunakan untuk menentukan alternatif strategi yang bisa diterapkan berlandaskan faktor-faktor yang strategis dari segi internal maupun eksternal yang dapat berpengaruh terhadap perkembangan bisnis usaha ikan nila. SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari usaha peternakan ikan nila. Wiranata, M.A. (2024).

2. METODE

Penelitian mengenai Strategi Pengembangan Budidaya Perikanan Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*) Di PT. Timur Mandiri Akuakultur Kabupaten Jember merupakan jenis penelitian kuantitatif dengan pendekatan expert. Penelitian ini dilakukan dengan memasukkan input data kualitatif dan data kuantitatif. Input data kualitatif untuk menggali informasi mengenai lingkungan internal dan eksternal perusahaan dan perumusan alternatif strategi. Input data kuantitatif dilakukan melalui penyebaran kuesioner untuk responden ahli (expert), dilanjutkan perhitungan skor IFE (Internal Factor Evaluation) dan EFE (External Factor Evaluation) sebagai penentuan koordinat (kuadran) dalam matriks IE (Internal - External) sehingga rumusan alternatif strategi dapat diketahui berdasarkan posisi/kuadran, dan menentukan prioritas strategi dengan teknik QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix). Selain itu, perhitungannya menggunakan alat bantu software komputer yaitu Microsoft Excel.

Ada 7 populasi dalam penelitian ini, dimana sampel penelitian yang memiliki pengetahuan dan terlibat memberikan pendapat dalam Strategi Pengembangan Budidaya Perikanan Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*) Di PT. Timur Mandiri Akuakultur Kabupaten Jember. Metode penentuan responden dilakukan secara Purposive Sampling yaitu penentuan secara sengaja dengan pertimbangan bahwa responden adalah pihak-pihak yang terkait dengan penelitian. Responden penelitian ini adalah pihak-pihak internal sekaligus pihak eksternal yang menguasai tentang kegiatan pemasaran benih cabai. Dilanjutkan dengan menentukan prioritas strategi menggunakan QSPM dipilih 5 orang expert agar strategi yang akan diterapkan semakin tajam.

Metode pengolahan dan analisis data, terdiri dari analisis deskriptif dan analisis formulasi strategi. Alat bantu analisis yang digunakan adalah matriks IFE, matriks EFE, matriks faktor internal- eksternal (matriks IE), matriks SWOT. Analisis internal-eksternal bertujuan untuk mendapatkan alternatif strategi pemasaran melalui analisis Strength, Weakness, Opportunity, Threat (SWOT). Faktor-faktor penyusun SWOT diperoleh dari teori dan direvisi oleh para responden pakar sesuai dengan usaha yang dijalani. Metode pengolahan dan analisis data disajikan secara deskriptif dan dianalisis secara kuantitatif serta kualitatif. Analisis kualitatif digunakan untuk mengetahui lingkungan internal, eksternal dan bauran pemasaran. Proses perumusan strategi dilakukan melalui tiga tahap, yaitu tahap masukan (analisis lingkungan internal dan eksternal) tahap pencocokan (Analisis SWOT).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

PT. Timur Mandiri Akuakultur yang beralamat di Kabupaten Jember, Jawa Timur 68168, Kec. Jombang, Krajan I, Keting, Jl. Citra Pahlawan, adalah perusahaan yang berdedikasi dalam bidang akuakultur dan teknologi pendukungnya. Perusahaan ini didirikan pada Juni 2021 dengan CEO Arif Sugiartani, namun

memiliki sejarah yang lebih panjang karena sebelumnya dikenal dengan nama CV. Putra Mandiri Bersama (PMB) yang berdiri sejak tahun 2014. Transformasi dari CV menjadi PT mencerminkan visi perusahaan untuk terus berkembang dan memperluas jangkauan bisnisnya.

Sebagai salah satu pelopor dalam industri akuakultur di Indonesia, PT. Timur Mandiri Akuakultur adalah dampingan dari Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) telah menunjukkan komitmen yang kuat dalam menyediakan solusi inovatif dan berkualitas tinggi untuk budidaya ikan air tawar. Perusahaan kami menjadi salah satu perusahaan terdepan yang menangani berbagai aspek terkait mesin pencetak pakan ikan serta peralatan pendukung lainnya. Sejak awal berdirinya, perusahaan ini terus mengalami perkembangan pesat dan kini memiliki mitra bisnis di berbagai kota besar di Indonesia.

Internal Faktor Evaluasi (IFE)

PT. Timur Mandiri Akuakultur memiliki beberapa kekuatan internal yang menjadi aset penting dalam operasionalnya. Pertama, perusahaan memiliki akses yang memadai terhadap sumberdaya air, yang sangat vital dalam budidaya ikan nila. Selain itu, produk pakan ikan yang dihasilkan perusahaan memiliki harga yang kompetitif dan terjangkau, mendukung aksesibilitas bagi berbagai kalangan pembudidaya. Lokasi strategis perusahaan yang dekat dengan ibukota kecamatan memudahkan akses pasar dan distribusi produk. Perusahaan juga memiliki fasilitas transportasi yang baik serta potensi lahan budidaya yang luas, memungkinkan ekspansi produksi. Selain itu, jumlah tenaga kerja yang memadai dan terampil menjadi faktor pendukung operasional yang efektif.

Namun, perusahaan juga menghadapi beberapa kelemahan internal yang perlu diatasi. Keterbatasan modal mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk melakukan investasi dan ekspansi operasional. Ketersediaan benih ikan nila yang terbatas serta harga pakan yang tinggi juga menjadi hambatan dalam memenuhi permintaan pasar. Strategi pemasaran yang hanya terfokus pada pasar lokal menghambat pertumbuhan dan ekspansi ke pasar yang lebih luas. Kurangnya upaya dalam promosi dan informasi produk, serta rendahnya motivasi kerja di kalangan tenaga kerja, juga menjadi tantangan yang perlu diatasi untuk meningkatkan kinerja dan daya saing perusahaan.

Perlu identifikasi faktor usaha ikan nila di PT Timur Mandiri Akuakultur Jember. Faktor internal terdiri dari kekuatan (strength) dan kelemahan (weakness) sedangkan Hasil analisis IFE dapat dilihat pada table dibawah ini

Tabel 1. Faktor Internal Usaha Ikan Nila di PT Timur Mandiri Akuakultur Jember

	Strengths	Weight	Rating	Weighted Score
1	Sumberdaya Air Yang Mencukupi	0,10	3	0,30
2	Harga terjangkau oleh konsumen	0,07	3	0,21
3	Lokasi Usaha dekat ibukota kecamatan	0,06	4	0,24
4	Sarana transportasi tersedia	0,09	2	0,18
5	Potensi lahan budidaya besar	0,04	1	0,04
6	Jumlah tenaga kerja memadai	0,11	2	0,22

Weaknesses	Weight	Rating	Weighted Score
1 Kurang modal	0,11	2	0,22
2 Jumlah benih terbatas	0,08	1	0,08
3 Tingginya harga pakan	0,08	2	0,16
4 Pemasaran hanya local	0,06	2	0,12
5 Belum optimal informasi dan promosi	0,08	2	0,16
Total IFE Score	1,00	0	1,93

Dari analisis Matriks Internal Factor Evaluation (IFE), ditemukan bahwa kekuatan terbesar PT. Timur Mandiri Akuakultur adalah sumberdaya air yang mencukupi dan jumlah tenaga kerja yang memadai. Sumberdaya air yang cukup menjadi faktor penting karena pengusaha ikan sangat bergantung pada ketersediaan air untuk mendukung budidaya ikan. Namun, perusahaan juga menghadapi beberapa kelemahan signifikan, di antaranya kurangnya modal yang mempengaruhi kemampuan investasi dan ekspansi operasional, harga pakan ikan yang tinggi yang mengurangi margin keuntungan, serta kurang optimalnya informasi dan promosi produk yang mempengaruhi penjualan dan pangsa pasar. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengembangkan strategi untuk mengatasi keterbatasan modal, menekan biaya pakan, dan meningkatkan efektivitas promosi untuk memperkuat posisinya di industri perikanan. Meskipun demikian, nilai selisih dari skor kekuatan dan kelemahan menunjukkan bahwa kekuatan internal masih lebih besar daripada kelemahan, sehingga strategi harus difokuskan pada memaksimalkan kekuatan untuk menangani kelemahan yang ada.

Eksternal Faktor Evaluasi (EFE)

Identifikasi faktor eksternal PT. Timur Mandiri Akuakultur mengungkapkan beberapa peluang dan ancaman yang perlu diperhatikan secara cermat. Dari sisi peluang, perusahaan memiliki keuntungan dari tingginya permintaan produk ikan nila, permintaan benih yang tinggi, peningkatan pendapatan masyarakat, peningkatan konsumsi ikan, peningkatan nilai produk melalui diversifikasi, dan perluasan kesempatan kerja. Ini memberikan potensi untuk pertumbuhan bisnis yang signifikan dan pengembangan pasar yang lebih luas.

Namun, ada juga ancaman yang harus dihadapi, seperti tersedianya ikan laut segar yang dapat mengurangi minat pada ikan nila, ketidakstabilan harga pakan dan produk di pasar, ketidakpastian basis konsumen tetap, persaingan harga dari pesaing, dan dampak negatif limbah budidaya terhadap lingkungan. Mengelola ancaman ini menjadi kunci dalam mempertahankan dan meningkatkan posisi perusahaan di industri perikanan. Perusahaan perlu mengadopsi strategi yang tepat untuk mengoptimalkan peluang yang ada sambil mengatasi dan meminimalkan dampak dari ancaman-ancaman tersebut. Dengan pendekatan yang berimbang dan strategi yang tepat, PT. Timur Mandiri Akuakultur dapat mengembangkan bisnisnya dengan baik dan berkelanjutan di pasar yang semakin kompetitif.

Perlu identifikasi faktor usaha ikan nila di PT Timur Mandiri Akuakultur Jember. Faktor eksternal terdiri dari peluang (opportunity) dan ancaman (threat) sedangkan Hasil analisis EFE dapat dilihat pada Tabel dibawah ini

Tabel 2. Faktor Eksternal Usaha Ikan Nila di PT Timur Mandiri Akuakultur Jember

Opportunities	Weight	Rating	Weighted Score
1 Tingginya permintaan produk hasil	0,12	3	0,36
2 Permintaan benih tinggi	0,07	4	0,28
3 Peningkatan pendapatan masyarakat	0,09	3	0,27
4 Peningkatan konsumsi ikan	0,10	2	0,2
5 Peningkatan nilai produk dan nilai tambah produk olahan	0,05	2	0,1
6 Perluasan kesempatan kerja	0,07	3	0,21

Threats	Weight	Rating	Weighted Score
1 Tersedianya ikan-ikan laut segar	0,06	2	0,12
2 Harga pakan tidak stabil	0,14	1	0,14
3 Harga produk yang tidak stabil	0,04	3	0,12
4 Belum ada konsumen tetap	0,12	1	0,12
5 Persaingan harga pesaing	0,06	4	0,24
6 Dampak limbah terhadap lingkungan	0,08	1	0,08
Total EFE Score	1,00	0	2,24

Skor peluang tertinggi dari tabel diatas menunjukkan bahwa permintaan produk ikan nila menjadi faktor utama bagi pengusaha ikan nila. Ketersediaan nutrisi tinggi dalam ikan nila mendorong permintaan yang stabil dari masyarakat yang peduli dengan nilai gizi. Namun, skor terendah menunjukkan kurangnya inovasi dalam penyajian produk olahan ikan nila, menyebabkan ketidakvariatifan yang mengurangi minat konsumen. Sementara itu, persaingan harga dari pesaing menjadi ancaman utama karena dapat mengurangi pangsa pasar perusahaan. Solusinya adalah meningkatkan riset dan pengembangan produk untuk menciptakan variasi yang menarik, serta mengedepankan keunggulan produk selain dari harga untuk menjaga posisi perusahaan di pasar.

Analisis Internal Eksternal (IE)



Gambar 1. Matrik Internal Eksternal (IE)

PT. Timur Mandiri Akuakultur berada di Kuadran VI menurut analisis IE, di mana kelemahan internal bertemu dengan ancaman eksternal yang tinggi. Evaluasi menyeluruh diperlukan untuk mengatasi masalah ini. Perusahaan memiliki kekuatan dalam sumber daya air dan lokasi strategis, tetapi kekurangan modal menjadi kelemahan utama. Di sisi lain, tingginya permintaan produk ikan nila menjanjikan pertumbuhan, namun tantangan harga dari pesaing dan ketidakstabilan harga pakan perlu diatasi.

Untuk menghadapi tantangan ini, perusahaan perlu mencari sumber pembiayaan, meningkatkan efisiensi operasional, dan memperkuat strategi pemasaran. Inovasi produk dan pengembangan pasar baru juga penting. Dengan langkah-langkah ini, PT. Timur Mandiri Akuakultur dapat memindahkan posisinya ke Kuadran yang lebih menguntungkan, memanfaatkan kekuatan internal untuk meningkatkan daya saing dan profitabilitas di pasar.

Berdasarkan Matriks SWOT dapat dirumuskan enam alternatif strategi yang dapat direkomendasikan dalam rangka pengembangan usaha ikan nila di PT Timur Mandiri Akuakultur.

1. Strategi SO (Strength - Opportunity)

a. Ekspansi Pasar dan Diversifikasi Produk Olahan

Diversifikasi produk olahan ikan Nila merupakan strategi yang efektif untuk meningkatkan pendapatan petani ikan kelompok PT Timur Mandiri Akuakultur. Diversifikasi ini dapat dilakukan dengan mengembangkan berbagai produk olahan ikan Nila, seperti nugget, bakso, abon, dan sosis. Meningkatkan nilai jual produk. Produk olahan ikan Nila umumnya memiliki nilai jual yang lebih tinggi daripada ikan Nila segar. Hal ini karena produk olahan ikan Nila memiliki nilai tambah yang lebih tinggi, seperti dalam hal kemasan, rasa, dan kemudahan penyajian.

Memperluas pasar produk. Diversifikasi produk olahan ikan Nila dapat menjangkau lebih banyak konsumen, termasuk konsumen yang tidak terbiasa mengonsumsi ikan Nila segar. Hal ini karena produk olahan ikan Nila memiliki bentuk dan rasa yang lebih menarik bagi konsumen. Meningkatkan permintaan konsumen. Diversifikasi produk olahan ikan Nila dapat meningkatkan permintaan konsumen terhadap ikan Nila. Hal ini karena konsumen memiliki lebih banyak pilihan produk olahan ikan Nila yang dapat mereka konsumsi.

b. Membangun Kompleks Budidaya Perikanan Terpadu

Dari hasil rumusan strategi perusahaan ini merekomendasikan pembangunan kompleks budidaya perikanan terpadu untuk memanfaatkan sumber daya air melimpah di PT Timur Mandiri Akuakultur secara efisien dan berkelanjutan. Kompleks ini akan terdiri dari beberapa unit utama, yaitu:

Unit budidaya ikan berskala besar dengan teknologi modern, unit ini akan menggunakan teknologi terbaru untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas budidaya ikan. Teknologi yang dapat digunakan antara lain sistem aerasi, sistem pakan otomatis, dan sistem pemantauan kualitas air. Unit budidaya benih ikan berkualitas tinggi: Unit ini akan menghasilkan benih ikan berkualitas tinggi untuk memenuhi kebutuhan budidaya ikan PT Timur Mandiri Akuakultur. Benih ikan

yang dihasilkan akan diuji kualitasnya sebelum didistribusikan kepada pembudidaya ikan. Pabrik pengolahan hasil perikanan: Pabrik ini akan mengolah hasil panen ikan menjadi berbagai produk olahan, seperti nugget, bakso, dan abon. Produk olahan ikan ini akan dipasarkan ke berbagai daerah di Indonesia.

2. ST Strategies (Strength - Threat)

a. Memaksimalkan penerapan Sumber Daya Air untuk Budidaya Ikan Nila

Strategi ini dengan melihat kekuatan 1 dan 5 dalam bisnis budidaya ikan nila dapat membantu perusahaan mengatasi ancaman 1 dan 3, yaitu: Persaingan pasar: Dengan permintaan pasar yang stabil dan harga jual yang kompetitif, perusahaan dapat bersaing dengan lebih unggul. Perubahan iklim: Teknologi budidaya yang inovatif dan ramah lingkungan dapat membantu perusahaan beradaptasi dengan perubahan iklim dan menjaga kelestarian lingkungan

b. Meningkatkan Efisiensi Operasional dan Membangun Jaringan Distribusi

Strategi ST yang pertama yang bisa diterapkan di PT Timur Mandiri Akuakultur Jember, strategi ini difokuskan pada memaksimalkan sumber daya air yang melimpah dan meningkatkan efisiensi operasional untuk menghasilkan produk yang berkualitas dengan harga yang kompetitif. Penerapan strategi ini diharapkan dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan daya saing dan mencapai kesuksesan yang berkelanjutan.

3. WO Strategies (Weakness - Opportunity)

a. Meningkatkan Kemitraan untuk Mengatasi Keterbatasan Modal dan Benih

Kelemahan yang Diatasi yaitu kurang modal, Jumlah benih terbatas. Peluang yang dimanfaatkan yaitu tingginya permintaan produk hasil, permintaan benih tinggi, peningkatan pendapatan Masyarakat. Optimalisasi memperkuat strategi ini yaitu, dengan 1) Menjalinkan kemitraan dengan modal ventura, investor, atau lembaga keuangan untuk mendapatkan akses pendanaan. 2) Bangun kemitraan dengan pemasok benih terpercaya untuk memastikan ketersediaan benih berkualitas dengan harga yang kompetitif. 3) melibatkan masyarakat sekitar dalam program kemitraan budidaya ikan, seperti model inti-plasma, untuk meningkatkan produksi benih dan menciptakan lapangan kerja.

b. Mengoptimalkan Informasi dan Promosi untuk Meningkatkan Penjualan dan Menjangkau Pasar Baru

Strategi ini melihat kelemahan 5 yaitu kurangnya informasi dan promosi menyebabkan perusahaan kesulitan menjangkau konsumen baru dan membangun basis pelanggan yang stabil. Sedangkan ancaman yang di hadapi point 4, belum ada konsumen tetap meningkatkan risiko fluktuasi penjualan dan pendapatan. Ancaman 5 yaitu persaingan harga pesaing dapat menekan margin keuntungan perusahaan jika tidak memiliki basis pelanggan yang loyal. Beberapa rumusan untuk mengoptimalkan strategi diatas diantaranya a) Mencari sumber benih alternatif yang lebih murah dan mudah diakses untuk meningkatkan produksi. b) Bernegosiasi dengan pemasok pakan untuk mendapatkan harga yang lebih baik dan kontrak jangka panjang. c) Mengevaluasi dan mengoptimalkan proses produksi untuk meningkatkan efisiensi dan mengurangi pemborosan. d) Menerapkan teknologi baru yang dapat membantu menurunkan biaya produksi dan meningkatkan kualitas produk. e) Menjelajahi peluang untuk diversifikasi produk atau layanan untuk mengurangi ketergantungan pada satu jenis produk dan pasar.

4. WT Strategies (Weakness - Threat)

a. Memperkuat Promosi dan Menjangkau Pasar Baru

Kelemahan point 5 kurangnya informasi dan promosi menyebabkan perusahaan kesulitan menjangkau konsumen baru dan membangun basis pelanggan yang stabil. Terlebih dengan ancaman 4 dan 5 Belum ada konsumen tetap meningkatkan risiko fluktuasi penjualan dan pendapatan, dan persaingan harga dapat menekan margin keuntungan perusahaan jika tidak memiliki basis pelanggan yang loyal.

Optimalisasi dari strategi memperkuat promosi dan menjangkau pasar baru dengan meningkatkan anggaran promosi dan pemasaran untuk menjangkau pasar yang lebih luas, baik secara online maupun offline. Memanfaatkan media sosial, platform e-commerce, dan strategi pemasaran digital lainnya untuk menjangkau konsumen potensial. Mengikuti pameran dagang, acara industri, dan program pengembangan bisnis untuk meningkatkan visibilitas perusahaan dan membangun jaringan. Mengembangkan program loyalitas pelanggan dan penawaran khusus untuk menarik dan mempertahankan pelanggan.

b. Meningkatkan Efisiensi Produksi dan Menurunkan Biaya Operasional

Kelemahan point 2 dan 3 yaitu jumlah benih terbatas dapat menghambat pertumbuhan produksi dan penjualan, serta tingginya harga pakan meningkatkan biaya produksi dan menekan margin keuntungan. Dengan ancaman 2 dan 3 harga pakan tidak stabil dapat menyebabkan fluktuasi biaya produksi dan ketidakpastian keuangan. Sedangkan ancaman harga produk yang tidak stabil dapat membuat perusahaan sulit untuk bersaing dan mencapai profitabilitas. Optimalisasi yang diharapkan untuk memaksimalkan PT. Timur Mandiri Akuakultur diantaranya a) mencari sumber benih alternatif yang lebih murah dan mudah diakses untuk meningkatkan produksi. b). Bernegosiasi dengan pemasok pakan untuk mendapatkan harga yang lebih baik dan kontrak jangka panjang. c) Mengevaluasi dan mengoptimalkan proses produksi untuk meningkatkan efisiensi dan mengurangi pemborosan. d) Menerapkan teknologi baru yang dapat membantu menurunkan biaya produksi dan meningkatkan kualitas produk. e) Menjelajahi peluang untuk diversifikasi produk atau layanan untuk mengurangi ketergantungan pada satu jenis produk dan pasar.

Analisis QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix)

Tabel. 3 Matrik Prioritas QSPM

Skor Tas	Prioritas	Strategi	Keterangan
6.75	1	SO -1	Meningkatkan Efisiensi Produksi dan Menurunkan Biaya Operasional
6.71	2	S0 - 2	Ekspansi Pasar dan Diversifikasi Produk Olahan
6.59	3	ST - 1	Meningkatkan Kemitraan untuk Mengatasi Keterbatasan Modal dan Benih
6.5	4	ST - 2	Membangun Kompleks Budidaya Perikanan Terpadu
6.44	5	W0-1	Memperkuat Promosi dan Menjangkau Pasar Baru
6.28	6	WO-2	Mengoptimalkan Informasi dan Promosi untuk Meningkatkan Penjualan dan Menjangkau Pasar Baru
6.22	7	WT-1	Meningkatkan Efisiensi Operasional dan Membangun Jaringan Distribusi
5.84	8	WT-2	Memaksimalkan Sumber Daya Air untuk Budidaya Ikan Nila

Berdasarkan matrik QSPM pada tabel diatas di dapat nilai *Attractiveness Score* (TAS) yang tertinggi pada skor 6.75 dengan meningkatkan efisiensi produksi dan menurunkan biaya operasional. Hal ini menunjukkan bahwa strategi ini memiliki potensi terbesar untuk membawa kesuksesan bagi bisnis budidaya ikan nila di PT. Timur Mandiri Akuakultur. Meningkatkan efisiensi produksi dan menurunkan biaya operasional dapat secara langsung meningkatkan keuntungan perusahaan. Hal ini karena dengan memproduksi lebih banyak dengan biaya yang lebih rendah, perusahaan akan mendapatkan profit margin yang lebih besar. Strategi ini relatif mudah diimplementasikan dan tidak memerlukan investasi besar, perusahaan dapat mulai dengan langkah-langkah sederhana seperti mengoptimalkan penggunaan sumber daya, meningkatkan manajemen operasional, dan melatih karyawan. Strategi ini memiliki keberlanjutan jangka panjang, dengan meningkatkan efisiensi produksi dan menurunkan biaya operasional adalah strategi yang berkelanjutan dan dapat diterapkan dalam jangka panjang. Hal ini akan membantu perusahaan untuk tetap kompetitif di pasar dan mencapai profitabilitas yang berkelanjutan.

Berikut beberapa langkah yang dapat dilakukan untuk menerapkan strategi ini:

- Melakukan audit terhadap proses produksi: identifikasi area-area di mana terdapat inefisiensi dan pemborosan.
- Mengembangkan rencana untuk meningkatkan efisiensi: implementasikan solusi untuk mengatasi inefisiensi yang telah diidentifikasi.
- Melatih karyawan: berikan pelatihan kepada karyawan tentang bagaimana bekerja dengan lebih efisien dan efektif.
- Memantau dan mengevaluasi: pantau kemajuan dan lakukan evaluasi secara berkala untuk memastikan bahwa strategi berjalan dengan efektif.

4. KESIMPULAN

PT. Timur Mandiri Akuakultur memiliki potensi yang besar untuk menjadi perusahaan budidaya ikan nila yang sukses, dengan kekuatan utama seperti sumber daya air yang melimpah, lokasi strategis, dan tenaga kerja yang memadai. Namun, perusahaan juga menghadapi tantangan seperti keterbatasan modal, benih, dan kurangnya informasi dan promosi. Ancaman utama datang dari persaingan dengan ikan laut segar dan fluktuasi harga pakan dan produk.

Dari alternatif strategi pengembangan usaha yang disajikan, strategi yang paling menarik berdasarkan analisis QSPM adalah "Meningkatkan Efisiensi Produksi dan Menurunkan Biaya Operasional" dengan nilai Attractiveness Score (TAS) tertinggi, yaitu 6.75. Ini menunjukkan bahwa strategi ini memiliki potensi besar untuk membawa kesuksesan bagi bisnis budidaya ikan nila di PT. Timur Mandiri Akuakultur

DAFTAR PUSTAKA

- AB Susanto, Jakarta (2014). Manajemen Strategik komprehensif, Erlangga
- Badan Pusat Statistik. . Data PotensiDesa. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- Charlly N Eteke dkk. 2019. Strategi Pengembangan Budi Daya Ikan Nila (*Oreochromis Niloticus*) di Karamba Jaring Apung Danau Galela Kabupaten Halmahera Utara Provinsi Maluku Utara.
- Dana, D dan S.Angka. 1990. Masalah Penyakit dan Bakteri pada Ikan Air Tawarserta Penanggulannya. Proceeding Seminar Nasional II. Penyakit Ikan danUdang, Balai Perikanan Air Tawar
- David, R.V. 2015. "Manajemen Startegik : Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing Edisi 15". Terjemahan Puspasari, N. Nurbani L. Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- David, Fred R. 2009. Manajemen Strategis Konsep, Buku 1. Penerbit Salemba Empat. Jakarta
- David, F. R., & David, F. R. (2017). Strategic Management: A Competitive Advantage Aproach, Concepts and Case (16th ed.). Pearson Education.
- Hunger,J.David and Thomas Wheelen, 1996, Strategic Management, 5th ed, New York:Addison Wesley
- Khairuman dan K. Amri 2011. 2,5 Bulan Panen Ikan Nila. AgroMedia Pustaka.Jakarta
- Kuncoro, Mudrajad. (2013). Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi. Edisi 3. Jakarta: Erlangga
- Lucky Wungkana dkk. 2022. Strategi pengembangan budidaya perairan di Kecamatan Ratahan Timur, Kabupaten Minahasa Tenggara. Journal Program Studi Budidaya Perairan FPIK Unsrat Manado
- Muchsin, 2003, Perlindungan dan Kepastian Hukum Bagi Investor di Indonesia,Surakarta: Magister Ilmu Hukum Program Pascasarjana Universitas Sebelas Maret
- Mulia, D.S. 2006. Tingkat Infeksi Ektoparasit Proozoa Pada Benih Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*) di Balai Benih Ikan (BBI) Pandak dan Sidabowa, Kabupaten Banyumas. Skripsi. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Muhammadiyah Purwokerto, Purwokerto

- Permadi, Bambang. 1992. AHP Pusat Antar Universitas - Studi Ekonomi, Jakarta: Universitas Indonesia
- Radiarta, I.N., Erlania, J. Haryadi. 2015. Analisis Pengembangan Perikanan Budidaya Berbasis Ekonomi Biru dengan Pendekatan Analytic Hierarchy Process (AHP). Jurnal Sosek KP 10
- Ramanathan R. 2006. A Note on The Use of The Analytic Hierarchy Process for Environmental Impact Assessment. Journal of Environmental Management 63
- Richey, R. C., Klein, J.D., Tracey, M.W. (2011). The Instructional Design Knowledge Base: Theory, Research and Practice. New York: Routledge
- Saaty, L. Thomas. 1998. Multicriteria Decision Making : The Analytic Hierarchy Process. America: Eta service Ltd
- Salfiani Nuryasri, Redy Badrudin, dan Melli Suryanty. 2015. Kajian Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Air Tawar Dalam Mina padi organik Di Desa A. Widodo Kecamatan Tugumulyo Kabupaten Musi Rawas. Jurnal Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Bengkulu. AGRISEP Bengkulu. Vol. 14
- Setyo, B.P. 2006. Efek Konsentrasi Kromium dan Salinitas Berbeda Terhadap Efisiensi Pemanfaatan Pakan Untuk Pertumbuhan Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*). Tesis. Semarang: Universitas Diponegoro
- Sugiyono (2015). Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods). Bandung: Alfabeta.
- Suyanto. (2009). Urgensi Pendidikan Karakter. Direktorat Jendral Pendidikan Dasar Kementrian Pendidikan. Nasional.http://konselingindonesia.com/index.php?option=com_content&task=view&id=307&Itemid=102. (Diakses tanggal 10 juni 2022)
- Sri Ayu Kurniati dan Jumanto. 2017. Strategi Pengembangan Usaha Ikan Nila di Kabupaten Kuantan Singingi Propinsi Riau. Jurnal Agribisnis. ISSN P:1412-4807. Volume 19, No.1, Juni 2017
- Wiranata, M.A. (2024). Strategi Pengembangan Usaha Peternakan Ayam Kampung Kabupaten Jember. Jurnal Sains Agribisnis, 4(1), 96-107.