

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT karena atas berkat dan rahmat-Nya penulis bisa menyelesaikan laporan hasil penelitian di “CV Colisa Aquaria” Bogor. Laporan Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Perikanan di Fakultas Perikanan Universitas Brawijaya Malang.

Dalam laporan penelitian yang berjudul “ Analisis Strategi Bisnis Ikan Hias Air Tawar di CV Colisa Aquaria Kecamatan Ciawi Kabupaten Bogor Propinsi Jawa Barat “ ini membahas tentang bagaimana mengetahui gambaran umum CV Colisa Aquaria, mengetahui lingkungan internal dan eksternal di CV Colisa Aquaria, mengidentifikasi dan menganalisis kekuatan dan kelemahan yang dimiliki serta peluang dan ancaman yang dihadapi dan menganalisis alternatif strategi bisnis yang menjadi prioritas perusahaan pada masa yang akan datang. Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada :

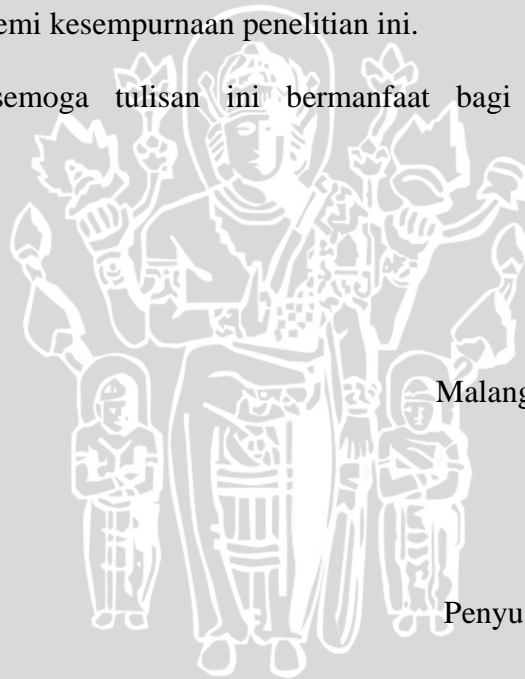
Atas terselesaikannya laporan skripsi ini, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang memberikan rahmat dan berkah-Nya kepada hambanya
2. Bapak Ir. H. Mimit Primyastanto, MP selaku dosen Pembimbing I
3. Bapak Ir. Abdul Qoid, MS selaku dosen pembimbing II
4. Mama, Papa, Deno Abdul Ghani, dan mbah putri tercinta atas segala bantuan dukungan/dorongan material dan spiritual yang senantiasa mereka berikan.
5. Bapak Ir. Erick Lesmana selaku Direktur “CV Colisa Aquaria”, Ibu Peni Syanti selaku Wakil Direktur, Ibu Hj. Tatat Noor Rospita, Bapak Buni Hakim, Bapak Tatang Atmaja, Mirza Muhammad Nur, Rita, Apip, Ujang, Alat, Deni, Epi, dan Bapak Ujang atas kerjasama dan bantuan yang telah diberikan.

- repository.ub.ac.id
6. Aq's family (Alfarra, Bobby, Wawan, Ibnu, MasD, Jimmy, Indra, Toni), terimakasih telah memberi warna dalam hidupku serta membantu mengerti dan memahami tentang arti persahabatan dan persaudaraan. Selalu ada saat masa-masa terkelamku. *I'm nothing without you guys.*
 7. Anak-anak Aljers '03, '04, '05, dan '06 atas kebersamaan dan perjuangannya selama ini. Watu gilang I/10, 161's, kosan sigura-gura V,thanks ya..
 8. Semua pihak yang telah memberikan masukan dan bantuan dalam penyusunan laporan ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa laporan skripsi ini masih jauh dari sempurna, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca yang bersifat membangun demi kesempurnaan penelitian ini.

Akhir kata, semoga tulisan ini bermanfaat bagi semua pihak yang memerlukannya



Malang, Juli 2007

Penyusun

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR MATRIKS	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Kegunaan Penelitian	5
II. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Ikan Hias Air Tawar	7
2.2.1 Beberapa Komoditi Ikan Hias Air Tawar	9
2.2 Pengertian Strategi dan Bisnis	12
2.3 Pemasaran	16
2.3.1 Definisi Pemasaran	16
2.3.2 Tujuan Pemasaran	16
2.3.3 Strategi Pemasaran	17
2.4 Pengertian Koperasi	18
2.4.1 Jenis Koperasi	19
2.4.2 Bentuk Koperasi	20
2.5 Ekspor.....	20
2.5.1 Keunggulan dan Kelemahan Ekspor	21
2.5.2 Memperbaiki Kinerja Ekspor	23
2.5.2.1 Sumber Informasi Pemerintah	23
2.5.2.2 Memanfaatkan Perusahaan Manajemen Ekspor	23
2.5.3 Strategi Ekspor	24
2.5.4 Pembiayaan Ekspor (dan Impor)	26
2.5.4.1 Tidak adanya kepercayaan	26
2.5.5 Memilih Strategi Distribusi	27
2.5.6 Strategi Harga	27
2.6 Aneka Cara Ekspor	28
2.7 Konsep Dasar Analisa SWOT.....	29
2.8 Alternatif Strategi	31
III. METODOLOGI	35
3.1 Lokasi Penelitian	35
3.2 Metode Penelitian	35
3.3 Sumber dan Jenis Data	36
3.4 Teknik Pengumpulan Data	36

3.5	Koresponden	37
3.6	Meode dan Alat Analisis Data	37
3.6.1	Metode Analisis Data	37
3.6.2	Alat Analisis Data	38
IV.	HASIL DAN PEMBAHASAN	43
4.1	Keadaan Umum Perusahaan	43
4.1.1	Sejarah Perusahaan	43
4.1.2	Letak dan Luas Daerah	44
4.1.3	Visi, Misi, dan Tujuan	46
4.1.4	Sarana dan Prasarana	46
4.2	Analisis Lingkungan Internal	55
4.2.1	Organisasi dan Sumberdaya Manusia	55
4.2.1.1	Struktur Organisasi	55
4.2.1.2	Sumberdaya Manusia	58
4.2.1.3	Pengadaan Karyawan	59
4.2.1.4	Integrasi dan Pengembangan Karyawan	59
4.2.1.5	Pemberhentian	60
4.2.2	Proses Produksi	60
4.2.2.1	Budidaya Ikan <i>Ctenopoma</i>	60
4.2.2.2	Budidaya Ikan <i>Maanvis (Pterophyllum Scalare)</i> ..	61
4.2.2.3	Budidaya Ikan <i>Corydoras</i>	62
4.2.3	Pencegahan dan Pengobatan Penyakit	63
4.2.4	Pemasaran	65
4.2.5	Fungsi Pemasaran	65
4.3	Analisis Lingkungan Eksternal	78
4.3.1	Lingkungan Makro	78
4.3.1.1	Faktor Politik	78
4.3.1.2	Faktor Ekonomi	79
4.3.1.3	Faktor Sosial	80
4.3.1.4	Faktor Teknologi	80
4.3.2	Lingkungan Mikro	81
4.3.2.1	Pelanggan	82
4.3.2.2	Pemasok	82
4.3.2.3	Pesaing	83
4.4	Analisis SWOT	83
4.4.1	Identifikasi Unsur SWOT	83
4.4.2	Analisis Matrik IFAS dan EFAS	91
4.4.3	Analisis Diagram SWOT	94
4.4.4	Perumusan Alternatif Strategi	95
V.	KESIMPULAN DAN SARAN	99
5.1	Kesimpulan	99
5.2	Saran	100
	DAFTAR PUSTAKA	102
	LAMPIRAN	105

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. EFAS (<i>Eksternal Strategic Factor Analysis Summary</i>)	39
2. IFAS (<i>Internal Strategic Factor Analysis Summary</i>).....	40
3. Ukuran Plastik Yang Dipakai CV Colisa Aquaria	48
4. Ukuran Kantong Plastik Dalam 1 Box Besar	49
5. Ukuran Kantong Plastik Dalam 1 Box Kecil	50
6. Komposisi Karyawan CV Colisa Aquaria Berdasarkan Tingkat Pendidikan Tahun 2007.....	58
7. Jenis Ikan Hias Air Tawar yang Paling Banyak Diminati oleh Konsumen CV Colisa Aquaria Tahun 2006	70
8. Pemasok Ikan Hias Air Tawar untuk CV Colisa Aquaria Tahun 2006....	71
9. Obat-obatan dan Pakan yang Digunakan oleh CV Colisa Aquaria Tahun 2007	72
10. Matrik <i>Internal Strategic Factor Analysis Summary</i> (IFAS) CV Colisa Aquaria Tahun 2007	92
11. Matrik <i>Eksternal Strategic Factor Analysis Summary</i> (EFAS) CV Colisa Aquaria Tahun 2007.....	93
12. Matrik SWOT CV Colisa Aquaria Tahun 2007.....	98



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Ikan Botia	9
2. Ikan Kaisar	10
3. Ikan Maanvis	11
4. Empat Variabel Pokok dalam Menyusun Strategi	15
5. Bagan Analisa SWOT.....	30
6. CV Colisa Aquaria.....	43
7. Tempat penyimpanan pisang	44
8. <i>Aquatic Plant</i>	45
9. Aquarium CV Colisa Aquaria	47
10. Ruang Pengepakan	47
11. Plastik gulungan dan beberapa ukuran plastik	50
12. Box dan Kardus Kemasan	50
13. Timbangan	51
14. Freezer	51
15. Tandon	52
16. Blower	52
17. Generator	53
18. Bak Fiber.....	53
19. Busa Penampung Kotoran	54
20. Pengairan pada Cacing Sutra.....	54
21. Tempat Cacing Sutra.....	54
22. Etalase.....	55
23. Obat-obatan	65
24. Pengisian Oksigen	68
25. Es Batu yang ditambahkan CMC.....	70
26. <i>Bloodworm</i>	72
27. Pengemasan untuk ekspor	73
28. Diagram Analisis SWOT CV Colisa Aquaria	94

DAFTAR MATRIKS

Matriks

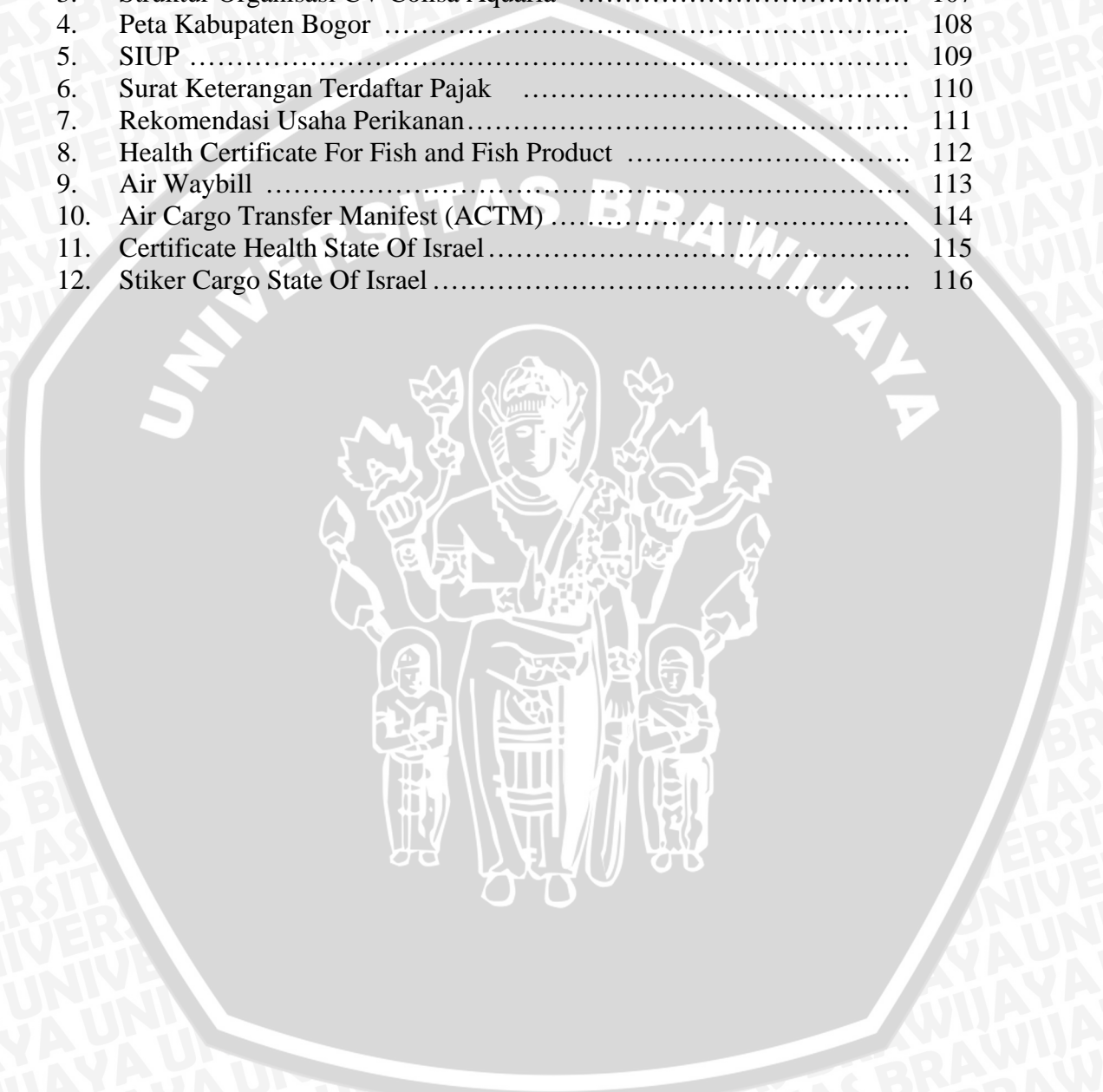
Halaman

1. SWOT (*Strenghts, Weakness, Opportunity, and Threats*)..... 42



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Tata Letak CV Colisa Aquaria.....	105
2. Kerangka Pendekatan Studi	106
3. Struktur Organisasi CV Colisa Aquaria	107
4. Peta Kabupaten Bogor	108
5. SIUP	109
6. Surat Keterangan Terdaftar Pajak	110
7. Rekomendasi Usaha Perikanan.....	111
8. Health Certificate For Fish and Fish Product	112
9. Air Waybill	113
10. Air Cargo Transfer Manifest (ACTM)	114
11. Certificate Health State Of Israel.....	115
12. Stiker Cargo State Of Israel.....	116



RINGKASAN

ROVA LORENSIA WILLYANDA. Analisis Strategi Bisnis Ikan Hias Air Tawar di CV Colisa Aquaria Kecamatan Ciawi Kabupaten Bogor Propinsi Jawa Barat. Dibawah Bimbingan **Ir. H. MIMIT PRIMYASTANTO, MP** dan **Ir. ABDUL QOID, MS.**

Penelitian ini dilakukan di CV. Colisa Aquaria, Ciawi-Jawa Barat. Pelaksanaan penelitian ini dilakukan pada bulan Februari – Maret 2007.

Tujuan Penelitian ini adalah mengetahui gambaran umum CV. Colisa Aquaria, mengetahui lingkungan internal dan eksternal di CV. Colisa Aquaria, mengidentifikasi dan menganalisis kekuatan dan kelemahan yang dimiliki serta peluang dan ancaman yang dihadapi CV. Colisa Aquaria dalam melaksanakan kegiatan pemasaran ke luar negeri, menganalisis alternatif strategi bisnis yang menjadi prioritas CV. Colisa Aquaria pada masa yang akan datang.

Dalam penelitian ini, metode penelitian adalah metode deskriptif dengan jenis penelitiannya adalah studi kasus, unit studi kasusnya adalah menganalisis strategi bisnis ikan hias air tawar dilihat dari *Strengths, Weaknees, Opportunity, dan Threats* (SWOT) dengan matriks IFAS dan EFAS di dalam lingkungan internal dan lingkungan eksternal pada CV. Colisa Aquaria, Kabupaten Bogor, Propinsi Jawa Barat. Jenis sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder dengan menggunakan teknik pengumpulan data meliputi observasi, wawancara, studi kepustakaan dan partisipasi aktif.

Hasil penelitian yang diperoleh dalam usaha pemasaran ikan hias air tawar di “CV Colisa Aquaria” yaitu adanya pelaksanaan usaha yang meliputi kegiatan persiapan sarana dan prasarana, yaitu pembelian bahan baku, pensortiran, perawatan, pengepakan, dan pengangkutan.

Analisis lingkungan internal berasal dari dalam dan berhubungan langsung dengan operasional perusahaan. Analisis lingkungan eksternal meliputi lingkungan makro berasal dari luar dan tidak berhubungan secara langsung dengan operasional perusahaan. Lingkungan makro terdiri dari faktor politik, faktor ekonomi, faktor sosial, dan faktor teknologi. Lingkungan mikro atau lingkungan industri dapat digambarkan sebagai serangkaian perusahaan yang bersaing satu sama lain untuk konsumen barang dan jasa mereka dan yang mengandalkan pihak lain yang memasok masukan kritis (perbekalan). Faktor lingkungan mikro meliputi pelanggan, pemasok dan pesaing.

Berdasarkan hasil penelitian dan analisa yang telah dilakukan kesimpulan tentang CV Colisa Aquaria adalah CV Colisa Aquaria sebagai sub unit Koperasi Perikanan Kota Bogor yang bergerak di bidang pemasaran ikan hias air tawar masih memiliki peluang dan kesempatan yang luas untuk mengembangkan usahanya, Lingkungan internal yang terdapat pada CV Colisa Aquaria meliputi organisasi dan sumberdaya manusia yang memakai struktur organisasi fungsional dengan 14 orang karyawan tetap, proses produksi dengan jenis ikan hias *Ctenopoma, Manvis, dan Corydoras*, dan fungsi pemasaran (fungsi penjualan, fungsi pembelian, fungsi pengangkutan, fungsi penyimpanan, standarisasi dan grading, fungsi penanggulangan resiko, dan fungsi informasi pasar), Lingkungan eksternal (makro) terdiri dari faktor politik, dengan dibentuknya RAISER dan kebijakan politik. Faktor ekonomi, dengan adanya pemberlakuan AFTA dan GATT. Faktor sosial, mempelajari perilaku konsumen. Faktor teknologi, kemajuan komputer dan sistem informasi. Lingkungan

mikro terdiri dari pelanggan, diarahkan pada pasar di wilayah Bandung, Bogor, Cibinong, Sukabumi, Jakarta, Depok, Pelabuhan Ratu, Kudus, dan Semarang untuk lokal dan sedangkan untuk tujuan ekspor adalah Israel, Amerika Serikat, dan Perancis. Pemasok, petani ikan anggota Koperasi. Pesaing, beberapa perusahaan dengan produk yang sejenis. Analisis yang dipakai adalah analisis SWOT dengan menggunakan matriks EFAS dan IFAS. CV Colisa Aquaria berada dalam kuadran I dan strategi yang dapat diterapkan dalam kondisi ini adalah dengan mendukung strategi agresif (*growth oriented strategy*).

Saran yang dapat diambil dari penelitian ini adalah CV Colisa Aquaria perlu menganalisis secara berkala mengenai segala aspek internal maupun eksternal, baik itu dalam kondisi saat ini maupun kondisi yang akan datang. Hal ini dapat dilakukan dengan mengkaji ulang seluruh strategi yang telah ditetapkan setiap tahunnya, sehingga CV Colisa Aquaria dapat mempertahankan eksistensinya dan meningkatkan pangsa pasarnya atau memperluas jaringan pemasarannya baik itu pemasaran dalam negeri maupun pemasaran untuk ekspor. CV Colisa Aquaria dapat berdiri sendiri dari Koperasi Perikanan Kota Bogor. Hal ini dilakukan agar dapat fokus dalam satu tujuan yakni, meningkatkan keuntungan dengan memperluas daerah pemasaran. CV Colisa Aquaria harus mencoba membudidayakan ikan hias air tawar jenis baru dengan teknologi yang ada. Selain itu diperlukan penambahan sumberdaya manusia yang ahli dibidangnya dan mengadakan program pelatihan dan pengembangan kemampuan karyawan CV Colisa Aquaria. Terus melakukan pemantauan teknologi, jenis ikan hias air tawar yang sedang *trend*, selera konsumen dan persaingan dalam pasar. Meningkatkan kapasitas produksi ikan hias air tawar dengan tetap mempertahankan mutu yang baik. Menjaga hubungan baik dengan pembeli dan pelanggan yang sudah ada dengan terus menjaga kualitas produk. Menjaga hubungan baik dengan para eksportir agar terjaga kelangsungan usaha. Mengantisipasi persaingan dengan melihat perkembangan pasar, para pesaing, dan kondisi ekonomi baik dalam maupun luar negeri. Meminimalisasikan tingkat kematian ikan hias pada saat pengiriman dengan penyeleksian yang baik dan dengan mengadakan penelitian. Membina hubungan dengan para konsumen yang berada di negara-negara potensial melalui sistem kontrak.

