

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN SIDAT  
(STUDI KASUS PT. PERMANA SIDAT INDONESIA KECAMATAN SUGIO,  
KABUPATEN LAMONGAN)**

**ARTIKEL SKRIPSI  
AGROBISNIS PERIKANAN**

**Oleh:**

**AGUNG PERMADI**

**NIM. 125080401111042**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN  
UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
MALANG  
2016**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN SIDAT  
(STUDI KASUS PT. PERMANA SIDAT INDONESIA KECAMATAN SUGIO,  
KABUPATEN LAMONGAN)**

**Artikel Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Perikanan pada  
Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Brawijaya**

Oleh :

**AGUNG PERMADI**

**NIM. 125080401111042**

**Dosen Pembimbing II**



**Mochammad Fattah, S.Pi, M.Si**

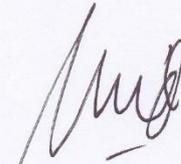
**NIP. 20150686 0513 1 001**

**Tanggal :**

**17 5 AUG 2016**

**Menyetujui,**

**Dosen Pembimbing I**



**Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MS**

**NIP. 19630511 198802 1 001**

**Tanggal :**

**15 AUG 2016**

**Mengetahui,**

**Ketua Jurusan SEPK**



**Dr. Ir. Nuddin Harahap, MP**

**NIP. 19610417 199003 1 001**

**Tanggal :**

**15 AUG 2016.**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN IKAN SIDAT  
(STUDI KASUS PT. PERMANA SIDAT INDONESIA KECAMATAN SUGIO,  
KABUPATEN LAMONGAN**

**Agung Permadi<sup>1)</sup>, Mimit Primyastanto<sup>2)</sup>, Mochammad Fattah<sup>2)</sup>**

**Abstrak**

Tujuan penelitian ini untuk menganalisis kelayakan bisnis dilihat dari aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek lingkungan, aspek hukum, aspek finansial dan menganalisis strategi pengembangan dengan analisis SWOT pada usaha pembesaran ikan sidat di PT. Permana Sidat Indonesia. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode deskriptif. Kegiatan usaha ini dijalankan dari mulai pra-produksi hingga pasca produksi yang berkaitan dengan aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek hukum, aspek lingkungan, aspek finansial. Hasil dari analisis usaha pada PT. Permana Sidat Indonesia sudah layak dilihat dari beberapa aspek, seperti pada aspek finansial, didapatkan : aspek finansial jangka pendek dalam usaha pembesaran ikan sidat yaitu penerimaan sebesar Rp. 1,117,000,000, dan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp 802,334,162.175 per tahun. Lalu pada analisis jangka panjang : Nilai NPV didapatkan sebesar Rp 3,268,926,711, Nilai Net B/C sebesar 18,48, IRR sebesar 440%, PP sebesar 0,23 tahun. Hasil analisis IFAS didapatkan sebesar 0,85 dan hasil analisis EFAS didapatkan sebesar 0,57. Strategi pengembangan usaha pembesaran ikan sidat PT. Permana Sidat Indonesia terletak pada kuadran I. Hal ini menunjukkan bahwa strategi yang cocok untuk mengembangkan usaha adalah strategi agresif. Artinya strategi yang tepat adalah strategi SO, dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki usaha pembesaran ikan sidat akan mendukung strategi agresif.

Kata kunci: Strategi Pengembangan, Kelayakan Usaha, Ikan Sidat (*Anguilla bicolor*), SWOT.

---

<sup>1)</sup> Mahasiswa Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Brawijaya

<sup>2)</sup> Dosen Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Brawijaya

**DEVELOPMENT STRATEGY OF SIDAT FISH ENLARGEMENT ENTERPRISE  
(CASE STUDY ON PT. PERMANA SIDAT INDONESIA, SUGIO DISTRICT ,  
LAMONGAN REGENCY )**

**Agung Permadi<sup>1)</sup>, Mimit Primyastanto<sup>2)</sup>, Mochammad Fattah<sup>2)</sup>**

**Abstract**

The purpose of this research to analyze feasibility business seen from the technical aspect , marketing, management, socio economic , environmental , law , financial and analyze a developping strategy with an SWOT analysis at a venture eels fish enlargement in PT .Permana Sidat Indonesia. The methodology used in research is descriptive method. Business activity is run from getting pra-produksi to post production pertaining to technical aspects , marketing , management , socioeconomic , law , environment , financial. The result of analysis business environment in PT .Permana Sidat Indonesia was already feasible seen of some aspect of , as on the finansial , obtained : Financial aspects short-term in an effort to enlargement eels fish namely total revenue Rp.1,117,000,000, and profit of Rp 802,334,162.175 per year. And in the analysis long-term: NPV of Rp 3,268,926,711, value Net B/C of 18,48, IRR of 440 % , PP of 0.23 years. The results of the analysis IFAS obtained of 0,85 and analysis from EFAS obtained of 0,57. Business development strategy enlargement eels fish PT .Permana Sidat Indonesia located at quadrant 1. This suggests that strategy fit to develop businesses aggressive is strategy. It means strategy proper is strategy SO, with strength and opportunities owned business enlargement eels fish will support strategy aggressive.

**Keyword:** Development Strategy, Business Feasibility, Eels fish (*Anguilla bicolor*), SWOT.

---

<sup>1)</sup> Student of Fisheries and Marine Science Faculty, Brawijaya University

<sup>2)</sup> Lecturer of Fisheries and Marine Science Faculty, Brawijaya University

## 1. Pendahuluan

Pertumbuhan sektor perikanan di Indonesia berasal dari perikanan tangkap dan perikanan budidaya. Volume dari kedua kegiatan tersebut setiap tahun mengalami peningkatan, pada tahun 2006 sebesar 4,8 juta ton dan meningkat menjadi 5,7 juta ton pada tahun 2011. Rata - rata kenaikan produksi perikanan tangkap dirasakan cukup lambat yaitu sebesar 3,2%. Sedangkan untuk kegiatan budidaya berbeda dengan kegiatan perikanan tangkap, rata - rata kenaikan produksi perikanan pada tahun 2006 - 2011 adalah 25,62%, yang artinya perikanan budidaya mengalami kenaikan produksi lebih baik dibandingkan dengan perikanan tangkap (Samosir, 2013).

Indonesia sumberdaya Ikan Sidat belum banyak dimanfaatkan, padahal ikan ini baik dalam ukuran benih maupun ukuran konsumsi jumlahnya cukup melimpah. Tingkat pemanfaatan Ikan Sidat secara lokal (dalam negeri) masih sangat rendah, akibat belum banyak dikenalnya ikan ini, sehingga kebanyakan penduduk Indonesia belum familiar untuk mengkonsumsi Ikan Sidat (Affandi, 2001).

Sidat merupakan jenis komoditi ekspor bernilai ekonomis penting yang mampu bersaing dengan jenis komoditi lainnya di pasaran internasional untuk menghasilkan devisa negara. Permintaan pasar dunia akan sidat semakin populer, menyebabkan harga jual sidat semakin mahal. Kandungan protein yang tinggi dan cita rasa dagingnya yang enak membuat ikan sidat banyak dikonsumsi oleh masyarakat negara-negara maju seperti Jepang dan Hongkong, sehingga sidat telah dibudidayakan secara intensif (Sarwono, 1997 *dalam* Koroh dan Lumenta, 2014).

PT. Permana Sidat Indonesia merupakan salah satu perusahaan yang berbasis pada pembesaran Ikan Sidat yang berada di Kecamatan Sugio, Kabupaten Lamongan. Usaha pembesaran Ikan Sidat juga berperan dalam sistem agribisnis untuk memenuhi permintaan pasar luar negeri serta untuk menghasilkan devisa negara dengan mengekspor hasil pembesaran Ikan Sidat. Dalam usaha pembesaran Ikan Sidat diperlukan strategi pengembangan usaha yang baik agar perusahaan dapat bertahan dan mengembangkan usahanya lebih besar lagi.

Berdasarkan informasi diatas, maka perlu ada suatu penelitian tentang strategi pengembangan usaha pembesaran ikan sidat dalam kaitannya untuk meningkatkan kualitas sidat dan pendapatan masyarakat terutama di Kecamatan Sugio Kabupaten Lamongan.

## 2. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif dan jenis penelitian adalah studi kasus dengan sumber data dari penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Jenis data kuantitatif dalam penelitian ini meliputi pengambilan data yang berkaitan dengan permodalan, dan finansial yang ada di PT. Permana Sidat Indonesia sedangkan data kualitatif yaitu keadaan lokasi penelitian, kondisi perikanan, keadaan penduduk. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, kuisioner.

## 3. Hasil dan Pembahasan

### 3.1 Aspek Teknis

Sarana yang digunakan pada pembesaran ikan sidat yaitu kolam beton,

kolam pembesaran, dan peralatan yang mendukung proses pembesaran ikan sidat. Peralatan yang digunakan antara lain aerator, pipa, saringan, sterofom, tangki air, drum, timbangan, bak greeding, pompa air, jerigen, alat transportasi. Prasarana yang mendukung kegiatan pembesaran ikan sidat antara lain prasarana jalan, sistem penyediaan listrik, sumber air dan gazebo.

Kegiatan pembesaran yang dilakukan PT. Permana Sidat Indonesia dimulai dari pra – produksi hingga produksi. Tujuan dari pembesaran ini adalah agar menghasilkan sidat ukuran konsumsi ( $> 250$  gram/ekor) dengan masa pemeliharaan sekitar 5 bulan sampai ikan menjadi siap konsumsi. Pada PT. Permana Sidat Indonesia ini benih ikan sidat didapatkan dari Kabupaten Tulungagung yang di tangkap di alam. Kegiatan pembesaran yang dilakukan oleh PT. Permana Sidat Indonesia yaitu persiapan kolam, penebaran benih sidat, pemberian pakan, pemanenan.

### **3.2 Aspek Pemasaran**

#### **3.2.1 Prospek Usaha**

Prospek usaha dari budidaya Ikan Sidat ini sangat menjanjikan, nilai penjualannya sangat besar, yakni Rp. 130.000,-/kg. Ikan Sidat sangat laku di pasaran luar negeri, nilai gizi yang tinggi dan memiliki lemak tak jenuh merupakan salah satu alasan nilai jual sidat yang tinggi.

#### **3.2.2 Strategi Pemasaran**

##### **a. Segmentasi Pasar**

Saat ini perusahaan PT. Permana Sidat Indonesia sudah memasarkan produknya ke negara Jepang yang dinilai sangat potensial dengan di bantu dengan budaya mereka yang sangat menggemari konsumsi ikan sidat. Namun PT. Sidat Permana Indonesia juga

memasarkan hasil produksinya di beberapa pasar di Pulau Jawa.

##### **b. Target Pasar**

Sasaran pasar yang dituju dan dianggap paling berpotensi pada PT. Permana Sidat Indonesia adalah pemasaran terkonsentrasi, perusahaan dapat memasarkan secara lebih efektif dengan mengatur produk, harga, dan program menjadi kebutuhan segmen yang dilakukan secara cermat. PT. Permana Sidat Indonesia menjual produknya ke berbagai tempat di Pulau Jawa.

##### **c. Posisi Pasar**

Posisi produk ikan sidat yang ada di PT. Permana Sidat Indonesia ini merupakan ikan konsumsi dengan harga yang cukup tinggi yaitu Rp. 130.000/kg namun sebanding dengan nilai gizi yang tinggi pula dan produk ikan sidat ini memiliki standar kualitas yang dapat diterima oleh masyarakat dan di salurkan ke beberapa tempat atau pasar di Pulau Jawa dan Jepang,

### **3.2.3 Bauran Pemasaran**

#### **a. Produk**

Di PT. Permana Sidat Indonesia produk ikan sidat yang dipasarkan yaitu memasarkan dalam bentuk ikan sidat segar yang telah melalui proses pembersihan, penyortiran dan pengepakan.

#### **b. Harga**

Penentuan harga (*price*) yang dilakukan PT. Permana Sidat Indonesia adalah sesuai dengan bentuk produk, jadi harga ditentukan berdasarkan ukuran produk ikan sidat semakin besar ukuran sidat maka semakin tinggi harganya. Harga ikan sidat menggunakan harga pasaran sidat pada umumnya yaitu Rp. 130.000/kg.

### c. Tempat

Lokasi pembesaran ikan sidat juga memiliki lokasi yang jauh dari tempat industri yang dapat mencemari perairan sekitar. Lokasi pembesaran ikan sidat juga dekat dengan lokasi Pasar Sugio dan jalan raya yaitu sekitar 3 km sebagai bahan baku utama olahan pakan ikan sidat. Dan sekitar 12 km dari pusat kota lamongan dengan kondisi jalan beraspal, jadi sangat mudah dilalui oleh kendaraan roda 4 maupun roda 2.

### d. Promosi

PT. Permana Sidat Indonesia melakukan promosi terhadap produk ikan sidatnya dengan publisitas dan pelatihan – pelatihan yang dibantu oleh pihak luar, seperti publisitas di jejaring sosial Youtube yang dilakukan oleh salah satu stasiun televisi swasta, yang akhirnya banyak investor yang datang mencari PT. Permana Sidat Indonesia ini berada ataupun para calon pengusaha yang ingin tau dan mencoba melakukan kegiatan budidaya yang sama.

### 3.2.4 Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran ini termasuk saluran pemasaran secara tidak langsung karena PT. Permana Sidat Indonesia ( Produsen ) tidak menjual barang atau hasil produksinya langsung ke konsumen melainkan melalui pedagang perantara (*supplier*) terlebih dahulu. PT. Permana Sidat Indonesia mengirim sendiri ikan sidat ke PT. MSI yang nantinya dari pihak PT. MSI akan diolah menjadi fillet ikan sidat dan distribusikan ke rumah makan *seafood*. PT. Permana Sidat Indonesia juga melakukan kegiatan ekspor sendiri ke negara Jepang.

### 3.3 Aspek Manajemen

Perencanaan yang dilakukan oleh PT. Permana Sidat Indonesia seperti dalam pelaksanaan kerjasama dengan pihak investor

untuk mendapatkan sumberdana dalam pengembangan usaha ikan sidat, target panen yang sesuai dengan perkiraan yaitu dalam lima bulan waktu pembesaran, menentukan pasar hasil dari produksi pembesaran ikan sidat, juga meminimalisir biaya pengeluaran dalam proses produksi.

PT. Permana Sidat Indonesia dipimpin oleh Direktur yang secara langsung membawahi beberapa Penanggung jawab. Direktur bertanggung jawab untuk mengawasi pelaksanaan tugas masing-masing bawahan dan apabila terjadi penyimpangan. Direktur juga ikut terjun dalam usaha ini seperti pengawasan saat panen maupun ikut dalam penjualan produksi dan mencari pekerja yang dibutuhkan dalam organisasi ini.

Tindakan yang diberikan PT. Permana Sidat Indonesia untuk merangsang produktivitas para pegawainya dalam bekerja adalah melakukan pertemuan rutin dan pemberian motivasi kepada pegawainya agar dapat berjalan dengan efektif dan efisien. Para pegawai juga mampu mengarahkan dan bekerja sama kepada tenaga teknis dalam kegiatan pembesaran ikan sidat.

PT. Permana Sidat Indonesia menerapkan sistem pengawasan secara langsung yang diawasi oleh Pak Mustari selaku pemilik usaha tersebut. Sistem pengawasan yang dilakukan tersebut diterapkan dalam kegiatan pembesaran Ikan Sidat agar dapat berjalan secara efektif dan efisien.

### 3.4 Aspek Sosial Ekonomi

Dari hasil hasil penelitian yang dilalui di PT. Permana Sidat Indonesia bahwa usaha pembesaran ikan sidat membawa dampak positif bagi kehidupan sosial maupun ekonomi di masyarakat sekitar lokasi usaha. Dampak positif dalam sosial yang timbul dari usaha

pembesaran ini seperti pendapatan masyarakat sekitar yang bertambah dikarenakan penggunaan tenaga kerja yang dilakukan PT. Permana Sidat Indonesia berasal dari masyarakat lingkungan sekitar dan mengurangi tingkat pengangguran. Sedangkan dalam bidang ekonomi dapat meningkatkan perekonomian masyarakat maupun pemilik usaha.

### 3.5 Aspek Hukum

Secara hukum, PT. Permana Sidat Indonesia sudah memenuhi kriteria sebagai perusahaan dan menjalankan kewajibannya seperti membayar pajak. PT. Permana Sidat Indonesia sudah memiliki surat – surat seperti dokumen SIUP, surat tanda daftar perusahaan, akte pendirian perusahaan, namun PT. Permana Sidat Indonesia tidak bisa memperlihatkan dokumen tersebut dikarenakan kepentingan perusahaan itu sendiri

### 3.6 Aspek Lingkungan

PT. Permana Sidat Indonesia dalam kegiatan pembesaran ikan sidat tidak menimbulkan limbah yang berarti seperti pencemaran air. Dikarenakan pada proses air hasil dari kolam yang keluar akan melalui proses filter atau saringan yang membuat air pembuangan menjadi bersih.

### 3.7 Aspek Finansial

Aspek finansial digunakan untuk menentukan kelayakan dari suatu usaha, aspek finansial pada usaha ini meliputi aspek finansial jangka pendek jangka panjang yang masing-masing terdapat pada Tabel 1 dan 2.

Tabel 1. Aspek finansial jangka pendek

1. Permodalan	Rp. 187.032.000
2. Biaya produksi	Rp. 347.093.167
3. Penerimaan	Rp. 1.170.000.000
4. R/C	3,37
5. BEP sales	Rp. 57.686.712

6. BEP unit	349 unit
7. Keuntungan	Rp. 822.906.833
8. EAZ	Rp. 802.334.162
9. Rentabilitas	231%

Tabel 2. Aspek finansial jangka panjang

1. Re-Invest	Rp. 89.023.833
2. NPV	Rp. 3.268.926.711
3. Net B/C	18,48
4. IRR	440%
5. PP	0,23

Analisis aspek finansial jangka pendek dan jangka dapat disimpulkan menguntungkan dikarenakan usaha ini mampu menghasilkan keuntungan dari modal yang telah dikeluarkan selama satu tahun dan secara jangka panjang usaha ini masih mampu bertahan.

### 3.8 Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Sidat di PT. Permana Sidat Indonesia

#### 3.8.1 Analisis Faktor Internal

Analisis pada kekuatan dan kelemahan tersebut dijadikan dasar untuk menentukan strategi internal apa yang dijalankan oleh perusahaan nantinya. Hasil identifikasi kekuatan dan kelemahan dimasukkan sebagai faktor-faktor strategik internal yang diberi bobot dan rating, sehingga diperoleh hasil identifikasi (Tabel 3).

#### 3.8.2 Analisis Faktor Eksternal

Analisis pada kekuatan dan kelemahan tersebut dijadikan dasar untuk menentukan strategi internal apa yang dijalankan oleh perusahaan nantinya. Hasil identifikasi peluang dan ancaman dimasukkan sebagai faktor-faktor strategik eksternal yang diberi bobot dan rating, sehingga diperoleh hasil identifikasi (Tabel 4).



Tabel 3. Matriks IFAS Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Sidat di PT. Permana Sidat Indonesia

No	Faktor Strategi Internal	Bobot	BR	Rating	Skor
Kekuatan (S)					
1	Lokasi usaha strategis	3	0,10	2	0,20
2	Sumber air selalu tersedia	2	0,07	2	0,14
3	Harga Jual Tinggi	4	0,14	3	0,42
4	Pakan diproduksi sendiri	4	0,14	3	0,42
5	Adanya tenaga ahli	4	0,14	4	0,56
Sub Total		17	0,59	-	1,74
Kelemahan (W)					
1	Kurangnya promosi	2	0,07	3	0,21
2	Tingginya biaya produksi	3	0,10	2	0,20
3	Kurangnya jumlah tenaga kerja	3	0,10	2	0,20
4	Kurangnya benih ikan sidat	4	0,14	2	0,28
Sub Total		12	0,41	-	0,89
Total		29	1	-	2,63

Tabel 4. Matriks EFAS Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Sidat di PT. Permana Sidat Indonesia

No	Faktor Strategi Eksternal	Bobot	BR	Rating	Skor
Peluang (O)					
1	Adanya investor yang membantu dalam permodalan	4	0,17	3	0,51
2	Kebijakan larangan ekspor benih ikan sidat	4	0,17	4	0,68
3	Sumberdaya alam dan lingkungan yang masih terawat	3	0,13	2	0,26
4	Persaingan pembudidaya di daerah sekitar tidak terlalu banyak	2	0,09	2	0,18
Sub Total		13	0,56	-	1,63
Ancaman (T)					
1	Perubahan iklim dan cuaca	2	0,09	3	0,27
2	Harga benih ikan sidat yang tidak menentu	3	0,13	2	0,26
3	Adanya pedagang curang yang datang	3	0,13	2	0,26
4	Keamanan lingkungan	2	0,09	3	0,27
Sub Total		10	0,44	-	1,06
Total		23	1	-	2,69

Berdasarkan analisis faktor internal (IFAS), faktor kekuatan (S) memiliki nilai 1,74 , sedangkan faktor kelemahan (W) memiliki nilai 0,89. Hal ini berarti faktor kekuatan memiliki nilai yang lebih besar dari pada kelemahan-kelemahan yang ada. Sedangkan analisis faktor eksternal (EFAS) pada usaha pembesaran ikan sidat diperoleh skor pada faktor peluang sebesar 1,63 , skor pada faktor ancaman sebesar 1,06 . Sehingga dalam pengembangan usaha pembesaran ikan sidat dari faktor eksternal yaitu faktor peluang lebih berpengaruh dibandingkan dengan faktor ancaman.

### 3.8.3 Perumusan Alternatif Strategi Pengembangan

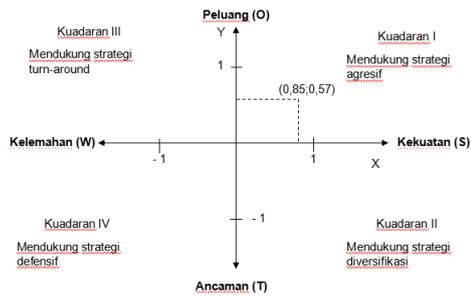
Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal maka dapat diidentifikasi strategi pengembangan usaha dengan melihat faktor – faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang berpengaruh terhadap pengembangan usaha pembesaran ikan sidat. Analisis matriks SWOT dengan alternatif strategi dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 5. Matriks SWOT Pada Usaha Pembesaran Ikan Sidat

<b>Faktor Eksternal</b>	<b>Faktor Internal</b>	<b>Kekuatan (S)</b> 1. Lokasi usaha strategis 2. Sumber air selalu tersedia 3. Pakan diproduksi sendiri 4. Adanya tenaga ahli 5. Harga jual yang tinggi	<b>Kelemahan (W)</b> 1. Kurangnya benih ikan sidat 2. Kurangnya promosi 3. Kurangnya jumlah tenaga kerja 4. Tingginya biaya Produksi
	<b>Peluang (O)</b> 1. Adanya investor yang membantu dalam permodalan 2. Kebijakan Pemerintah terhadap ekspor benih ikan sidat 3. Sumber daya alam dan lingkungan yang masih terawat 4. Persaingan pembudidaya didaerah sekitar tidak terlalu banyak	<b>Strategi SO</b> 1. Mengembangkan pakan alternatif (S3,S4,O1,O3) 2. Meningkatkan kerjasama dengan investor untuk mengembangkan usaha (S1,O1) 3. Meningkatkan kualitas dan kuantitas dalam kegiatan pembesaran ikan sidat (S2,S5,O3,O4)	<b>Strategi WO</b> 1. Menambah jumlah tenaga kerja daerah 2. Memperbaiki promosi produk ikan sidat 3. Mencari informasi lokasi benih ikan sidat 4. Mencari modal dari investor
	<b>Ancaman (T)</b> 1. Harga benih ikan sidat yang tidak menentu 2. Perubahan iklim dan cuaca 3. Keamanan lingkungan 4. Adanya pedagang curang yang datang	<b>Strategi ST</b> 1. Merencanakan waktu yang tepat untuk budidaya 2. Menyesuaikan harga ikan sidat disamping harga benih ikan sidat tidak menentu	<b>Strategi WT</b> 1. Mengoptimalkan jumlah tenaga kerja agar membantu dalam keamanan lingkungan 2. Melakukan promosi perusahaan agar dikenal oleh masyarakat dan mengantisipasi pedagang curang

### 3.8.4 Analisis Diagram SWOT

Penjelasan mengenai hasil perhitungan nilai faktor eksternal dan faktor internal guna memperoleh strategi yang tepat untuk mengembangkan suatu usaha menggunakan analisis diagram SWOT. Nilai yang didapatkan dari perhitungan faktor internal dan eksternal diperoleh *Strength-Weakness* sebagai sumbu horizontal (x) yang dihasilkan dengan cara mengurangi antara kekuatan dan kelemahan dari faktor internal, kemudian sumbu vertikal (y) yaitu *Opportunities-Threats* yang dihasilkan dengan mengurangi antara peluang dan ancaman dari faktor eksternal.



Gambar 1. Diagram Hasil Analisis SWOT

Diagram analisis SWOT menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha pembesaran ikan sidat PT. Permana Sidat Indonesia terletak pada kuadran I. Hal ini menunjukkan bahwa strategi yang cocok untuk mengembangkan usaha adalah strategi agresif. Artinya strategi yang tepat adalah strategi SO, dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki usaha pembesaran ikan sidat akan mendukung strategi agresif.

Strategi agresif yang didapatkan berdasarkan matrix SWOT pada Tabel . yang dapat diaplikasikan pada usaha tersebut yaitu :

1. Mengembangkan pakan alternatif
2. Meningkatkan kerjasama dengan investor untuk mengembangkan usaha
3. Meningkatkan kualitas dan kuantitas dalam kegiatan pembesaran ikan sidat

#### 4. Kesimpulan dan Saran

##### 4.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang didapat meliputi :

1. Kelayakan pada usaha pembesaran ikan sidat di PT. Permana Sidat Indonesia sudah layak dinilai dari : aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi, aspek hukum, aspek lingkungan dan aspek finansial.
2. Analisis SWOT: didapatkan strategi yang cocok untuk mengembangkan usaha adalah strategi agresif. Artinya strategi

yang tepat adalah strategi SO, dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki usaha pembesaran ikan sidat akan mendukung strategi agresif.

#### 4.2 Saran

Saran yang diberikan meliputi :

1. Bagi perusahaan, mengembangkan pakan alternatif melalui pakan yang diproduksi sendiri dengan memanfaatkan sumberdaya alam dan lingkungan yang masih terawat dan menambah jumlah pekerja lokal yang dapat meningkatkan produksi ikan sidat dan mengurangi kesenjangan sosial yang ada di sekitar lokasi usaha
2. Bagi pemerintah, diharapkan dapat memperhatikan para pembudidaya air tawar dalam pemasaran ke luar negeri, terutama pembudidaya ikan sidat agar menjadi komoditas perikanan unggulan.
3. Bagi mahasiswa, diharapkan dapat dijadikan referensi dalam penelitian serupa

#### Daftar Pustaka

Affandi, R. 2001. *Budidaya Ikan Sidat*. Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan Institut Pertanian Bogor.

Samosir, Aguan. 2013. *Sektor Perikanan: PNBP Yang Terabaikan*. Peneliti Badan Kebijakan Fiskal Kementerian Keuangan RI.

Koroh, P. A. dan Lumenta, C. 2014. *Pakan Suspensi Daging Keherangan Bagi Pertumbuhan Benih Sidat (Anguilla bicolor)*. Jurnal Penelitian Vol. 2 No. 1: 7-13.