

**STRATEGI USAHA IKAN KERAPU (*Epinephelus sp.*)  
CV. JAYA ABADI DI DESA SUBI KECAMATAN SUBI  
KABUPATEN NATUNA**

**Oleh**

**Randhy Zuwendri<sup>1)</sup>, Joko Purwono<sup>2)</sup>, Tintin Sarianti<sup>3)</sup>**

- 1) Alumni Departemen Agribisnis FEM IPB
- 2) Departemen Agribisnis FEM IPB, Dr.Ir. MS.
- 3) Departemen Agribisnis FEM IPB, SP, MM.

**DEPARTEMEN AGRIBISNIS  
FAKULTAS EKONOMI DAN MANAJEMEN  
IPB UNIVERSITY**

**2023**

## ABSTRAK

CV. Jaya Abadi merupakan badan usaha yang bergerak dalam usaha keramba jaring apung ikan kerapu di Pulau Subi. Pada CV. Jaya Abadi yang memiliki produksi yang cukup bagus terdapat permasalahan dalam menjalankan bisnis baik dari berbagai sisi pada perusahaan, dari segi harga ikan dan pemasaran yang belum stabil, persaingan yang semakin ketat, kerusakan pada ikan, serta gangguan hama dan penyakit ikan kerapu yang menimbulkan kerugian pada perusahaan sehingga membutuhkan alternatif-alternatif strategi dalam menjalankan dan mengembangkan usaha perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor internal dan eksternal, merumuskan strategi alternatif, serta menentukan prioritas strategi bagi CV. Jaya Abadi. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah matriks IFE, matriks EFE, matriks IE, matriks SWOT, dan matriks QSP. Hasil analisis menunjukkan bahwa CV. Jaya Abadi berada pada kondisi menjaga dan mempertahankan. Perumusan strategi didasarkan pada posisi matriks IE dan analisis matriks SWOT sehingga menghasilkan lima alternatif strategi. Berdasarkan hasil analisis matriks QSP diperoleh prioritas alternatif strategi yaitu melakukan kerjasama dengan pengusaha ikan kerapu yang berpengalaman dalam hal mengatasi gangguan hama dan penyakit ikan kerapu serta bidang pemasaran dengan nilai STAS sebesar 6.9025.

Kata kunci: Ikan Kerapu, Matriks IE, Matriks QSP, Matriks SWOT, Strategi

## PENDAHULUAN

### LATAR BELAKANG

Indonesia dikenal sebagai negara kepulauan yang memiliki luas laut dan potensi yang besar sehingga perikanan merupakan salah satu subsektor yang paling berpengaruh terhadap perekonomian Indonesia. Hal ini terlihat saat pandemi Covid-19 dari sektor kelautan dan perikanan berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), besaran ekspor hasil perikanan Indonesia pada tahun 2020 mencapai 57.694,3 Ton yang mengalami peningkatan dibanding pada tahun 2019 sebesar 53.906,7 Ton. Sehingga, secara kumulatif nilai ekspor Indonesia selama Pandemi sektor perikanan memberikan pengaruh positif terhadap perekonomian negara.

Berdasarkan data ITC Trademap, nilai ekspor produk perikanan Indonesia pada tahun 2020 mencapai USD5,2 miliar atau tumbuh positif 5,7% dibanding pada tahun 2019. Kemudian pada nilai ekspor produk perikanan pada bulan Juni 2021 mencapai USD464,2 Juta atau meningkat sebesar 24,3% dibanding Mei 2021. Hal ini menunjukkan bahwa sektor kelautan dan perikanan bisa

menjadi pengungkit ekonomi dimasa pandemi. Adapun negara tujuan ekspor komoditas perikanan diantaranya Amerika serikat yang membukukan transaksi sebesar USD1,1 miliar atau 44,4% dari total nilai ekspor. Disusul Tiongkok sebesar USD382,9 juta atau 14,8% dari nilai ekspor total dan Jepang sebesar USD278,9 juta (10,8%). Kemudian, negara-negara ASEAN sebesar USD270,1 juta (10,4%), Uni Eropa sebesar USD132 juta (5,1%), dan Australia sebesar USD55,2 juta (2,1%). Selanjutnya pada Produk Domestik Bruto (PDB) Perikanan di triwulan kedua 2021 melonjak hingga 9,69 persen dan kontribusi PDB Perikanan pada perekonomian nasional pada triwulan kedua 2021 sebesar Rp118 triliun, naik dari triwulan sebelumnya Rp109 triliun. Kenaikan ini menandakan sektor perikanan terus meningkat meski pandemi Covid-19 belum berakhir.

Salah satu daerah yang memiliki produksi perikanan yang besar terdapat di Kabupaten Natuna. Hal ini terlihat dari Kegiatan perikanan di Kabupaten Natuna yang didominasi oleh usaha penangkapan ikan. Pada tahun 2019, produksi perikanan tangkap mencapai 104.879,82 ton sedangkan produksi perikanan budidaya sebesar 203,34

ton. Dengan lima terbesar produksi perikanan tangkap Kabupaten Natuna Tahun 2019 terlihat pada tabel 1.1.

Tabel 1.1. Produksi Perikanan Tangkap Kabupaten Natuna Tahun 2019

Jenis Ikan	Produksi Perikanan Tangkap Menurut Jenis Ikan (Ton) pada Tahun 2019
Kerapu	5791.34
Kurisi	5154.55
Tongkol	7071.32
Kembung Mahan	7670.35
Cumi	20289.52
Jumlah	45977.08

Sumber: BPS Kabupaten Natuna

Salah satu subsektor perikanan yang memberikan dampak yaitu budidaya ikan kerapu melalui keramba. Pengembangan budidaya ikan Kerapu (*Epinephelus sp*) dengan karamba jaring apung (KJA) menjadi salah satu alternatif untuk peningkatan produksi perikanan laut. Ikan kerapu (*Epinephelus sp*) merupakan salah satu jenis ikan laut bernilai ekonomis tinggi yang terdapat di perairan Indonesia. Tingginya harga komoditas ini juga karena ketersediaannya di alam bebas mulai berkurang. Di Indonesia, kegiatan perikanan ikan kerapu semakin digalakkan sejalan dengan bertambahnya permintaan ikan kerapu, baik untuk memenuhi dalam negeri khususnya dalam melayani permintaan hotel-hotel dan restoran bertaraf internasional, maupun sebagai komoditas ekspor yang semakin besar permintaannya dalam bentuk hidup. Negara tujuan ekspor kerapu adalah Hongkong, Taiwan, China, Jepang, Korea Selatan, Vietnam, Thailand, Filipina, USA, Australia, Singapura. Selanjutnya, pengembangan budidaya ikan Kerapu (*Epinephelus sp*) dengan karamba jaring apung bertujuan sebagai modernisasi penangkapan dan budidaya ikan kerapu akan mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan laut khususnya rusaknya terumbu karang.

Usaha keramba ikan hidup merupakan budidaya ikan kerapu dengan dengan berbagai jenis kerapu dengan sistem keramba jaring apung yang tentunya mempunyai biaya operasional yang tinggi sebanding juga dengan pendapatannya yang tinggi. Salah satu pulau yang mempunyai usaha keramba ikan hidup ikan kerapu yaitu Pulau Subi. Pulau Subi, secara administratif terletak di Kabupaten Natuna, Provinsi Kepulauan Riau, Pulau yang terletak di Laut Natuna dan berbatasan dengan Malaysia ini terdapat Ibukota kecamatan. Secara geografis berkoordinat 03°01'51" LU dan 108°54'52" BT, Subi Kecil salah satu pulau yang dijadikan sebagai titik dasar TD.032 dan titik referensi TR.032. Daratannya relatif datar, baik di tepi maupun tengah pulau, dengan ketinggian antara 1 - 3 meter dpl. Pada sisi lain pulau tumbuh mangrove yang cukup lebat; perairannya berkedalaman antara 1 - 5 meter. Arus perairan relatif berombak. Kecerahan perairan antara 5 - 7 m. Tipe substratnya berbatu. Pulau Subi memiliki jumlah produksi perikanan budidaya ikan laut sebesar 3,88 ton pada tahun 2019.

Pulau Subi juga memiliki karamba sebagai sarana budidaya ikan kerapu dengan jumlah 6 pada tahun 2019 lebih sedikit dibanding pada tahun 2015 yang berjumlah 41. Hal ini dikarenakan terdapat berbagai faktor, misalnya biaya operasional yang tinggi dalam menjalankan usaha, produksi ikan kerapu yang cukup lama dan kurangnya manajemen strategi usaha sehingga membuat para pengusaha mengalami kesulitan menghadapi kendala yang ada dengan baik di dalam usahanya dan berdampak untuk mengurangi keramba sedikit demi sedikit dalam membatasi penggunaan biaya operasional sehingga hal ini juga berdampak menjadi awal kebangkrutan bagi perusahaan yang tidak bisa manajemen strategi usaha dengan baik mengakibatkan dampak buruk bagi perusahaan. Untuk CV. Jaya Abadi yang merupakan salah satu badan usaha yang bergerak pada usaha keramba ikan hidup di Pulau Subi yang terdapat masalah pada harga ikan yang naik turun sehingga sedikit kesulitan menutupi biaya operasional, pemasaran yang hanya tergantung pada satu pengempul dimana ketika pengempul tidak bisa menerima ikan mengakibatkan produksi

terhenti sementara, persaingan yang semakin ketat, kemudian gangguan hama penyakit yang mengakibatkan harga ikan turun, dan perawatan ikan serta keramba yang mahal yang menimbulkan kerugian dalam menjalankan usahanya. Sehingga dengan penelitian ini tentang perumusan strategi usaha perlu dilakukan agar membantu meningkatkan kinerja Usaha CV. Jaya Abadi lebih optimal dengan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha serta menyusun alternatif strategi yang dilakukan pada usaha ikan kerapu, dan menentukan prioritas strategi yang tepat untuk usaha ikan kerapu CV. Jaya Abadi di Desa Subi Kecamatan Subi Kabupaten Natuna.

## **METODE**

### **LOKASI PENELITIAN**

Penelitian strategi usaha ikan kerapu (*Epinephelus sp*) akan dilaksanakan di tempat usaha CV. Jaya Abadi di Desa Subi, Kecamatan Subi, Kabupaten Natuna. Pemilihan lokasi yang dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa CV. Jaya Abadi merupakan perusahaan yang memiliki prospek baik, tetapi memiliki kendala dalam membangun strategi untuk pengembangan bisnisnya serta dalam menghadapi persaingan yang semakin kompetitif.

### **JENIS DAN SUMBER DATA**

Jenis data yang digunakan pada penelitian meliputi data primer dan data sekunder. Pada data primer diperoleh dari pengamatan, kuisisioner dan wawancara dengan pemilik dan staff di CV. Jaya Abadi. Sedangkan pada data sekunder diperoleh dari berbagai jurnal, skripsi, artikel, data Dinas Perikanan Natuna, dan Data Pusat Statistik (BPS).

### **METODE ANALISIS DATA**

Data penelitian akan dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Tujuan metode ini adalah mendeskripsikan gambaran umum perusahaan, antara lain: visi dan misi, tujuan, karakteristik produk, sumberdaya

perusahaan, dan kendala. Analisis dan pengolahan data dilakukan secara kualitatif melalui pendekatan konsep manajemen strategis. Analisis kualitatif dilakukan di penelitian ini yaitu merumuskan faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan perusahaan dan faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman perusahaan dan kemudian dirumuskan strategi yang memungkinkan. Terdapat tiga tahap didalam proses formulasi strategi, yaitu pertama tahap input yang meliputi matriks EFE dan matriks IFE bertujuan untuk menganalisis faktor lingkungan, baik lingkungan internal maupun eksternal perusahaan. Didalam menganalisis faktor lingkungan internal diklasifikasikan menjadi kekuatan dan kelemahan, dan analisis lingkungan eksternal diklasifikasikan menjadi peluang dan ancaman. Kedua tahap pencocokan yang meliputi matriks IE dimana akan menunjukkan posisi perusahaan sesuai dengan kondisi lingkungan usaha serta faktor-faktor internal dan eksternal dan matriks SWOT yang akan menghasilkan beberapa alternatif strategi yang dapat dipilih perusahaan dalam mengembangkan usahanya. Serta yang ketiga tahap keputusan dengan menggunakan matriks QSPM yang di peroleh dengan memberikan kuesioner kepada responden merupakan tahap terakhir dalam perumusan startegi secara objektif yang mengindikasikan alternatif strategi yang terbaik, juga merupakan analisis untuk menentukan daya tarik relatif dari alternatif tindakan yang layak, menggunakan *input* dari analisis lingkungan internal dan eksternal, serta hasil pencocokan analisis matriks IE dan matriks SWOT untuk menentukan secara objektif diantara alternatif strategi dan tahap panduan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **IDENTIFIKASI FAKTOR INTERNAL BUDIDAYA IKAN KERAPU CV. JAYA ABADI**

Identifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) diperoleh dari hasil wawancara serta diskusi kepada pihak CV. Jaya Abadi. Dari hasil

identifikasi lingkungan internal, selanjutnya menganalisis faktor-faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada perusahaan.

#### **Identifikasi Kekuatan Budidaya Ikan Kerapu CV. Jaya Abadi**

1. Kinerja tim CV. Jaya Abadi yang baik.
2. Anggota CV. Jaya Abadi yang telah memiliki pengalaman dibidang Ikan kerapu.
3. kerapu yang telah berpengalaman.
4. Fasilitas yang memadai.
5. Kondisi keuangan yang baik.
6. Pakan ikan yang tersedia

#### **Identifikasi Kelemahan Budidaya Ikan Kerapu CV. Jaya Abadi**

1. Sistem pemasaran yang belum optimal.
2. Kurang optimal dalam proses pengiriman ikan.
3. Belum adanya penelitian dan pengembangan ikan kerapu di kawasan pulau subi.
4. Kurangnya kecanggihan dalam proses produksi.

#### **IDENTIFIKASI FAKTOR EKSTERNAL BUDIDAYA IKAN KERAPU CV. JAYA ABADI**

Identifikasi faktor eksternal (peluang dan ancaman) diperoleh dari hasil wawancara serta diskusi kepada pihak CV. Jaya Abadi. Dari hasil identifikasi lingkungan eksternal, selanjutnya menganalisis faktor-faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman yang merupakan persepsi dari pihak perusahaan.

#### **Identifikasi Peluang Budidaya Ikan Kerapu CV. Jaya Abadi**

1. Potensi pengembangan budidaya ikan kerapu masih luas.
2. Permintaan pasar yang tinggi.
3. Peluang dengan pesatnya perkembangan teknologi dan media sosial.
4. Adanya dukungan kebijakan pemerintah.

#### **Identifikasi Ancaman Budidaya Ikan Kerapu CV. Jaya Abadi**

1. Faktor cuaca yang berubah.
2. Adanya persaingan usaha sejenis.
3. Gangguan hama dan penyakit pada ikan kerapu.
4. Pasar ekspor ikan kerapu tergantung pada kebijakan negara tujuan dan kebijakan pemerintah dalam negeri.

#### **PERUMUSAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA**

##### **TAHAP MASUKAN**

Pada tahap input, faktor-faktor dari analisis lingkungan internal dijabarkan dalam matriks IFE (*internal factor evaluation*). Sedangkan faktor-faktor dari analisis lingkungan eksternal akan dijabarkan didalam matriks EFE (*eksternal factor evaluation*). Matriks IFE dan EFE diperoleh dari hasil pengisian kuisioner bobot dan peringkat terhadap dua responden.

##### **MATRIKS IFE (*Internal Factor Evaluation*)**

Matriks IFE merupakan hasil identifikasi terhadap faktor internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan dari budidaya ikan kerapu CV. Jaya Abadi yang disusun berdasarkan pemberian *rating* dan pembobotan dari masing-masing faktor internal yang ditentukan dari dua responden yaitu pemilik CV. Jaya Abadi dan penanggung jawab budidaya ikan kerapu serta keramba CV. Jaya Abadi. Dari hasil penentuan *rating* dan pembobotan, diperoleh nilai IFE yang dapat dilihat dari Tabel 8. Total skor faktor strategis Internal adalah 2.738. Nilai tersebut menunjukkan bahwa budidaya ikan kerapu CV. Jaya Abadi masih pada tingkat rata-rata dalam kekuatan internal secara keseluruhan. Adapun skor total kekuatan adalah 2.131 dan skor total kelemahan adalah 0.607. Pada nilai akhir skor total kekuatan lebih besar daripada kelemahan yang menunjukkan bahwa CV. Jaya Abadi mampu memanfaatkan kekuatan yang dimiliki dan mampu mengatasi kelemahan yang ada dalam mengembangkan usaha ikan kerapu.

Tabel 8 Hasil matriks IFE

Faktor Internal	Rata-rata Bobot	Rata-rata Peringkat	Total Skor
<b>Kekuatan</b>			
1. Tim CV. Jaya Abadi yang saling bekerja sama.	0.098	4	0.392
2. Anggota CV. Jaya Abadi yang telah memiliki pengalaman dibidang Ikan kerapu.	0.092	3	0.276
3. Bekerjasama dengan pengusaha ikan kerapu yang telah berpengalaman.	0.095	3.5	0.333
4. Fasilitas yang dimiliki.	0.118	3	0.354
5. Kondisi keuangan yang baik.	0.121	3	0.363
6. Pakan ikan yang tersedia	0.118	3.5	0.413
<b>Kelemahan</b>			
1. Sistem pemasaran yang belum optimal.	0.101	2	0.202
2. Kurang optimal dalam proses pengiriman ikan.	0.092	1.5	0.138
3. Belum adanya penelitian dan pengembangan ikan kerapu di kawasan pulau subi.	0.067	1	0.067
4. Kurangnya kecanggihan dalam proses produksi.	0.100	2	0.200
<b>TOTAL</b>	<b>1.000</b>		<b>2.738</b>

#### **Matriks EFE (*External Factor Evaluation*)**

Matriks EFE merupakan hasil identifikasi terhadap faktor eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman pada budidaya ikan kerapu CV. Jaya Abadi yang disusun dengan pemberian *rating* dan pembobotan. Pada hasil penentuan *rating* dan pembobotan diperoleh nilai EFE yang dapat dilihat dari tabel 9 dengan Total skor faktor strategis eksternal 2.939. Nilai tersebut

menunjukkan bahwa budidaya ikan kerapu CV. Jaya Abadi masih pada tingkat rata-rata dalam memanfaatkan peluang dan mengatasi ancaman. Adapun skor total untuk peluang yaitu 1.476 dan skor total pada ancaman yaitu 1.463 .

Tabel 9 Hasil Matriks EFE

Faktor Eksternal	Rata-rata Bobot	Rata-rata Peringkat	Total Skor
<b>Peluang</b>			
1. Potensi pengembangan budidaya ikan kerapu masih luas.	0.139	4	0.556
2. Permintaan pasar yang tinggi.	0.152	2.5	0.380
3. Pesatnya perkembangan teknologi dan media sosial.	0.112	2.5	0.280
4. Dukungan Kebijakan pemerintah	0.130	2	0.260
<b>Ancaman</b>			
1. Faktor cuaca yang berubah.	0.130	3.5	0.455
2. Adanya persaingan usaha sejenis.	0.071	1	0.071
3. Gangguan hama dan penyakit pada ikan kerapu.	0.130	4	0.520
4. Pasar ekspor ikan kerapu tergantung pada kebijakan negara tujuan dan kebijakan pemerintah dalam negeri.	0.139	3	0.417
<b>TOTAL</b>	<b>1.000</b>		<b>2.939</b>

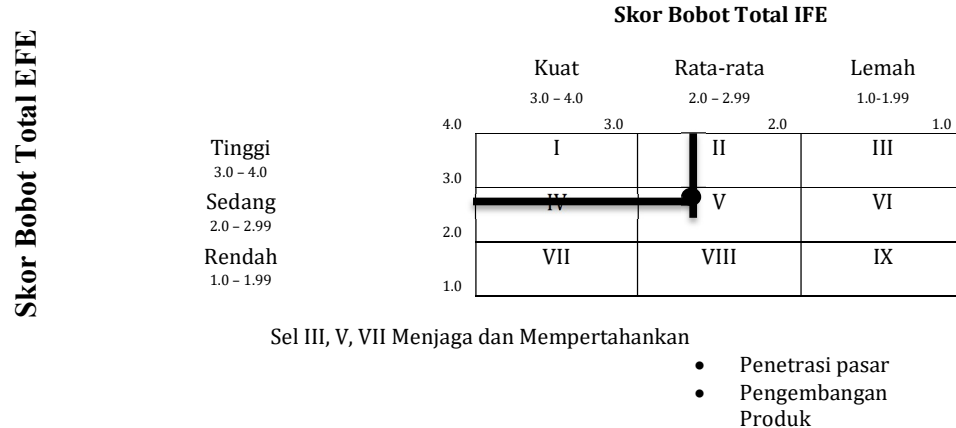
## TAHAP PENCOCOKAN

Tahap pencocokan dilakukan berdasarkan penyusunan matriks IE dan Matriks SWOT untuk memperoleh alternatif strategi. Pada Total skor pada Matriks IFE dan EFE dipetakan didalam matriks IE bertujuan mengetahui posisi perusahaan.

### MATRIKS IE (*Internal-External*)

Pada matriks IFE dan EFE setelah penggabungan diperoleh matriks IE yang ditunjukkan pada gambar 2. Untuk Total skor IFE adalah 2.738 yang menunjukkan bahwa budidaya

ikan kerapu CV. Jaya Abadi berada pada kondisi internal rata-rata. Sedangkan Total skor EFE adalah 2.939 yang juga menunjukkan bahwa budidaya ikan kerapu CV. Jaya Abadi berada pada kondisi eksternal rata-rata. Berdasarkan posisi sel pada gambar 2, pada matriks IE ditunjukkan pada posisi perusahaan berada pada sel V yang memiliki arti usaha budidaya Ikan Kerapu CV. Jaya Abadi berada kondisi rata-rata pada sisi internal dan eksternal. Dengan strategi yang dapat dikelola adalah menjaga dan mempertahankan (*Hold and Maintain*). Untuk strategi yang cocok digunakan adalah Intensif (penetrasi pasar dan strategi pengembangan produk).



Gambar 1. Matriks IE CV. Jaya Abadi

Berdasarkan matriks IE, telah didapati strategi yang cocok bagi usaha budidaya ikan kerapu CV. Jaya Abadi yang menghasilkan berbagai alternatif strategi. Alternatif strategi yang dihasilkan akan membantu perusahaan mengembangkan usahanya pada saat ini dan masa yang akan mendatang yang terdiri dari strategi penetrasi pasar dan strategi pengembangan produk. Strategi penetrasi pasar yang dapat diterapkan oleh pihak CV. Jaya Abadi adalah meningkatkan promosi melalui berbagai media sosial serta mengoptimalkan kegiatan promosi secara langsung. Untuk strategi pengembangan yang dapat diterapkan oleh pihak CV. Jaya Abadi yaitu mengembangkan teknologi

produksi dalam mengatasi gangguan hama dan penyakit ikan kerapu.

### MATRIKS SWOT

Pada tahap pencocokan, digunakan juga alat analisis matriks SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, and Threats*) selain menggunakan matriks IE yang bertujuan memformulasikan alternatif strategi. Formulasi alternatif strategi menggunakan matriks SWOT berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang diperoleh melalui analisis internal dan eksternal. Dengan kombinasi faktor-faktor internal dan eskternal dalam matriks SWOT menghasilkan strategi kekuatan-peluang(SO), strategi

kelemahan-peluang(WO), strategi kekuatan-ancaman(ST), strategi kelemahan-ancaman(WT). Beberapa kombinasi alternatif strategi yang

dapat diaplikasikan oleh pihak CV. Jaya Abadi dapat dilihat pada tabel 10.

**Tabel 10 Matriks SWOT**

<p><b>Faktor Internal</b></p>	<p><b>Kekuatan (<i>Strength</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kinerja tim CV. Jaya Abadi yang baik.</li> <li>2. Anggota CV. Jaya Abadi yang telah memiliki pengalaman dibidang Ikan kerapu.</li> <li>3. Bekerjasama dengan pengusaha ikan kerapu yang telah berpengalaman.</li> <li>4. Fasilitas yang memadai.</li> <li>5. Kondisi keuangan yang baik.</li> <li>6. Pakan ikan yang tersedia</li> </ol>	<p><b>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sistem pemasaran yang belum optimal.</li> <li>2. Kurang optimal dalam proses pengiriman ikan.</li> <li>3. Belum adanya penelitian dan pengembangan ikan kerapu di kawasan pulau subi.</li> <li>4. Kurangnya kecanggihan dalam proses produksi.</li> </ol>
<p><b>Faktor Eksternal</b></p> <p><b>Peluang (<i>Opportunities</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Potensi pengembangan budidaya ikan kerapu masih luas.</li> <li>2. Permintaan pasar yang tinggi.</li> <li>3. Peluang dengan pesatnya perkembangan teknologi dan media sosial.</li> <li>4. Dukungan kebijakan pemerintah</li> </ol>	<p><b>Strategi S-O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan produksi ikan kerapu dengan mengoptimalkan sumberdaya yang dimiliki. (S1, S2, S3, S4, S5, S6, O1, O2, O4)</li> </ol>	<p><b>Strategi W-O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengoptimalkan penggunaan teknologi dan media sosial sebagai media pemasaran. (W1,O3)</li> <li>2. Meningkatkan kualitas teknologi produksi dan operasional untuk penjualan ikan kerapu (W2, W4, O1, O2, O4)</li> </ol>
<p><b>Ancaman (<i>Threats</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Faktor cuaca yang berubah.</li> <li>2. Adanya persaingan usaha sejenis.</li> <li>3. Gangguan hama dan penyakit pada ikan kerapu.</li> <li>4. Pasar ekspor ikan kerapu tergantung pada kebijakan negara tujuan dan kebijakan pemerintah dalam negeri.</li> </ol>	<p><b>Strategi S-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan kerjasama dengan pengusaha ikan kerapu yang berpengalaman dalam hal mengatasi gangguan hama dan penyakit ikan kerapu serta bidang pemasaran. (S3, T1, T2, T3, T4)</li> </ol>	<p><b>Strategi W-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengembangkan teknologi produksi dalam mengatasi gangguan hama dan penyakit ikan kerapu (W3, W4, T3)</li> </ol>

penentuan prioritas strategi dapat dilihat pada lampiran 5.

### TAHAP KEPUTUSAN

Tahap keputusan adalah tahap penentuan prioritas strategi dengan matriks QSP (*Quantitative Strategic Planning*) dimana merupakan tahap akhir dalam perumusan strategi. Matriks QSP guna menentukan daya tarik relatif dari berbagai tindakan strategi, menggunakan input dari analisis lingkungan internal dan eksternal, serta hasil pencocokan analisis matriks IE dan matriks SWOT. Untuk hasil

Berdasarkan hasil perhitungan matriks QSP, strategi yang memiliki nilai Keseluruhan Daya Tarik Total (*Sum Total Attractiveness Scores* (STAS)) tertinggi yang menunjukkan bahwa strategi tersebut sebagai strategi utama dan menarik untuk diterapkan oleh perusahaan dibanding strategi lainnya. Urutan prioritas strategi usaha yang dapat diterapkan oleh pihak CV. Jaya Abadi sebagai berikut:



- 1) Melakukan kerjasama dengan pengusaha ikan kerapu yang berpengalaman dalam hal mengatasi gangguan hama dan penyakit ikan kerapu serta bidang pemasaran. (STAS = 6.9025)
- 2) Meningkatkan produksi ikan kerapu dengan mengoptimalkan sumberdaya yang dimiliki. (STAS = 6.7525)
- 3) Mengembangkan teknologi produksi dalam mengatasi gangguan hama dan penyakit ikan kerapu. (STAS = 6.1565)
- 4) Mengoptimalkan penggunaan teknologi dan media sosial sebagai media pemasaran. (STAS = 6.0895)
- 5) Meningkatkan kualitas teknologi produksi dan operasional untuk penjualan ikan kerapu. (STAS = 5.9515)

Dari urutan prioritas strategi, diketahui strategi yang diutamakan yaitu melakukan kerjasama dengan pengusaha ikan kerapu yang berpengalaman dalam hal mengatasi gangguan hama dan penyakit ikan kerapu serta bidang pemasaran. Melakukan kerjasama dengan pihak lain dengan baik secara terus-menerus untuk mengatasi permasalahan yang ada pada perusahaan, secara langsung dapat berbagi informasi terkait usaha yang dijalankan yang nantinya bisa diterapkan pada perusahaan dalam meningkatkan produktivitas khususnya masalah gangguan hama dan penyakit ikan kerapu serta memperbaiki pemasaran dengan memperluas pasar. Perluasan pasar yang dimaksud yaitu penjualan ikan kerapu yang nantinya, penjualan ikan tidak hanya terfokus pada satu pengumpul namun bisa dijual ke pengumpul lainnya. Hal ini dapat menjadi keuntungan perusahaan, ketika satu pengumpul tidak bisa menerima ikan oleh karena beberapa hal, perusahaan tetap bisa menjual ikan ke pengumpul atau pasar lainnya sehingga produksi tetap berjalan. Strategi ini diperlukan agar perusahaan dapat mengoptimalkan produktivitas ikan kerapu secara efektif dan memperbaiki pemasaran. Sehingga perusahaan dapat meningkatkan kinerja usaha budidaya ikan kerapu.

## SIMPULAN DAN SARAN

### SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan terhadap CV. Jaya Abadi, diketahui bahwa perusahaan memiliki beberapa kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman tersendiri. Kekuatan yang dimiliki perusahaan yaitu kinerja tim CV. Jaya Abadi yang baik, anggota CV. Jaya Abadi yang telah memiliki pengalaman dibidang Ikan kerapu, bekerjasama dengan pengusaha ikan kerapu yang telah berpengalaman, fasilitas yang memadai, kondisi keuangan yang baik, dan pakan ikan yang tersedia. Untuk kelemahan perusahaan adalah sistem pemasaran yang belum optimal, kurang optimal dalam proses pengiriman ikan, belum adanya penelitian dan pengembangan ikan kerapu di kawasan pulau subdi, dan kurangnya kecanggihan dalam proses produksi. Sedangkan untuk peluang yang dimiliki perusahaan adalah potensi pengembangan budidaya ikan kerapu masih luas, permintaan pasar yang tinggi, peluang dengan pesatnya perkembangan teknologi dan media sosial, dan dukungan kebijakan pemerintah. Adapun ancaman yang dihadapi perusahaan adalah faktor cuaca yang berubah, adanya persaingan usaha sejenis, gangguan hama dan penyakit pada ikan kerapu, serta pasar ekspor ikan kerapu tergantung pada kebijakan negara tujuan dan kebijakan pemerintah dalam negeri. Kemudian, berdasarkan perhitungan matriks IFE dan EFE setelah penggabungan maka diperoleh matriks IE dimana menunjukkan strategi yang berada pada perusahaan adalah menjaga dan mempertahankan (*Hold and Maintain*). Untuk kondisi ini perusahaan memiliki strategi yang cocok digunakan adalah Intensif (penetrasi pasar dan strategi pengembangan produk).

Pada analisis matriks SWOT telah dihasilkan lima alternatif strategi pengembangan usaha yang dapat dilakukan perusahaan. Dari kelima alternatif strategi yang telah diurutkan sesuai prioritas strategi dengan alat bantu matriks QSP maka diperoleh prioritas utama strategi terbaik yang dapat diterapkan oleh perusahaan adalah melakukan kerjasama dengan pengusaha ikan kerapu yang berpengalaman

dalam hal mengatasi gangguan hama dan penyakit ikan kerapu serta bidang pemasaran.

#### **SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi usaha ikan kerapu (*Epinephelus* sp.) CV. Jaya Abadi di Desa Subi, Kecamatan Subi, Kabupaten Natuna, maka saran yang diberikan adalah perusahaan dapat mempertimbangkan pilihan alternatif strategi yang ada. Dengan prioritas strategi antara lain melakukan kerjasama dengan pengusaha ikan kerapu yang berpengalaman dalam hal mengatasi gangguan hama dan penyakit ikan kerapu serta bidang pemasaran, meningkatkan produksi ikan kerapu dengan mengoptimalkan sumberdaya yang dimiliki, mengembangkan teknologi produksi dalam mengatasi gangguan hama dan penyakit ikan kerapu, mengoptimalkan penggunaan teknologi dan media sosial sebagai media pemasaran, serta meningkatkan kualitas teknologi produksi dan operasional untuk penjualan ikan kerapu. Diharapkan juga adanya penelitian lebih lanjut sebagai evaluasi bagi strategi yang telah dijalani.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Agustina SS, Hutabarat J, dan Sudaryono A. (2010). Strategi Pengembangan Budidaya Ikan Kerapu dalam Karamba Jaring Apung di Kabupaten Situbondo. *Jurnal Masyarakat Akuakultur Indonesia*. 11(1), 77-87.
- Annisa. 2020. Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Kerapu (*Epinephelus* sp.) pada Keramba Jaring Apung ( Studi Kasus : Desa Pulau Kampai, Kecamatan Pangkalan Susu, Kabupaten Langkat)[skripsi]. Medan(ID): Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Aquatec Indonesia. 2017. Menjadi Pembudidaya Ikan Kerapu Macan. <https://aquatecindonesia.com/worahop/menjadi-pembudidaya-ikan-kerapu-macan/>
- Baskoro MH. 2018. Strategi Bisnis Peternakan Sapi Perah di Mandiri Farm, Kabupaten Bogor [skripsi]. Bogor(ID): Institut Pertanian Bogor.
- [BPS] Badan Pusat Statistik Indonesia. 2021. Produksi Perikanan Budidaya Menurut Komoditas Utama. Jakarta (ID). BPS Statistik Indonesia.
- [BPS] Badan Pusat Statistik Kabupaten Natuna . 2019. Jumlah Produksi Perikanan Budidaya Kabupaten Natuna 2019. Natuna (ID). BPS Kabupaten Natuna.
- David FR. 2009. *Manajemen Strategi Konsep. Edisi 12*. Jakarta (ID): Penerbit Salemba Empat.
- Fajrianto ID. 2019. Strategi Pengembangan Usaha Sapi Pedaging Kelompok Ternak Berkah Usaha di Desa Blungun Kecamatan Jepon Kabupaten Bora [skripsi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.
- [KKP] Kementerian Kelautan dan Perikanan. 2021. Nilai Ekspor Perikanan. Jakarta (ID). KKP Indonesia.
- [KKP] Kementerian Kelautan dan Perikanan Kabupaten Natuna. 2016. Kelautan dan Perikanan dalam Angka Kabupaten Natuna. Natuna(ID): KKP Kabupaten Natuna.
- Kotler P, Armstrong G. 2007. *Dasar-Dasar Pemasaran. Edisi 9. Jilid 1*. Jakarta (ID): Penerbit PT Indexs.
- Pearce dan Robinson. 1997. *Manajemen Strategik*. Jakarta (ID): Penerbit Binarupa Aksara
- Puspita D, Lisnawati, Akbar I, Azlina, Andina A. (2018). Analisis Prospek Pengembangan Pembenihan Ikan Kerapu (*Epinephelus*) di Balai Budidaya Air Payau Aceh Besar. *Jurnal Bisnis Administrasi*. 7(2), 01-05.
- Ramli. (2016). Strategi Pengembangan Industrialisasi Budidaya Ikan Kerapu di Kabupaten Situbondo. *Jurnal Ilmu Perikanan*, 7(2): 89-99.
- Razi F. 2019. Pengendalian Hama dan Penyakit pada Ikan Kerapu Bebek. <http://komuntaspenyuluhperikanan.blo>

gspot.com/2019/03/pengendalian-  
hama-dan-penyakit-pada\_7.html?m=1

Sarpan, Budiyanto, dan Lawelle SA. (2020).  
Strategi Pemasaran Usaha Ikan Hidup  
(Studi Kasus UD. Kamase) Kota Kendari.  
*Jurnal Sosial Ekonomi Perikanan FPIK  
UHO*. 5(3), 155-160.

Siagian M. (2010). Strategi Pengembangan  
Keramba Jaring Apung Berkelanjutan di  
Waduk PLTA KOTO panjang Kampar  
Riau. *Jurnal Perikanan dan Kelautan*.  
15(2), 145-160.

Siregar HB. 2017. Strategi Pengembangan  
Budidaya Tambak Ikan Bandeng ( Studi  
kasus : Batang Kilat, Kelurahan Sei Mati,  
Kecamatan Medan Labuhan[skripsi].  
Medan(ID). Universitas Muhammadiyah  
Sumatera Utara.

Sofiati S, Yulianan E, Warlina L. (2021). Strategi  
Pengembangan Usaha Hatchery Skala  
Rumah Tangga (HSRT) Kerapu Hybrid  
Cantang (*Epinephelus Fuscoguttatus* ><  
*Epinephelus Lanceolatus*). *Jurnal IPTEK  
Terapan Perikanan dan Kelautan*. 2(1), 1-  
10.

Upacaya.2015. Hama dan Penyakit pada Kerapu.  
[http://www.upacaya.com/hama-dan-  
penyakit-pada-kerapu/](http://www.upacaya.com/hama-dan-penyakit-pada-kerapu/)