



BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI

NO.: 3867/DEK/60/IP/II/2026

Bismillahirrahmanirrahim,

Pada Semester Ganjil 2023/2024, Selasa 14 April 2026, Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII telah menyelenggarakan Ujian Tugas Akhir yang disusun oleh:

Nama : Muhammad Hasyim Nuryadin
No. Mahasiswa : 20311249
Judul Tugas Akhir : Budidaya bibit Ikan Nila Merah
Pembimbing : Abdur Rafik, S.E., M.Sc.

Berdasarkan hasil evaluasi Tim Dosen Penguji Tugas Akhir, maka Tugas Akhir tersebut dinyatakan:

Lulus Ujian Tugas Akhir

Nilai : A
Referensi : Layak ditampilkan di Perpustakaan

Tim Penguji :

Ketua Tim : Dessy Isfianadewi, Dr., S.E., M.M.
Anggota Tim : Abdur Rafik, S.E., M.Sc.

Yogyakarta, 14 April 2026

Ketua Program Studi Manajemen,



Abdur Rafik, SE., M.Sc.

NIK. 133110105

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR

TUGAS AKHIR BERJUDUL

BUDIDAYA BIBIT IKAN NILA MERAH

Disusun oleh : Muhammad Hasyim Nuryadin

Nomor Mahasiswa : 20311249

Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan lulus
hari ini, tanggal: Selasa 14 April 2026

Pembimbing TA : Abdur Rafik, S.E., M.Sc.
Penguji : Dessy Isfianadewi, Dr., S.E., M.M.

Mengetahui

Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Prof. Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D.

BLUEPRINT PENGEMBANGAN LANJUTAN USAHA BUDIDAYA IKAN NILA MASHAS

Tugas Akhir Rancangan Bangun Bisnis

ACC untuk diujikan,
1 April 2025,

Dosen Pembimbing,



Abdur Karik, SE., M.Sc.



Disusun Oleh :

Muhammad Hasyim Nuryadin – 20311249

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PROGRAM SARJANA
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
2025**

**BLUEPRINT PENGEMBANGAN LANJUTAN USAHA
BUDIDAYA IKAN NILA MASHAS**

Tugas Akhir Rancangan Bangun Bisnis

Disusun dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar Sarjana Strata-1 di Program Studi Manajemen Program Sarjana Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia

Disusun Oleh :

Nama : Muhammad Hasyim Nuryadin

NIM : 20311249

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PROGRAM SARJANA
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA UNIVERSITAS
ISLAM INDONESIA**

2025

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Dengan ini menyatakan bahwa dalam tugas akhir rancangan bangun bisnis ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau penapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai ketentuan yang berlaku”

Yogyakarta, 10 Desember 2025



Muhammad Hasyim Nuryadin

20311249

HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING

**BLUEPRINT PENGEMBANGAN LANJUTAN USAHA BUDIDAYA IKAN
NILA MASHAS**

Diajukan Oleh :

Nama : Muhammad Hasyim Nuryadin

NIM : 20311249

Program Studi : Manajemen S1

Bidang Konsentrasi : Pemasaran

Yogyakarta, 1 April 2026

Telah disetujui dan disahkan oleh

Dosen Pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Abdur Rafik', with a long horizontal stroke extending to the right.

Abdur Rafik, S.E., MSc.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan Hidayah-nya, sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Tugas akhir ini disusun untuk memenuhi kewajiban dalam menyelesaikan studi pada program pendidikan ini, dengan judul “Blueprint Pengembangan Lanjutan Usaha Budidaya Ikan Nila Mashas”.

Laporan ini ditulis melalui berbagai langkah-langkah yang membutuhkan waktu yang berbeda untuk selesai dengan baik dan menjadi pekerjaan yang dapat dipertanggung jawabkan dan semoga rekomendasi yang diberikan dapat menjadi wawasan dan solusi praktis bagi semua yang akan terjun dalam dunia perikanan dalam meraih kesuksesan di masa depan.

Penyusunan penelitian ini dapat selesai dengan baik karena tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Dalam kesempatan ini, saya mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak yang telah memberi bimbingan, dukungan, dorongan dan penghargaan setinggi-tingginya kepada :

1. Bapak Abdur Rafik, S.E., MSc., selaku dosen pembimbing yang telah memberikan dukungan, bimbingan, serta masukan yang sangat berharga dalam proses penyusunan tugas akhir ini.

2. Seluruh dosen Prodi Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia yang telah mengajar dan memberikan pengetahuannya, Terimakasih Ibu Bapak sekalian semoga ilmu yang diberikan menjadi manfaat dan amal jariyah.
3. Keluarga tercinta, terutama ayah (Agus Riyanto S.p), ibu (Fatmawati), serta adik (Lintang putri pertiwi, Mirza Farin R) yang selalu memberikan do'a, dukungan moral, serta motivasi tanpa henti dalam setiap langkah yang saya tempuh.
4. Seluruh karyawan dan mitra dari Budidaya ikan nila yang menjadi tempat untuk penulisan tugas akhir rancang bangun bisnis ini.
5. Kepada segala pihak yang telah membantu dalam penulisan tugas akhir ini, saya mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas dukungan yang telah diberikan

Penulis memohon maaf atas segala kekurangan yang terdapat dalam proses penyusunan tugas akhir. Semoga hasil penelitian ini dapat bermanfaat dan digunakan bagi kita semua sebagai acuan untuk kedepannya. Segala kritik dan saran yang membantu penulis menyelesaikan tugas akhir ini sangat dihargai. Tugas akhir ini tidak akan dapat diselesaikan dengan baik oleh penulis tanpa bantuan dari

semua pihak yang disebutkan di atas. Penulis berharap semua bantuan yang telah diberikan berhasil dan mendapat ridho Allah SWT. Aamiin.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Yogyakarta, 08 Oktober 2025

Penulis,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'H. Nuryadin', enclosed within a hand-drawn triangular border.

Muhammad Hasyim Nuryadin

DAFTAR ISI

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	iii
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan dan Manfaat	5
a) Tujuan Utama	5
b) Manfaat Praktis	6
c) Manfaat Akademis	6
BAB II	8
REFREKSI HASIL IMPLEMENTASI.....	8
A. Profil Usaha.....	8
B. Kinerja Implementasi	9
a) Kinerja Keuangan.....	9
b) Kinerja Operasional (Produksi).....	11
c) Kinerja Pemasaran	15
d) Sumber Daya Manusia (SDM).....	16
e) Respons Pasar	16
C. Refleksi Implementasi.....	17
a) Pelajaran yang Didapat	17
b) Tantangan yang Dihadapi.....	18
c) Inovasi dan Penyesuaian Strategi.....	18
BAB III.....	20
PENDEKATAN DAN KERANGKA PENGEMBANGAN	20

A.	Pendekatan Analisis	20
a)	Pendekatan yang digunakan.....	20
b)	Alasan Pemilihan Pendekatan	21
B.	Pengumpulan dan Teknik Analisis Data.....	21
a)	Metode Pengumpulan Data	22
b)	Teknik Analisis Data	22
BAB IV		24
ANALISIS LINGKUNGAN		24
A.	Analisis Lingkungan Internal	24
a)	Kekuatan (Strengths).....	24
b)	Kelemahan (<i>weaknesses</i>)	25
B.	Analisis Lingkungan Eksternal	26
C.	Analisis PESTLE	28
a)	Politik	28
b)	Ekonomi	29
c)	Sosial	30
d)	Teknologi.....	30
e)	Lingkungan	31
f)	Hukum.....	31
BAB V		33
PERUMUSAN STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS		33
A.	Identifikasi Strategi Pengembangan.....	33
a)	Landasan Teoretis Perumusan Strategi	33
b)	Perumusan Strategi Pengembangan Bisnis	35
B.	Pemetaan Sumber Daya dan Kebutuhan	37
a)	Analisis Kebutuhan Sumber Daya	37
b)	Rencana Pengelolaan Sumber Daya.....	38
C.	Pengembangan Produk dan Nilai Tambah	39
a)	Konsep Inovasi Produk	40
D.	Indikator Capaian (KPI).....	41
a)	Pengukuran kinerja.....	41
BAB VI		44
CETAK BIRU PENGEMBANGAN DAN KEBERLANJUTAN BISNIS		44

A.	Rencana Pengembangan Jangka Pendek (6-12 Bulan)	44
a)	Landasan Teoretis.....	44
b)	Langkah-langkah Konkret.....	46
B.	Rencana Pengembangan Jangka Panjang (1-5 Tahun).....	47
a)	Landasan Teoretis.....	48
b)	Proyeksi Keuangan dan Ekspansi	49
C.	Manajemen Resiko.....	53
a)	Identifikasi Resiko	53
b)	Strategi Mitigasi	54
D.	Deskripsi Blueprint	55
a)	Deskripsi Blueprint	56
BAB VII.....		66
KESIMPULAN DAN REKOMENDASI		66
A.	Kesimpulan	66
a)	Ringkasan Utama	66
b)	Refleksi terhadap Strategi yang Dirumuskan.....	68
B.	Rekomendasi	69
a)	Rekomendasi Praktis.....	70
b)	Rekomendasi Jangka Panjang	71
c)	Rekomendasi Pengelolaan Sumber Daya.....	73
C.	Landasan Teoritis untuk Rekoemendasi.....	76
a)	Penggunaan Teori Manajemen	76
b)	Justifikasi Rekomendasi.....	77
DAFTAR PUSTAKA.....		80
LAMPIRAN.....		83

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Logo Budidaya Ikan Nila Mashas	8
Gambar 2. 2 Larva Ikan Nila Merah Sebelum Tebar Di Kolam Tanah.....	11
Gambar 2. 3 Persiapan Kolam sebelum tebar larva	12
Gambar 2. 4 Penaburan Gamping bakar/Kapur dolomit.....	13
Gambar 2. 5 Pemberian Pakan	14
Gambar 2. 6 Penjualan Bibit Ikan Nila secara langsung.....	15

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Tabel Proyeksi Keuangan	10
Tabel 6. 1 Pengeluaran MASHAS	51
Tabel 6. 2 Pemasukan.....	52

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Keterangan Usaha	83
---	----

ABSTRACT

This business development project aims to formulate a sustainable and competitive development blueprint for MASHAS Tilapia Hatchery, a freshwater aquaculture business located in Sleman, Yogyakarta. The study focuses on improving the quality of red tilapia fingerlings, enhancing operational efficiency, identifying technical and managerial challenges, and developing effective marketing strategies to expand market reach. A case study approach combining qualitative and quantitative analysis was employed. Primary data were collected through direct observation, operational monitoring, and interviews, while secondary data were obtained from business records, financial reports, and relevant literature.

The analysis utilized financial performance evaluation, operational assessment, SWOT analysis, and PESTLE analysis to identify internal strengths and weaknesses as well as external opportunities and threats. The findings indicate that the business possesses significant strengths, including high-quality fingerlings, efficient production management, positive market response, and strong customer trust. However, challenges remain in terms of limited capital, labor constraints, environmental risks, and increasing market competition.

Based on the analysis, strategic recommendations were formulated focusing on operational improvement, digital marketing expansion, financial management enhancement, and human resource development. The proposed blueprint is expected to support business sustainability, improve competitiveness, increase profitability, and create long-term value for stakeholders in the freshwater aquaculture sector.

Keywords: *Business Development Blueprint, Tilapia Hatchery, Aquaculture Business, SWOT Analysis, Business Strategy, Sustainability.*

ABSTRAK

Penelitian rancang bangun bisnis ini bertujuan untuk merumuskan blueprint pengembangan yang berkelanjutan dan berdaya saing bagi usaha Budidaya Ikan Nila MASHAS yang berlokasi di Sleman, Yogyakarta. Penelitian berfokus pada peningkatan kualitas bibit ikan nila merah, peningkatan efisiensi operasional, identifikasi tantangan teknis dan manajerial, serta penyusunan strategi pemasaran yang efektif untuk memperluas jangkauan pasar. Penelitian menggunakan pendekatan studi kasus dengan kombinasi analisis kualitatif dan kuantitatif. Data primer diperoleh melalui observasi langsung, pemantauan operasional, dan wawancara, sedangkan data sekunder diperoleh dari catatan usaha, laporan keuangan, serta literatur yang relevan.

Analisis dilakukan melalui evaluasi kinerja keuangan, penilaian operasional, analisis SWOT, dan analisis PESTLE untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan internal serta peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha memiliki sejumlah kekuatan, antara lain kualitas bibit yang baik, pengelolaan produksi yang efisien, respons pasar yang positif, serta tingkat kepercayaan konsumen yang tinggi. Namun demikian, usaha juga menghadapi berbagai tantangan seperti keterbatasan modal, keterbatasan tenaga kerja, risiko lingkungan, dan persaingan pasar yang semakin ketat.

Berdasarkan hasil analisis, dirumuskan beberapa strategi pengembangan yang berfokus pada peningkatan operasional, perluasan pemasaran digital, penguatan manajemen keuangan, dan pengembangan sumber daya manusia. Blueprint yang dihasilkan diharapkan dapat mendukung keberlanjutan usaha, meningkatkan daya saing, meningkatkan profitabilitas, serta menciptakan nilai tambah jangka panjang bagi pelaku usaha di sektor budidaya perikanan air tawar.

Kata Kunci: *Blueprint Pengembangan Bisnis, Pembenihan Ikan Nila, Usaha Akuakultur, Analisis SWOT, Strategi Bisnis, Keberlanjutan.*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sektor perikanan budidaya memiliki peran strategis dalam mendukung ketahanan pangan global serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat, khususnya di wilayah pedesaan yang bergantung pada sumber daya perairan sebagai sumber penghidupan. Budidaya ikan merupakan salah satu sektor produksi pangan yang berkembang pesat karena mampu menyediakan sumber protein hewani bagi populasi dunia yang terus meningkat serta memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi dan penciptaan lapangan kerja (Aloo et al., 2017). Dalam sistem budidaya perikanan air tawar, ikan nila (*Oreochromis niloticus*) merupakan salah satu komoditas utama yang banyak dibudidayakan di berbagai negara karena memiliki pertumbuhan yang relatif cepat, toleransi yang tinggi terhadap berbagai kondisi lingkungan, serta nilai ekonomi yang stabil di pasar (Abd El-Hack et al., 2022; Munguti et al., 2022).

Tingginya permintaan pasar terhadap ikan nila juga didorong oleh preferensi konsumen terhadap ikan ini sebagai sumber protein yang terjangkau dan mudah diproduksi dalam berbagai sistem budidaya. Seiring dengan meningkatnya permintaan ikan untuk konsumsi, kebutuhan terhadap sarana produksi perikanan, khususnya ketersediaan benih ikan nila yang berkualitas, juga mengalami peningkatan yang signifikan karena

keberhasilan produksi budidaya sangat bergantung pada ketersediaan benih yang baik dan berkelanjutan (Abd El-Hack et al., 2022).

Dalam kegiatan budidaya ikan nila, ketersediaan benih unggul dengan mutu yang baik merupakan faktor penting yang menentukan keberhasilan produksi hingga tahap panen. Kualitas benih secara langsung mempengaruhi performa pertumbuhan, tingkat kelangsungan hidup, serta efisiensi pemanfaatan pakan selama proses pemeliharaan berlangsung. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa faktor lingkungan budidaya, kualitas benih, serta manajemen pemeliharaan memiliki pengaruh signifikan terhadap pertumbuhan, kesehatan, dan produktivitas ikan nila dalam sistem akuakultur (Abaho et al., 2025). Selain itu, ketersediaan benih ikan yang berkualitas juga menjadi salah satu komponen dasar dalam pengembangan sektor budidaya perikanan adalah menyediakan benih yang sehat dan berkelanjutan bagi pembudidaya (Helal et al., 2020).

Sebaliknya, penggunaan benih dengan kualitas rendah seringkali menyebabkan pertumbuhan ikan yang tidak seragam, meningkatnya tingkat mortalitas, serta rendahnya efisiensi produksi yang pada akhirnya dapat meningkatkan biaya operasional dan menurunkan hasil panen. Oleh karena itu, penyediaan benih ikan nila yang berkualitas menjadi aspek penting dalam mendukung keberlanjutan dan produktivitas usaha budidaya perikanan air tawar.

Komoditas ikan nila (*Oreochromis niloticus*) memiliki peran penting dalam mendukung ketahanan pangan nasional, yang tercermin dari

meningkatnya konsumsi ikan masyarakat Indonesia. Data dari Kementerian Kelautan dan Perikanan menunjukkan bahwa target konsumsi ikan nasional pada tahun 2024 mencapai sekitar 62,05 kg/kapita/tahun, dengan ikan nila menjadi salah satu komoditas utama dari sektor perikanan budidaya air tawar (KPP, 2024). Tingginya permintaan terhadap ikan nila didorong oleh berbagai keunggulan biologisnya, seperti kemampuan adaptasi yang baik terhadap berbagai kondisi lingkungan, laju pertumbuhan yang relatif cepat, serta efisiensi produksi dalam sistem budidaya (Prabu et al., 2019). Selain itu, ikan nila memiliki kandungan protein yang tinggi serta harga yang relatif terjangkau sehingga menjadi salah satu sumber protein hewani yang banyak dikonsumsi masyarakat.

Budidaya ikan nila di Kabupaten Sleman menunjukkan perkembangan yang baik, didukung oleh pelayanan yang diberikan pemerintah dan ditunjukkan dengan indeks kepuasan yang mencapai 83 % (Dinas Perikanan Kabupaten Sleman, 2025). Pertumbuhan ini didorong oleh adopsi teknologi budidaya, seperti sistem Bioflok dan kincir air, yang memungkinkan peningkatan kepadatan tebar dan efisiensi penggunaan lahan (Muhammad et al., 2017). Selain itu, ketersediaan sumber daya air dari lereng Gunung Merapi memberikan keunggulan komparatif bagi pembudidaya di Sleman dalam menghasilkan benih dan ikan konsumsi dengan kualitas yang lebih stabil dibandingkan wilayah lain di Daerah Istimewa Yogyakarta (Razi et al., 2024).

Berbagai penelitian terdahulu menjelaskan tentang pentingnya manajemen profesional dalam meningkatkan nilai tambah usaha perikanan. Studi oleh Tendencia et al. (2015) menunjukkan bahwa penerapan standar operasional prosedur (SOP) yang ketat pada unit pembibitan dapat meningkatkan kualitas pengelolaan hatchery serta meningkatkan tingkat kelangsungan hidup larva ikan pada kegiatan pembenihan. Lebih lanjut, penelitian mengenai pengembangan model bisnis perikanan menekankan bahwa keberhasilan usaha jangka panjang sangat bergantung pada integrasi antara efisiensi produksi dan strategi pemasaran yang adaptif terhadap dinamika harga pasar (Asche et al., 2018). Oleh karena itu, penyusunan blueprint pada usaha MASHAS ini menjadi krusial untuk mensinergikan potensi lokal di Sleman dengan temuan-temuan empiris dalam manajemen perikanan modern guna mencapai skalabilitas usaha yang berkelanjutan.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, terlihat adanya urgensi yang besar untuk melakukan evaluasi mendalam dan penyusunan strategi pengembangan pada sektor perikanan budidaya, khususnya di wilayah Kabupaten Sleman. Oleh karena itu, peneliti memilih judul "BLUEPRINT PENGEMBANGAN LANJUTAN USAHA BUDIDAYA IKAN NILA MASHAS" untuk menciptakan model bisnis yang berkelanjutan dan memberikan nilai tambah bagi semua pihak terkait.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana cara menghasilkan bibit ikan nila merah yang berkualitas tinggi dengan biaya yang efisien?

2. Apa saja tantangan yang akan dihadapi dan solusinya dalam Budidaya Bibit Ikan Nila Merah?
3. Bagaimana Strategi Pemasaran untuk memperluas pangsapasar bibit ikan nila merah, baik dari pasar lokal maupun nasional ?

C. Tujuan dan Manfaat

Pada bagian ini dijelaskan tujuan utama dari tugas akhir serta manfaat yang ingin dicapai melalui penyusunan Tugas Akhir Rancang Bangun Bisnis budidaya bibit ikan nila merah. Tujuan Tugas Akhir untuk memberikan kontribusi yang signifikan dalam merumuskan strategi bisnis yang mampu meningkatkan kualitas produksi, efisiensi operasional, serta daya saing usaha pembenihan. Sementara itu, manfaat yang diharapkan mencakup manfaat praktis bagi pengembangan dan keberlanjutan usaha budidaya bibit ikan nila merah, serta manfaat akademis bagi mahasiswa dalam memperdalam pemahaman dan penerapan konsep manajemen bisnis dan perikanan budidaya dalam konteks nyata.

a) Tujuan Utama

Tujuan utama dari penyusunan Tugas Akhir Rancang Bangun Bisnis ini adalah untuk merumuskan strategi pengembangan usaha budidaya bibit ikan nila merah yang berkelanjutan dan berdayasaing. Secara khusus, Tugas Akhir ini bertujuan untuk menganalisis proses produksi pembenihan guna menghasilkan bibit ikan nila merah yang berkualitas tinggi dengan biaya yang efisien, ukuran ikan yang seragam, tingkat kelangsungan hidup (*survival rate*), mengidentifikasi berbagai tantangan teknis dan manajerial

yang dihadapi dalam budidaya bibit ikan nila merah beserta solusi yang dapat diterapkan, serta menyusun strategi pemasaran yang efektif untuk memperluas pangsa pasar bibit ikan nila merah baik pada tingkat lokal maupun nasional. Melalui perumusan strategi tersebut, diharapkan usaha pembenihan dapat beroperasi secara optimal dan memberikan nilai tambah secara ekonomi.

b) Manfaat Praktis

Manfaat praktis pada penyusunan Tugas Akhir ini diharapkan dapat dirasakan secara langsung oleh pelaku usaha pembenihan ikan nila merah. Apabila strategi yang dirumuskan berhasil diterapkan, usaha budidaya bibit ikan nila merah dapat mengalami peningkatan efisiensi operasional, terutama dalam pengelolaan produksi dan pengendalian biaya, peningkatan kualitas bibit yang dihasilkan, serta perluasan jangkauan pemasaran. Dengan demikian, usaha pembenihan diharapkan mampu meningkatkan volume penjualan, memperluas jaringan pasar, serta memperkuat daya saing usaha di tengah persaingan industri perikanan budidaya yang semakin kompetitif.

c) Manfaat Akademis

Dari sisi akademis, Tugas Akhir ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam memperkaya pemahaman mahasiswa mengenai penerapan konsep dan teori manajemen bisnis, khususnya dalam konteks agribisnis dan perikanan budidaya. Penelitian ini juga menjadi sarana bagi mahasiswa untuk mengaplikasikan teori yang diperoleh selama

masa perkuliahan ke dalam situasi nyata di lapangan, mulai dari analisis produksi, manajemen operasional, hingga strategi pemasaran. Selain itu, Tugas Akhir ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi mahasiswa atau peneliti selanjutnya yang tertarik mengkaji rancang bangun bisnis pada sektor pembenihan ikan nila merah.

Dengan demikian, Tugas Akhir ini tidak hanya berfungsi sebagai bahan referensi dalam kajian manajemen bisnis dan perikanan budidaya, khususnya pada usaha pembenihan ikan nila merah, tetapi juga memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai keterkaitan antara konsep teoretis dan praktik pengelolaan saling berhubungan dalam dunia bisnis sesungguhnya. Harapannya hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi pemikiran serta menjadi sumber wawasan bagi mahasiswa, akademisi, dan pelaku usaha perikanan dalam merumuskan dan mengembangkan strategi bisnis yang berkelanjutan yang inovatif, efisien, dan berbasis pada analisis empiris.

BAB II

REFREKSI HASIL IMPLEMENTASI.

A. Profil Usaha

Nama Usaha	: Budidaya Ikan Nila MasHas
Bidang Usaha	: Agrikultur Perikanan
Tanggal Didirikan	: 08 Maret 2017
Alamat Usaha	: Plalangan,Pandowoharjo,Sleman,Daerah Istimewa Yogyakarta.
Nomor Telepon	: 083142491439
Instagram	: @Perikanan_mashas



Gambar 2. 1 Logo Budidaya Ikan Nila Mashas

Logo usaha “Budidaya Ikan Nila Mashas” menampilkan ilustrasi seekor ikan nila yang digambarkan secara dinamis dengan ekspresi kuat serta agresif, dilengkapi dengan mahkota di bagian kepala. Visual ikan yang sedang muncul dari percikan air melambangkan kekuatan, ketangguhan, serta pertumbuhan yang merepresentasikan kualitas unggul bibit ikan nila yang dihasilkan oleh usaha ini. Mahkota pada kepala ikan mencerminkan nilai keunggulan, kepemimpinan, dan komitmen terhadap mutu terbaik dalam kegiatan budidaya perikanan.

Penggunaan warna dominan merah, hitam, dan putih memiliki makna simbolis yang kuat. Warna merah menggambarkan semangat, keberanian, dan daya saing usaha, sementara warna hitam mencerminkan profesionalisme, ketegasan, dan kestabilan bisnis. Warna putih pada tipografi memberikan kesan kejelasan, keterbukaan, dan kepercayaan, yang penting dalam membangun citra usaha yang kredibel. Percikan air berwarna biru menegaskan identitas usaha di bidang perikanan air tawar serta melambangkan kesegaran dan keberlanjutan sumber daya air.

B. Kinerja Implementasi

Evaluasi kinerja implementasi dilakukan guna menilai sejauh mana strategi bisnis yang dirancang dapat diimplementasikan secara efektif serta memberikan hasil yang sesuai dengan tujuan usaha pembenihan bibit ikan nila merah.

a) Kinerja Keuangan

Dari aspek keuangan, analisis perencanaan usaha menunjukkan bahwa kegiatan pembenihan ikan nila merah memiliki prospek yang cukup menjanjikan. Berdasarkan estimasi dalam satu siklus produksi dengan durasi sekitar tiga bulan, usaha pembenihan diproyeksikan mampu menghasilkan pendapatan sebesar Rp31.500.000 dengan total biaya operasional sebesar Rp15.880.000. Dengan demikian, laba bersih yang diperkirakan dapat diperoleh mencapai sekitar Rp15.620.000 per kolam dalam satu siklus produksi. Proyeksi tersebut menunjukkan bahwa usaha pembenihan ikan nila merah memiliki potensi profitabilitas yang baik serta mampu menutup

seluruh biaya produksi yang dikeluarkan selama kegiatan operasional. Penilaian terhadap profitabilitas usaha budidaya ikan umumnya dilakukan melalui analisis pendapatan, biaya produksi, serta margin keuntungan yang diperoleh dari setiap siklus produksi (Yuan et al., 2017).

Tabel 2. 1 Tabel Proyeksi Keuangan

Komponen	Nilai
Pendapatan	Rp31.500.000
Biaya Operasional	Rp15.880.000
Laba Bersih	Rp15.620.000
R/C Ratio	1,98
Durasi Siklus	±3 bulan

Selain analisis laba rugi, kelayakan usaha juga dapat dilihat melalui perhitungan rasio penerimaan terhadap biaya atau *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio). Berdasarkan estimasi perencanaan usaha, nilai R/C Ratio diperoleh dari perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya produksi. Dengan total penerimaan sebesar Rp31.500.000 dan total biaya produksi sebesar Rp15.880.000, maka nilai R/C Ratio yang diperoleh adalah sebesar 1,98. Nilai tersebut menunjukkan bahwa setiap pengeluaran sebesar Rp1,00 dalam kegiatan produksi berpotensi menghasilkan penerimaan sebesar Rp1,98. Nilai R/C Ratio yang lebih besar dari satu mengindikasikan bahwa usaha pembenihan ikan nila merah layak untuk dijalankan secara ekonomis, karena rasio tersebut menjadi indikator utama dalam menilai kelayakan finansial kegiatan budidaya perikanan (Emilyasari et al., 2023; Muqsith et al., 2021).

Selain itu, stabilitas arus kas juga menjadi faktor penting dalam perencanaan usaha pembenihan ikan. Siklus produksi yang berlangsung dalam periode sekitar tiga bulan memungkinkan pengelolaan arus kas yang relatif terencana, karena jadwal produksi, panen benih, dan penjualan dapat diprediksi dengan cukup jelas. Kondisi ini memberikan kemudahan bagi pelaku usaha dalam mengatur kebutuhan modal kerja serta memastikan keberlangsungan operasional usaha secara berkelanjutan, sebagaimana dijelaskan dalam berbagai studi kelayakan usaha akuakultur yang menekankan pentingnya pengelolaan arus kas dan perencanaan produksi untuk menjaga keberlanjutan bisnis budidaya perikanan (Muqsith et al., 2021).

b) Kinerja Operasional (Produksi)

Dari segi operasional, proses produksi bibit ikan nila merah berjalan cukup efisien. Kegiatan penebaran dilakukan mulai dari larva hingga mencapai ukuran pasar dengan tingkat kelangsungan hidup (*survival rate*) di atas 80 persen.



Gambar 2. 2 Larva Ikan Nila Merah Sebelum Tebar Di Kolam Tanah



Gambar 2. 3 Persiapan Kolam Sebelum Tebar Larva

Pengangkatan lumpur kolam (pendemukan/pembersihan lumpur) tahapan krusial dalam persiapan kolam tanah sebelum penebaran benih ikan nila. Lumpur organik yang terlalu tebal di dasar kolam merupakan sisa-sisa budidaya sebelumnya (sisa pakan, kotoran, dan alga mati) yang dapat menjadi sumber penyakit, untuk meminimalisir parasit dan penyakit lumpur tebal adalah tempat persembunyian parasit, bakteri, dan patogen yang berpotensi menyerang benih nila baru. Pengangkatan lumpur juga mengurangi risiko penyebaran penyakit dari siklus budidaya sebelumnya serta dapat meningkatkan pH Tanah dan Air, pengangkatan lumpur dilanjut pengeringan membantu menetralkan tanah dasar kolam yang seringkali menjadi asam, kondisi pH yang stabil (netral) sangat penting untuk pertumbuhan ikan nila.



Gambar 2. 4 Penaburan Gamping bakar/Kapur dolomit

Gamping bakar (CaO) berperan penting dalam proses sterilisasi kolam. Senyawa ini mempunyai sifat basa kuat yang mampu meningkatkan pH tanah dan air kolam secara cepat. Penaburan gamping bakar efektif dalam menekan keberadaan organisme patogen, seperti bakteri, jamur, dan parasit, serta membantu menguraikan sisa bahan organik yang menumpuk di dasar kolam akibat siklus budidaya sebelumnya. Dengan berkurangnya beban patogen dan bahan organik, risiko penyakit pada ikan dapat diminimalkan sejak awal pemeliharaan.

Sementara itu, penaburan kapur dolomit ($\text{CaMg}(\text{CO}_3)_2$) berfungsi lebih sebagai penstabil kualitas lingkungan kolam. Dolomit juga mengandung unsur kalsium dan magnesium yang berperan penting dalam meningkatkan kesuburan perairan serta memperbaiki struktur tanah dasar kolam. Penaburan dolomit membantu menetralkan keasaman tanah dan air secara bertahap, menjaga pH tetap berada pada kisaran yang sesuai untuk kehidupan ikan dan perkembangan organisme alami, seperti plankton, yang berfungsi sebagai pakan alami pada fase awal budidaya.

Selain itu, pada penggunaan kapur dolomit berkontribusi dalam meningkatkan ketersediaan unsur hara di perairan, sehingga produktivitas kolam menjadi lebih baik. Kondisi ini berdampak positif terhadap efisiensi pemanfaatan pakan, pertumbuhan ikan yang lebih seragam, serta peningkatan tingkat kelangsungan hidup (*survival rate*). Kombinasi penggunaan gamping bakar dan kapur dolomit, apabila diaplikasikan sesuai dosis dan kebutuhan kolam, dapat menciptakan lingkungan budidaya yang sehat, stabil, dan berkelanjutan.

Dengan demikian, penaburan gamping bakar dan kapur dolomit dalam persiapan kolam tidak hanya berfungsi sebagai tindakan teknis semata, tetapi juga sebagai bagian dari strategi manajemen kualitas lingkungan yang berperan penting dalam mendukung keberhasilan budidaya ikan secara menyeluruh.



Gambar 2. 5 Pemberian Pakan

Efisiensi operasional juga tercermin pada pengelolaan pakan yang terkontrol dengan pakan kadar protein 30-32%, pemberian pakan tepat pada waktunya selama 2 x pemberian pakan dalam 1 hari, di pagi hari jam 08.00 dan pada siang hari tidak lebih pada jam 15.00. Penggunaan sumber daya kolam yang optimal, serta proses sortir bibit untuk menjaga keseragaman ukuran dan kualitas. Manajemen inventaris dan distribusi dilakukan secara sederhana namun efektif, sehingga mampu menekan pemborosan dan menjaga kualitas bibit yang baik, ukuran seragam serta dalam kondisi sehat hingga diterima oleh konsumen.

c) Kinerja Pemasaran

Strategi pemasaran yang diterapkan berfokus pada penjualan langsung kepada pembudidaya serta pemanfaatan saluran komunikasi digital, khususnya media sosial dan aplikasi pesan singkat.



Gambar 2. 6 Penjualan Bibit Ikan Nila Secara Langsung

Pendekatan ini terbukti cukup efektif dalam menjangkau pasar lokal maupun memperluas jangkauan ke luar wilayah. Indikator keberhasilan pemasaran terlihat dari meningkatnya jumlah konsumen baru, terjaganya pelanggan tetap, serta adanya permintaan berulang dari pembeli yang merasa

puas terhadap kualitas bibit yang ditawarkan. Hal ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang digunakan telah mampu membangun kepercayaan pasar.

d) Sumber Daya Manusia (SDM)

Pengelolaan pada sumber daya manusia dalam usaha ini dilakukan secara sederhana dengan melibatkan beberapa individu yang memiliki peran jelas dalam operasional bisnis. Mahasiswa berperan sebagai pemilik usaha sekaligus pengelola utama, sementara tenaga kerja pendukung membantu dalam kegiatan teknis seperti pemeliharaan kolam, penyortiran, serta distribusi bibit. Kinerja tim dinilai cukup efektif dalam mencapai target produksi, meskipun masih terdapat keterbatasan dalam manajemen waktu dan pembagian beban kerja. Komunikasi dan kolaborasi antar pihak berjalan dengan baik, sehingga potensi konflik dapat diminimalkan melalui koordinasi langsung dan evaluasi rutin.

e) Respons Pasar

Respons pasar dalam produk bibit ikan nila merah yang dihasilkan tergolong positif. Konsumen menilai kualitas bibit baik, ukuran relatif seragam, serta tingkat kelangsungan hidup tinggi setelah penebaran. Umpan balik tersebut tercermin dari peningkatan volume penjualan dan adanya pelanggan yang melakukan pembelian ulang. Hal ini menunjukkan bahwa produk yang dihasilkan telah sesuai dengan kebutuhan dan ekspektasi pasar.

C. Refleksi Implementasi

Refleksi implementasi dilakukan untuk mengevaluasi pengalaman selama menjalankan usaha dan mengidentifikasi aspek pembelajaran yang diperoleh.

a) Pelajaran yang Didapat

Selama proses implementasi bisnis, mahasiswa memperoleh berbagai pelajaran penting baik dari aspek manajerial maupun teknis. Pembelajaran utama yaitu bahwa keberhasilan usaha pembenihan tidak hanya ditentukan oleh penguasaan teknik budidaya, tetapi juga oleh kemampuan dalam mengelola perencanaan, pengambilan keputusan, serta pengendalian operasional secara konsisten. Dalam proses implementasi menunjukkan bahwa perencanaan produksi yang realistis, pengawasan kualitas air secara rutin, serta pengelolaan pakan yang tepat berperan signifikan untuk menjaga stabilitas produksi dan tingkat kelangsungan hidup bibit.

Selain itu, pengalaman menjalankan usaha ini memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai pentingnya fleksibilitas dalam manajemen bisnis. Kondisi lapangan yang dinamis, seperti perubahan cuaca, fluktuasi permintaan pasar, keterbatasan sumber daya serta menuntut pelaku usaha untuk mampu menyesuaikan strategi tanpa mengabaikan tujuan utama usaha. Melalui proses tersebut, mahasiswa memperoleh pembelajaran praktis tentang keterkaitan antara teori manajemen yang dipelajari di bangku perkuliahan dengan realitas operasional usaha, khususnya dalam konteks perikanan budidaya skala kecil hingga menengah.

b) Tantangan yang Dihadapi

Selama proses implementasi bisnis bibit ikan nila merah, terdapat beberapa tantangan yang memengaruhi jalannya usaha budidaya bibit ikan nila merah. Tantangan teknis yang paling menonjol berkaitan dengan pengelolaan kualitas lingkungan kolam, terutama dalam menjaga kestabilan parameter air seperti pH, suhu, dan kejernihan air. Perubahan kondisi lingkungan yang tidak terduga berpotensi menurunkan tingkat kelangsungan hidup bibit apabila tidak diantisipasi dengan pengelolaan yang tepat, serta terdapat hama kolam seperti berang-berang, burung pemakan ikan dan ular pemakan ikan dalam hal ini hama tersebut membuat pengurangan jumlah ikan dan di khawatirkan target panen kurang maksimal.

Disisi lain, keterbatasan sumber daya juga menjadi kendala yang cukup signifikan. Keterbatasan modal usaha dan tenaga kerja menyebabkan beberapa aktivitas operasional harus dikelola secara mandiri, sehingga menuntut pengaturan waktu dan tenaga yang lebih efisien. Tantangan lainnya muncul pada aspek pemasaran, terutama dalam membangun kepercayaan konsumen baru dan menjaga konsistensi kualitas produk di tengah persaingan usaha pembenihan yang semakin kompetitif. Menghadapi tantangan tersebut, diperlukan strategi adaptif yang mampu menjaga kesinambungan produksi tanpa meningkatkan risiko kerugian.

c) Inovasi dan Penyesuaian Strategi

Untuk merespons berbagai tantangan yang muncul selama implementasi usaha, dilakukan sejumlah inovasi dan penyesuaian strategi

pada berbagai aspek pengelolaan bisnis. Pada sisi operasional, penyesuaian dilakukan melalui pengaturan manajemen pakan yang lebih efisien, peningkatan frekuensi pemantauan kualitas air, serta penerapan prosedur perawatan kolam yang lebih terstandar untuk menekan risiko kematian bibit. Langkah-langkah tersebut terbukti mampu meningkatkan stabilitas produksi dan menjaga kualitas bibit yang dihasilkan.

Pada aspek pemasaran, inovasi diwujudkan melalui pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi dan komunikasi dengan konsumen. Pendekatan ini memungkinkan usaha untuk menjangkau pasar yang lebih luas dengan biaya yang relatif rendah, sekaligus membangun hubungan yang lebih intensif dengan pelanggan melalui komunikasi langsung. Penyesuaian strategi pemasaran ini memberikan dampak positif terhadap peningkatan visibilitas usaha dan kepercayaan pasar.

Secara keseluruhan, inovasi dan penyesuaian strategi yang dilakukan selama proses implementasi menunjukkan bahwa kemampuan untuk beradaptasi terhadap perubahan merupakan faktor kunci dalam menjaga keberlanjutan usaha. Pengalaman ini menjadi landasan penting bagi pengembangan strategi bisnis yang lebih matang di masa mendatang, sekaligus memperkuat pemahaman mahasiswa mengenai praktik manajemen bisnis yang aplikatif dan berbasis kondisi nyata di lapangan.

BAB III

PENDEKATAN DAN KERANGKA PENGEMBANGAN

A. Pendekatan Analisis

Pendekatan analisis adalah landasan utama untuk mengevaluasi kinerja bisnis serta mengidentifikasi peluang dan tantangan yang dihadapi dalam usaha pembenihan bibit ikan nila merah. Pendekatan yang tepat dapat membantu untuk memahami kondisi usaha secara komprehensif, baik dari sisi internal maupun eksternal.

a) Pendekatan yang digunakan

Pendekatan analisis yang digunakan dalam Tugas Akhir ini yaitu pendekatan studi kasus dengan kombinasi antara analisis kualitatif dan kuantitatif. Pendekatan studi kasus dipilih karena penelitian ini berfokus pada satu unit usaha secara spesifik, yaitu Budidaya Ikan Nila Merah, yang dianalisis secara mendalam berdasarkan kondisi nyata di lapangan.

Analisis kualitatif digunakan untuk mengkaji aspek manajerial serta operasional usaha, seperti proses produksi, pengelolaan sumber daya manusia, strategi pemasaran, dan respons pasar terhadap produk bibit ikan nila merah. Sementara itu, analisis kuantitatif digunakan untuk mengevaluasi kinerja keuangan dan operasional usaha berdasarkan data numerik, seperti biaya produksi, pendapatan, laba usaha, serta tingkat kelangsungan hidup (*survival rate*) bibit ikan.

Dari kombinasi kedua pendekatan tersebut memungkinkan penilaian kinerja bisnis dilakukan secara lebih menyeluruh, tidak hanya berdasarkan angka, tetapi juga berdasarkan proses dan konteks implementasi usaha.

b) Alasan Pemilihan Pendekatan

Dalam pemilihan pendekatan studi kasus dengan analisis kualitatif dan kuantitatif didasarkan pada karakteristik permasalahan yang dirumuskan dalam Bab I, yaitu terkait kualitas produksi bibit, efisiensi biaya, tantangan operasional, dan strategi pemasaran. Permasalahan tersebut tidak dapat dianalisis secara optimal apabila hanya menggunakan satu pendekatan saja.

Pendekatan kualitatif membantu dalam memahami faktor-faktor non-teknis yang memengaruhi kinerja usaha, seperti pengambilan keputusan, pola kerja, serta interaksi dengan konsumen. Sementara itu, pendekatan kuantitatif memberikan dasar objektif dalam menilai tingkat efisiensi dan kelayakan usaha. Dengan demikian, pendekatan ini dinilai relevan dan efektif dalam mendukung perumusan strategi pengembangan bisnis yang berbasis pada data dan fakta lapangan.

B. Pengumpulan dan Teknik Analisis Data

Supaya mendukung dalam proses analisis dan perumusan strategi pengembangan bisnis, diperlukan data yang akurat dan relevan. Oleh karena itu, pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan secara sistematis dengan menggunakan berbagai metode yang sesuai dengan kebutuhan analisis.

a) Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam Tugas Akhir ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi langsung terhadap kegiatan operasional usaha budidaya bibit ikan nila merah, mulai dari persiapan kolam, proses pemeliharaan, pemberian pakan, hingga kegiatan panen dan distribusi bibit. Selain itu, data primer juga diperoleh melalui wawancara informal dengan pihak-pihak yang terlibat dalam usaha, serta pengamatan terhadap respons konsumen dan pola permintaan pasar.

Sementara itu, data sekunder diperoleh dari dokumen internal usaha, seperti catatan biaya produksi, data penjualan, dan laporan keuangan sederhana selama periode implementasi. Data sekunder juga didukung oleh literatur yang relevan, seperti buku, jurnal ilmiah, serta referensi kebijakan dan publikasi terkait budidaya ikan nila dan manajemen bisnis perikanan.

b) Teknik Analisis Data

Pengumpulan data selanjutnya dianalisis menggunakan beberapa teknik analisis yang relevan dengan tujuan penelitian. Analisis kinerja keuangan dilakukan melalui perhitungan sederhana terhadap pendapatan, biaya produksi, serta laba usaha untuk menilai tingkat profitabilitas dan efisiensi usaha. Selain itu, analisis operasional digunakan untuk mengevaluasi efektivitas proses produksi dan pemanfaatan sumber daya.

Sebagai dasar dalam merumuskan strategi pengembangan bisnis, digunakan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats). Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi kekuatan dan

kelemahan internal usaha, serta peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi. Hasil analisis SWOT kemudian digunakan sebagai dasar dalam merancang strategi pengembangan usaha yang realistis dan sesuai dengan kondisi bisnis yang ada.

Dengan pendekatan analisis dan teknik pengumpulan serta pengolahan data tersebut, Bab III diharapkan mampu menjadi kerangka konseptual yang kuat dalam mendukung penyusunan strategi pengembangan usaha budidaya bibit ikan nila merah pada bab selanjutnya.

BAB IV

ANALISIS LINGKUNGAN

A. Analisis Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal difokuskan pada evaluasi kondisi internal usaha budidaya bibit ikan nila merah yang dijalankan oleh Pembudidaya Ikan Nila Mashas. Evaluasi ini mencakup beberapa aspek, seperti aspek operasional, sumber daya, serta manajemen usaha yang secara langsung memengaruhi kinerja dan daya saing bisnis. Untuk mengkaji kondisi tersebut secara sistematis, digunakan analisis SWOT yang mengutamakan pada identifikasi kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses) internal usaha.

Analisis SWOT digunakan sebagai alat analisis strategis yang berguna untuk memahami posisi internal usaha dalam mendukung pengembangan bisnis. Melalui analisis ini, kekuatan usaha ditentukan untuk dimanfaatkan secara optimal, sementara kelemahan dianalisis untuk dicari solusi perbaikannya agar tidak menghambat pertumbuhan usaha di masa mendatang.

a) Kekuatan (Strengths)

Kekuatan utama di dalam usaha Budidaya Ikan Nila Mashas terletak pada kualitas produk bibit ikan nila merah yang dihasilkan. Bibit yang diproduksi memiliki tingkat kelangsungan hidup yang relatif tinggi, ukuran yang cukup seragam, serta kondisi kesehatan yang baik. Hal ini didukung oleh penerapan manajemen budidaya yang terkontrol, mulai dari persiapan kolam, pemilihan indukan, hingga pengelolaan pakan dan kualitas air.

Kekuatan yang lainnya adalah pengalaman serta keterlibatan langsung pemilik usaha dalam seluruh proses operasional. Pengelolaan usaha secara langsung memungkinkan pengambilan keputusan yang cepat dan penyesuaian strategi secara fleksibel sesuai dengan kondisi lapangan. Selain itu, lokasi usaha yang terletak di wilayah Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta, memberikan keuntungan tersendiri karena dekat dengan sentra budidaya ikan air tawar serta memiliki akses pasar yang cukup luas.

Dari segi pemasaran, pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi dan komunikasi dengan konsumen menjadi kekuatan tambahan bagi usaha ini. Pendekatan pemasaran digital memungkinkan usaha menjangkau konsumen secara lebih luas dengan biaya yang relatif rendah, sekaligus membangun hubungan langsung dengan pelanggan. Kepercayaan konsumen yang terbentuk melalui kualitas produk serta pelayanan yang konsisten juga menjadi modal penting dalam menjaga keberlanjutan usaha.

b) Kelemahan (*Weaknesses*)

Berbagai kekuatan yang dimiliki usaha Budidaya Ikan Nila Mashas juga menghadapi sejumlah kelemahan internal yang perlu mendapatkan perhatian. Salah satu kelemahan utama yaitu keterbatasan sumber daya, baik dari sisi modal maupun tenaga kerja. Skala usaha yang masih tergolong kecil menyebabkan kapasitas produksi belum dapat ditingkatkan secara signifikan dalam waktu singkat, sehingga kemampuan untuk memenuhi permintaan dalam jumlah besar masih terbatas.

Kelemahan lainnya berkaitan dengan ketergantungan usaha pada kondisi lingkungan alam, khususnya pada kualitas air dan cuaca. Fluktuasi kondisi lingkungan dapat memengaruhi stabilitas produksi serta meningkatkan risiko kematian bibit apabila tidak dikelola secara optimal. Disisi lain, sistem pencatatan dan administrasi usaha masih dilakukan secara sederhana, sehingga berpotensi menyulitkan dalam analisis kinerja jangka panjang apabila usaha dikembangkan ke skala yang lebih besar.

Dalam aspek manajerial, pembagian waktu antara pengelolaan usaha serta aktivitas lainnya juga menjadi tantangan tersendiri. Keterlibatan pemilik usaha dalam hampir seluruh aktivitas operasional memang memberikan kontrol yang baik, namun di sisi lain dapat membatasi efektivitas pengelolaan apabila volume usaha meningkat. Oleh karena itu, kelemahan-kelemahan tersebut perlu menjadi bahan evaluasi dalam merumuskan strategi pengembangan bisnis ke depan.

B. Analisis Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal bertujuan untuk mengidentifikasi berbagai faktor di luar kendali usaha yang berpotensi memengaruhi kinerja serta pengembangan bisnis Budidaya Ikan Nila Mashas. Faktor-faktor eksternal ini diidentifikasi melalui komponen Peluang (*Opportunities*) dan Ancaman (*Threats*) dalam kerangka analisis SWOT. Pendekatan ini digunakan untuk memahami sejauh mana kondisi pasar, kebijakan daerah, serta tantangan lingkungan dapat dimanfaatkan atau dimitigasi dalam pengambilan keputusan strategis perusahaan.

a) Peluang (*Opportunities*)

Peluang pengembangan bagi usaha Budidaya Ikan Nila Mashas sangat terbuka lebar seiring dengan meningkatnya tren konsumsi protein ikan di masyarakat, khususnya di wilayah Sleman dan Yogyakarta. Tingginya permintaan dari sektor rumah tangga maupun menjamurnya usaha kuliner berbasis ikan air tawar memberikan jaminan pasar yang stabil bagi produk bibit maupun ikan konsumsi yang dihasilkan. Selain itu, posisi Sleman sebagai kawasan minapolitan memberikan peluang bagi Mashas untuk mendapatkan akses lebih mudah terhadap informasi teknologi budidaya terbaru serta potensi dukungan dari program pemerintah daerah.

Adopsi teknologi digital dalam pemasaran juga menjadi peluang besar untuk memperluas jangkauan konsumen di luar wilayah operasional saat ini dengan biaya yang efisien. Dengan kepercayaan konsumen yang sudah terbangun melalui kualitas bibit yang baik, Mashas memiliki kesempatan untuk melakukan diversifikasi usaha, seperti penyediaan paket budidaya mandiri bagi pemula. Peluang-peluang eksternal ini, jika dimanfaatkan dengan tepat, dapat menjadi pendorong utama dalam meningkatkan skala usaha Mashas ke tingkat yang lebih profesional.

b) Ancaman (*Threats*)

Di sisi lain, terdapat tantangan eksternal yang dapat mengancam stabilitas usaha Budidaya Ikan Nila Mashas di masa depan. Persaingan usaha yang semakin ketat dari pembudidaya sejenis di wilayah DIY menuntut Mashas untuk terus berinovasi agar tidak kehilangan pangsa pasar. Selain itu,

fluktuasi harga bahan baku pakan yang sering kali tidak stabil di pasar global menjadi ancaman langsung terhadap margin keuntungan usaha, mengingat pakan merupakan komponen biaya produksi terbesar dalam budidaya ikan nila.

Faktor risiko lingkungan, seperti perubahan iklim yang ekstrem dan ancaman wabah penyakit ikan musiman, juga menjadi ancaman nyata yang dapat menyebabkan penurunan produktivitas atau risiko gagal panen. Munculnya standar kualitas yang lebih ketat dari konsumen besar atau pengepul formal juga mengharuskan Mashas untuk selalu adaptif terhadap perubahan regulasi pasar. Tanpa strategi mitigasi yang kuat terhadap ancaman-ancaman ini, keberlanjutan operasional usaha dapat menghadapi hambatan yang signifikan dalam jangka panjang.

C. Analisis PESTLE

Dalam Analisis PESTLE digunakan untuk mengevaluasi kondisi lingkungan makro yang memengaruhi keberlangsungan usaha budidaya bibit ikan nila merah. Setiap elemen dalam analisis ini memberikan gambaran mengenai peluang serta ancaman yang perlu diperhatikan dalam merumuskan strategi pengembangan bisnis.

a) Politik

Dari aspek politik, usaha budidaya bibit ikan nila merah dipengaruhi oleh kebijakan pemerintah di sektor perikanan dan ketahanan pangan. Program pemerintah yang mendorong peningkatan produksi perikanan budidaya, termasuk bantuan sarana prasarana, pelatihan teknis, dan

pendampingan kepada pembudidaya, menjadi peluang bagi pengembangan usaha pembenihan. Tidak hanya itu, keberadaan dinas perikanan daerah juga berperan dalam memberikan pembinaan dan pengawasan terhadap kegiatan budidaya.

Akan tetapi, kebijakan pemerintah yang berkaitan dengan perizinan usaha, penggunaan lahan, serta pengelolaan lingkungan perairan juga dapat menjadi tantangan apabila tidak diikuti dengan pemahaman dan kepatuhan yang baik. Maka dari itu, pelaku usaha perlu mengikuti perkembangan regulasi dan kebijakan pemerintah agar kegiatan usaha dapat berjalan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

b) Ekonomi

Kondisi ekonomi secara umum turut memengaruhi daya beli konsumen serta keberlanjutan usaha budidaya bibit ikan nila merah. Fluktuasi harga pakan, biaya operasional, serta perubahan harga jual bibit dapat berdampak langsung terhadap margin keuntungan usaha. Kenaikan harga bahan baku pakan, misalnya, berpotensi meningkatkan biaya produksi dan menekan profitabilitas apabila tidak diimbangi dengan efisiensi operasional.

Dari sisi lain, meningkatnya kebutuhan ikan konsumsi sebagai sumber protein hewani membuka peluang pasar yang cukup besar bagi usaha pembenihan. Selama sektor perikanan budidaya tetap menjadi pilihan utama dalam pemenuhan kebutuhan pangan, permintaan terhadap bibit ikan nila diperkirakan akan terus meningkat, sehingga memberikan prospek ekonomi yang cukup baik bagi usaha ini.

c) Sosial

Faktor sosial memiliki pengaruh penting terhadap perkembangan usaha budidaya bibit ikan nila merah. Meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya konsumsi protein hewani yang terjangkau dan bergizi mendorong pertumbuhan sektor perikanan budidaya. Selain itu, ikan nila merupakan salah satu komoditas yang diterima secara luas dari berbagai lapisan masyarakat, sehingga permintaan pasar relatif stabil.

Di tingkat lokal, keberadaan kelompok pembudidaya ikan dan jaringan sosial antar petani menjadi peluang dalam memperluas pemasaran serta pertukaran informasi terkait teknik budidaya. Namun demikian, preferensi konsumen terhadap kualitas bibit yang semakin tinggi juga menuntut pelaku usaha untuk menjaga konsistensi mutu produk agar tetap dipercaya oleh pasar.

d) Teknologi

Perkembangan teknologi memberikan peluang besar bagi usaha budidaya bibit ikan nila merah, baik dari sisi produksi maupun pemasaran. Inovasi dalam teknik budidaya, seperti pengelolaan kualitas air, pakan berkualitas, serta peralatan pendukung budidaya, dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas usaha. Pemanfaatan teknologi sederhana yang sesuai dengan skala usaha juga dapat membantu menekan biaya operasional.

Selain itu, kemajuan teknologi informasi, khususnya media sosial dan platform digital, memberikan kemudahan dalam memasarkan produk dan menjangkau konsumen yang lebih luas. Penggunaan media digital sebagai

sarana promosi dan komunikasi memungkinkan usaha untuk membangun hubungan langsung dengan pelanggan serta meningkatkan visibilitas bisnis tanpa memerlukan biaya pemasaran yang besar.

e) Lingkungan

Faktor lingkungan merupakan salah satu aspek yang sangat berpengaruh di dalam usaha budidaya bibit ikan nila merah. Ketersediaan serta kualitas sumber air, kondisi cuaca, dan perubahan iklim dapat memengaruhi stabilitas produksi dan tingkat kelangsungan hidup bibit. Lingkungan yang tidak terkelola dengan baik berpotensi meningkatkan risiko penyakit serta menurunkan kualitas bibit yang dihasilkan.

Di sisi lain, meningkatnya perhatian terhadap praktik budidaya yang ramah lingkungan mendorong pelaku usaha untuk menerapkan pengelolaan kolam yang berkelanjutan. Penerapan manajemen lingkungan yang baik tidak hanya mendukung keberlangsungan usaha, tetapi juga meningkatkan citra usaha di mata konsumen dan pemangku kepentingan lainnya.

f) Hukum

Aspek hukum berkaitan dengan peraturan serta ketentuan yang mengatur kegiatan usaha budidaya perikanan. Perizinan usaha, standar mutu bibit, dan regulasi terkait lingkungan hidup menjadi faktor yang perlu diperhatikan dalam menjalankan usaha pembenihan. Kepatuhan terhadap peraturan hukum memberikan jaminan legalitas usaha dan meningkatkan kepercayaan konsumen.

Akan tetapi, kurangnya pemahaman terhadap regulasi yang berlaku dapat menjadi ancaman apabila pelaku usaha tidak menyesuaikan kegiatan operasionalnya dengan ketentuan hukum. Maka dari itu, pemahaman serta kepatuhan terhadap aspek legal menjadi bagian penting dalam mendukung keberlanjutan usaha budidaya bibit ikan nila merah.

BAB V

PERUMUSAN STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS

A. Identifikasi Strategi Pengembangan

Identifikasi strategi pengembangan bisnis dilakukan dengan mempertimbangkan hasil analisis SWOT dan PESTLE yang telah diuraikan pada Bab IV. Berdasarkan analisis tersebut, usaha budidaya bibit ikan nila merah memiliki sejumlah kekuatan serta peluang yang dapat dimanfaatkan yang berguna untuk mendorong pertumbuhan usaha, sekaligus menghadapi berbagai kelemahan dan ancaman yang berpotensi menghambat pengembangan bisnis.

Strategi pengembangan difokuskan pada empat aspek utama, yaitu operasional, pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia. Keempat aspek tersebut saling berkaitan dan berperan penting dalam meningkatkan daya saing usaha serta memastikan keberlangsungan bisnis secara berkelanjutan.

a) Landasan Teoretis Perumusan Strategi

Perumusan strategi pengembangan bisnis dalam penelitian ini didasarkan pada beberapa teori manajemen strategis yang relevan guna menjamin ketajaman analisis. Salah satu pendekatan utama yang digunakan adalah konsep strategi bersaing yang dikemukakan oleh Michael Porter, yang menekankan pentingnya pencapaian keunggulan kompetitif melalui penerapan strategi kepemimpinan biaya (*cost leadership*) maupun diferensiasi produk dalam menghadapi persaingan pasar (Porter, 1985). Dalam konteks usaha pembenihan ikan nila merah, keunggulan kompetitif dapat dibangun melalui penyediaan bibit

berkualitas tinggi yang memiliki karakteristik unggul dibandingkan produk kompetitor, disertai dengan penetapan harga yang kompetitif serta pelayanan yang terpercaya kepada konsumen (Clarissia, 2020). Selain itu, penerapan strategi diferensiasi dalam kegiatan usaha juga menjadi salah satu pendekatan penting untuk meningkatkan posisi tawar produsen dan memperkuat daya saing usaha di tengah dinamika persaingan pasar yang semakin ketat (David et al., 2017).

Di sisi lain, perumusan strategi pengembangan usaha dalam penelitian ini juga mengacu pada Matriks Ansoff sebagai kerangka kerja untuk mengidentifikasi peluang pertumbuhan organisasi (Ansoff, 1957). Dalam konteks ini, strategi penetrasi pasar digunakan untuk memperkuat posisi usaha melalui peningkatan kualitas produk dan optimalisasi pelayanan kepada pelanggan. Sementara itu, strategi pengembangan pasar diarahkan untuk memperluas jangkauan pemasaran ke wilayah geografis baru, baik pada tingkat lokal maupun antar daerah. Integrasi kedua strategi tersebut memungkinkan usaha memanfaatkan sumber daya internal secara lebih optimal sekaligus merespons dinamika permintaan pasar yang terus berkembang (Ali & Anwar, 2021; Loredana, 2016).

Sebagai pelengkap, konsep *Balanced Scorecard* digunakan sebagai kerangka kerja strategis untuk memastikan bahwa pengembangan usaha tidak hanya berfokus pada kinerja keuangan. Pendekatan ini menekankan keseimbangan antara empat perspektif utama, yaitu keuangan, pelanggan, proses bisnis internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan sumber daya manusia

(Kaplan & Norton, 1996). Dengan menggunakan pendekatan tersebut, strategi pengembangan usaha MASHAS diharapkan mampu menciptakan sinergi antara pencapaian profitabilitas jangka pendek dan keberlanjutan daya saing usaha dalam jangka panjang (Ansoff, 1957; Loredana, 2016).

b) Perumusan Strategi Pengembangan Bisnis

Berdasarkan pada landasan teoretis serta hasil analisis sebelumnya, strategi pengembangan bisnis budidaya bibit ikan nila merah dirumuskan sebagai berikut:

1. Strategi Pengembangan Operasional

Strategi operasional diprioritaskan pada peningkatan efisiensi dan konsistensi proses pembenihan. Langkah yang dilakukan meliputi penerapan standar operasional prosedur (SOP) yang lebih terstruktur, pengelolaan kualitas air secara rutin, serta penggunaan pakan yang sesuai dengan kebutuhan pertumbuhan bibit. Strategi ini bertujuan untuk menekan angka kematian, meningkatkan keseragaman ukuran bibit, dan menurunkan biaya produksi per satuan output.

2. Strategi Pengembangan Pemasaran

Strategi pemasaran diarahkan dalam penguatan posisi usaha di pasar lokal sekaligus memperluas jangkauan pasar secara bertahap. Pemanfaatan media digital, seperti media sosial dan komunikasi berbasis daring, digunakan sebagai sarana promosi serta pemasaran produk. Di sisi lain, membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan, kelompok pembudidaya, dan

mitra usaha menjadi bagian penting dari strategi pemasaran untuk meningkatkan loyalitas dan kepercayaan konsumen.

3. Strategi Pengelolaan Keuangan

Strategi keuangan diutamakan pada pengelolaan biaya dan perencanaan keuangan yang lebih sistematis. Langkah yang diambil meliputi pencatatan keuangan secara rutin, analisis biaya serta pendapatan, dan perhitungan titik impas (*Break Even Point*) sebagai dasar pengambilan keputusan. Strategi ini bertujuan untuk memastikan usaha mampu beroperasi secara efisien dan menghasilkan keuntungan yang berkelanjutan.

4. Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia

Dalam pengembangan sumber daya manusia difokuskan pada peningkatan pengetahuan dan keterampilan pelaku usaha dalam bidang teknis budidaya serta manajemen bisnis. Upaya yang dilakukan antara lain melalui pembelajaran mandiri, mengikuti pelatihan, serta berbagi pengalaman dengan pembudidaya lain. Dengan sumber daya manusia yang kompeten, usaha diharapkan mampu beradaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis dan menerapkan inovasi secara berkelanjutan.

Secara menyeluruh, strategi pengembangan bisnis yang dirumuskan dalam bab ini merupakan hasil dari integrasi antara analisis kondisi internal dan eksternal dengan pendekatan teori manajemen strategis. Strategi tersebut diharapkan dapat menjadi pedoman praktis dalam mengembangkan usaha budidaya bibit ikan nila merah agar lebih efisien, kompetitif, dan berkelanjutan.

B. Pemetaan Sumber Daya dan Kebutuhan

Pemetaan sumber daya dan kebutuhan dilakukan untuk memastikan bahwa strategi pengembangan bisnis yang telah dirumuskan dapat diimplementasikan secara realistis dan berkelanjutan. Keberhasilan pengembangan usaha budidaya bibit ikan nila merah tidak hanya ditentukan oleh kejelasan strategi, tetapi juga oleh kesiapan sumber daya yang dimiliki dan kemampuan usaha dalam mengelola sumber daya tersebut secara efektif. Maka dari itu, identifikasi kebutuhan serta perencanaan pengelolaan sumber daya menjadi tahap penting dalam mendukung pencapaian tujuan jangka pendek maupun jangka panjang usaha.

a) Analisis Kebutuhan Sumber Daya

Berdasarkan strategi pengembangan yang telah dirumuskan, kebutuhan sumber daya usaha budidaya bibit ikan nila merah dapat dikategorikan ke dalam beberapa aspek utama, yaitu sumber daya manusia, keuangan, teknologi, serta bahan baku produksi.

Dari aspek sumber daya manusia, kebutuhan utama meliputi tenaga kerja yang memiliki pemahaman dasar mengenai teknik pembenihan ikan nila, pengelolaan kolam, pemberian pakan, dan proses sortir serta distribusi bibit. Seiring dengan rencana peningkatan kapasitas produksi dan perluasan pasar, diperlukan penguatan peran tenaga kerja pendukung agar beban operasional tidak hanya bertumpu pada pemilik usaha.

Dari sisi keuangan, kebutuhan meliputi modal operasional untuk pembelian pakan, perawatan kolam, pengadaan indukan dan larva, serta biaya pendukung pemasaran. Selain itu, dibutuhkan perencanaan keuangan yang lebih

terstruktur untuk mendukung investasi jangka panjang, seperti perbaikan infrastruktur kolam dan pengadaan peralatan pendukung produksi.

Pada aspek teknologi, kebutuhan utama berkaitan dengan pemanfaatan teknologi sederhana namun tepat guna, seperti alat ukur kualitas air (pH dan suhu), peralatan sortir bibit, penggunaan kincir air untuk menambah oksigen serta pemanfaatan media digital untuk kegiatan promosi dan komunikasi dengan konsumen. Penggunaan teknologi ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasional serta kualitas produk yang dihasilkan.

Selain itu, bahan baku produksi meliputi larva ikan nila merah berkualitas, pakan dengan kandungan nutrisi sesuai kebutuhan fase pertumbuhan, serta bahan pendukung seperti kapur dolomit serta gamping bakar untuk pengelolaan kualitas kolam. Ketersediaan bahan baku yang konsisten menjadi faktor penting dalam menjaga kontinuitas produksi.

b) Rencana Pengelolaan Sumber Daya

Setelah menentukan kebutuhan sumber daya, tahap berikutnya yaitu membuat rencana pengelolaan sumber daya agar strategi pertumbuhan bisnis bisa berjalan dengan lancar dan hemat. Untuk sumber daya manusia, rencananya meliputi pembagian pekerjaan yang lebih rinci antara pemilik usaha dan staf pendukung, plus meningkatkan kemampuan teknis lewat latihan langsung di lokasi kerja.

Di bidang keuangan, fokusnya ada pada pengawasan biaya operasional, pencatatan yang lebih rapi, dan memisahkan dana usaha dari uang pribadi.

Tujuannya adalah agar keuangan lebih transparan dan memudahkan penilaian performa bisnis di setiap putaran produksi.

Untuk sumber daya teknologi, dengan cara memanfaatkan alat-alat serta fasilitas yang sudah ada secara maksimal, sambil menambah perlengkapan pendukung secara bertahap sesuai dengan kondisi keuangan perusahaan. Penggunaan media sosial sebagai alat promosi juga terus diperbaiki untuk memperluas pasar dengan biaya yang murah.

Sedangkan pengelolaan bahan baku dilakukan dengan merencanakan kebutuhan produksi berdasarkan kapasitas kolam dan sasaran penjualan. Dengan rencana yang matang, penggunaan bahan baku bisa lebih efisien, mengurangi risiko pemborosan, dan menjaga kualitas bibit ikan nila merah tetap prima.

Secara umum, pemetaan serta penanganan sumber daya ini jadi fondasi utama untuk memastikan strategi pengembangan bisnis budidaya bibit ikan nila merah bisa diterapkan secara bertahap, masuk akal, dan cocok dengan situasi riil usaha.

C. Pengembangan Produk dan Nilai Tambah

Pengembangan produk dan penciptaan nilai tambah merupakan langkah strategi yang berguna untuk meningkatkan daya saing usaha budidaya bibit ikan nila merah di tengah persaingan yang semakin ketat. Produk bibit ikan tidak hanya dinilai dari aspek kuantitas, tetapi juga dari kualitas, konsistensi ukuran, tingkat kelangsungan hidup, serta layanan pendukung yang menyertai proses penjualan. Maka dari itu, strategi pengembangan produk diarahkan tidak hanya pada

peningkatan mutu bibit, tetapi juga pada penciptaan nilai tambah yang mampu memberikan manfaat lebih bagi konsumen.

a) Konsep Inovasi Produk

Konsep inovasi produk dalam usaha budidaya bibit ikan nila merah menekankan pada penyempurnaan dan perbaikan kualitas produk yang telah ada serta penambahan elemen inovatif yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Inovasi pertama dilakukan melalui peningkatan standar kualitas bibit, meliputi keseragaman ukuran, kondisi kesehatan ikan, serta tingkat kelangsungan hidup yang tinggi setelah penebaran. Penetapan standar ini bertujuan untuk memberikan jaminan mutu kepada konsumen, sehingga mereka memperoleh bibit yang siap dibudidayakan dengan risiko kematian yang lebih rendah.

Di samping itu, inovasi produk bisa diwujudkan melalui pengelompokan bibit berdasarkan ukuran dan fase pertumbuhan yang lebih spesifik. Dengan variasi ukuran yang jelas, konsumen dapat memilih bibit sesuai dengan kebutuhan sistem budidaya yang mereka terapkan. Strategi ini tidak hanya meningkatkan kepuasan pelanggan, tetapi juga memperluas segmen pasar yang dapat dijangkau oleh usaha.

Nilai tambah lain dikembangkan melalui penyediaan layanan pendukung, seperti pemberian informasi teknis mengenai cara pemeliharaan awal, manajemen pakan, serta pengelolaan kualitas air setelah bibit ditebar. Layanan informasi ini menjadi bagian penting dalam membangun kepercayaan konsumen serta membedakan produk bibit ikan nila merah dari produk sejenis di pasar.

Inovasi juga ditujukan pada bagian kemasan dan distribusi bibit, dengan memastikan proses pengemasan dilakukan secara aman dan efektif untuk mempertahankan kondisi ikan selama pengiriman. Pengemasan yang baik berkontribusi pada penurunan tingkat stres serta kematian bibit, sehingga kualitas produk tetap terjaga hingga diterima oleh konsumen.

Dengan mengembangkan produk yang berorientasi pada kualitas, diferensiasi, dan layanan pendukung, usaha budidaya bibit ikan nila merah diharapkan bisa menghasilkan nilai tambah yang berkelanjutan. Strategi ini tidak hanya meningkatkan daya saing produk di pasar, tapi juga memperkuat loyalitas konsumen serta membuka peluang pengembangan usaha di masa mendatang.

D. Indikator Capaian (KPI)

Penetapan indikator capaian atau *Key Performance Indicators* (KPI) merupakan langkah penting untuk memastikan bahwa strategi pengembangan bisnis yang telah dirumuskan dapat diimplementasikan secara efektif serta terukur. KPI juga berfungsi sebagai alat evaluasi untuk menilai tingkat keberhasilan strategi, sekaligus sebagai dasar pengambilan keputusan perbaikan apabila terjadi penyimpangan dari target yang telah ditetapkan. Dalam usaha budidaya bibit ikan nila merah, indikator kinerja disusun dengan mempertimbangkan aspek keuangan, operasional, serta pemasaran secara terintegrasi.

a) Pengukuran kinerja

Pengukuran kinerja dilakukan dengan menentukan KPI yang bersifat spesifik, terukur, serta relevan dengan tujuan pengembangan usaha. Dalam aspek Keuangan, indikator kinerja ditujukan pada kemampuan usaha dalam

menghasilkan keuntungan serta mengelola biaya secara efisien. Indikator keberhasilan yang digunakan antara lain yaitu peningkatan laba bersih per siklus produksi, dengan target laba minimal tetap berada di atas 40% dari total biaya operasional per kolam. Di sisi lain, efisiensi biaya produksi diukur melalui pengendalian biaya pakan serta operasional agar tidak melebihi anggaran yang telah direncanakan dalam satu siklus budidaya.

Pada aspek operasional, indikator capaian ditetapkan berdasarkan kualitas dan efisiensi proses produksi bibit ikan nila merah. Indikator keberhasilan operasional antara lain yaitu tingkat kelangsungan hidup (*survival rate*) bibit minimal sebesar 80% hingga akhir siklus pemeliharaan, keseragaman ukuran bibit pada saat panen, dan stabilitas waktu produksi sesuai dengan rencana siklus ± 3 bulan. Selain itu, efisiensi penggunaan pakan juga menjadi indikator penting, yang diukur melalui pertumbuhan bibit yang optimal tanpa peningkatan konsumsi pakan yang berlebihan.

Dalam aspek pemasaran, indikator keberhasilan ditetapkan secara lebih terukur yang berguna untuk menilai efektivitas strategi promosi serta penjualan. Indikator keberhasilan peningkatan pemasaran ditunjukkan oleh meningkatnya jumlah konsumen baru dan terjaganya pelanggan tetap dalam setiap siklus produksi. Secara kuantitatif, keberhasilan strategi pemasaran ditargetkan melalui peningkatan volume penjualan bibit sebesar $\pm 15\text{--}20\%$ dalam dua siklus produksi berikutnya, serta meningkatnya jumlah permintaan ulang (*repeat order*) dari pelanggan yang telah melakukan pembelian sebelumnya. Di sisi lain, aktivitas pemasaran digital melalui media sosial diharapkan mampu meningkatkan

interaksi dan jangkauan promosi, yang tercermin dari bertambahnya jumlah calon konsumen yang menghubungi usaha melalui platform digital dalam periode enam bulan.

Dengan ditetapkan indikator kinerja yang spesifik dan terukur tersebut, proses evaluasi terhadap strategi pengembangan bisnis dapat dilakukan secara sistematis. KPI tidak hanya berfungsi sebagai alat pengukur keberhasilan, tetapi juga sebagai dasar pengambilan keputusan untuk melakukan perbaikan dan penyesuaian strategi agar usaha budidaya bibit ikan nila merah dapat berkembang secara berkelanjutan dan kompetitif

BAB VI

CETAK BIRU PENGEMBANGAN DAN KEBERLANJUTAN BISNIS

A. Rencana Pengembangan Jangka Pendek (6-12 Bulan)

Untuk rencana pengembangan jangka pendek difokuskan pada langkah-langkah strategis yang dapat segera diimplementasikan dalam kurun waktu enam hingga dua belas bulan ke depan. Periode ini dipandang krusial karena menjadi fase konsolidasi awal untuk memperkuat fondasi operasional, meningkatkan kinerja produksi dan memperluas jangkauan pemasaran usaha pembenihan bibit ikan nila merah. Strategi jangka pendek dirancang agar mampu memberikan dampak langsung terhadap peningkatan efisiensi serta daya saing usaha.

a) Landasan Teoretis

Pada perumusan strategi pengembangan jangka pendek dalam usaha budidaya bibit ikan nila merah didasarkan pada beberapa landasan teori manajemen yang relevan dengan karakteristik usaha perikanan budidaya.

Pertama, Manajemen Operasional mengutamakan pentingnya efisiensi proses produksi dan pengendalian kualitas melalui pemanfaatan sumber daya secara optimal (Colt et al., 2011). Dalam konteks pembenihan ikan nila, keberhasilan produksi sangat dipengaruhi oleh ketepatan manajemen input seperti kualitas air dan nutrisi pakan (Helal et al., 2020). Pengendalian proses yang sistematis secara empiris terbukti mampu meningkatkan tingkat kelangsungan hidup (*survival rate*) serta menjamin keseragaman ukuran bibit.

Kedua, manajemen agribisnis perikanan memandang usaha budidaya sebagai suatu sistem bisnis yang terintegrasi, yang mencakup subsistem penyediaan sarana produksi, proses produksi, hingga pemasaran hasil perikanan (Rahim & Hastuti, 2005). Pendekatan ini menjadi penting karena dalam usaha pembenihan ikan, kualitas benih yang dihasilkan harus mampu memenuhi standar kebutuhan pasar agar tetap kompetitif serta memberikan nilai tambah bagi pelaku usaha budidaya (Asche et al., 2008).

Ketiga, *Balanced Scorecard* digunakan sebagai instrumen evaluasi kinerja yang tidak hanya berfokus pada aspek keuangan, tetapi juga mencakup perspektif pelanggan, proses bisnis internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan organisasi (Kaplan, 2009; Kaplan & Norton, 1996). Pada usaha MASHAS, pendekatan ini memungkinkan pencapaian target profitabilitas tetap diiringi dengan peningkatan efisiensi operasional serta pengembangan kompetensi sumber daya manusia secara berkelanjutan.

Pada unit usaha pembenihan, implementasi *Balanced Scorecard* membantu manajemen dalam memastikan bahwa orientasi terhadap peningkatan keuntungan finansial tetap diimbangi dengan standar kualitas produksi yang ketat serta tingkat kepuasan pelanggan yang optimal (Gawankar et al., 2015; Kaplan & Norton, 1996b). Selain itu, strategi pertumbuhan intensif (*intensive growth strategy*) digunakan sebagai acuan utama dalam pengembangan jangka pendek. Strategi ini mengutamakan optimalisasi kapasitas operasional yang telah tersedia melalui peningkatan kualitas produk secara kontinu, efisiensi biaya produksi, dan penguatan penetrasi pada segmen pasar yang sudah terbentuk

(Ansoff, 1957; Clarissia, 2020). Pendekatan tersebut dinilai sangat relevan dan aplikatif untuk diterapkan pada usaha budidaya bibit ikan nila merah MASHAS yang saat ini telah berjalan dan memiliki basis konsumen tetap, namun memerlukan penguatan posisi tawar di tengah persaingan industri yang semakin kompetitif (Prabu et al., 2019).

b) Langkah-langkah Konkret

Berkaitan dengan landasan teoretis tersebut, langkah-langkah praktis pengembangan jangka pendek dirumuskan sebagai berikut.

Pada aspek operasional serta produksi, langkah yang dilakukan meliputi penataan ulang standar operasional prosedur (SOP) pembenihan, mulai dari persiapan kolam, penebaran larva, manajemen pakan, hingga proses sortir bibit. Pengawasan kualitas air dilakukan secara lebih terjadwal dengan memperhatikan pada indikator penting seperti pH, suhu, dan kejernihan air. Langkah ini juga tujuannya untuk menjaga stabilitas lingkungan budidaya sehingga tingkat kelangsungan hidup bibit dapat dipertahankan pada level optimal. Di sisi lain, penerapan manajemen pakan yang lebih terukur diharapkan mampu menekan biaya produksi tanpa menurunkan kualitas pertumbuhan bibit.

Dalam sisi pemasaran, pengembangan jangka pendek menekankan pada optimalisasi saluran pemasaran yang telah berjalan, khususnya pada pemasaran langsung kepada pembudidaya serta pemanfaatan media sosial. Konten promosi diarahkan pada edukasi konsumen mengenai kualitas bibit, proses budidaya yang terkontrol, serta testimoni pelanggan. Cara pendekatan ini selaras dengan

konsep pemasaran relasional yang menekankan pembangunan kepercayaan dan hubungan jangka panjang dengan pelanggan.

Dari aspek sumber daya manusia, langkah konkret yang dilakukan adalah penguatan pembagian tugas dan juga tanggung jawab dalam operasional harian. Meskipun skala usaha masih relatif kecil, kejelasan terhadap peran setiap individu diharapkan mampu meningkatkan produktivitas kerja dan mengurangi risiko kesalahan operasional. Evaluasi kinerja dilakukan secara sederhana melalui pencapaian target produksi serta ketepatan waktu pelaksanaan kegiatan.

Sementara itu, di bidang keuangan, pengembangan jangka pendek diarahkan pada peningkatan disiplin pencatatan keuangan serta pengendalian arus kas. Setiap siklus produksi dicatat secara rinci, meliputi biaya pakan, tenaga kerja, dan perawatan kolam dan pendapatan dari penjualan bibit. Langkah ini berguna untuk memudahkan evaluasi profitabilitas usaha serta menjadi dasar pengambilan keputusan dalam pengembangan berikutnya.

B. Rencana Pengembangan Jangka Panjang (1-5 Tahun)

Untuk rencana pengembangan jangka panjang disusun sebagai arah strategis yang berguna untuk memastikan keberlanjutan serta pertumbuhan usaha budidaya bibit ikan nila merah dalam kurun waktu satu hingga lima tahun ke depan. Pada tahap ini, fokus utama pengembangan tidak hanya diarahkan pada peningkatan kinerja operasional, tetapi juga pada penguatan daya saing usaha, perluasan pasar dan peningkatan nilai ekonomi melalui inovasi serta pengelolaan sumber daya yang lebih terstruktur. Pada rencana jangka panjang diharapkan

mampu menjadikan usaha pembenihan sebagai unit bisnis yang stabil, adaptif, dan berorientasi pada keberlanjutan.

a) Landasan Teoretis

Perencanaan strategi pengembangan jangka panjang dalam penelitian ini didasarkan pada pendekatan manajemen strategis yang menekankan kesesuaian antara kapabilitas internal perusahaan dan dinamika lingkungan eksternal (Muqsith et al., 2021). Salah satu kerangka analisis yang digunakan adalah Porter's Five Forces, yang menjelaskan bahwa daya saing industri dipengaruhi oleh intensitas persaingan, ancaman pendatang baru, produk substitusi, serta daya tawar pemasok dan pembeli (Porter, 1985). Dalam usaha pembenihan ikan nila merah, analisis ini penting untuk memahami struktur persaingan, ketergantungan terhadap pemasok pakan dan induk unggul, serta posisi tawar konsumen terhadap kualitas benih yang ditawarkan (Asche et al., 2008).

Perencanaan strategi jangka panjang dalam penelitian ini juga didukung oleh pendekatan *Resource-Based View* (RBV) yang menekankan pentingnya pengelolaan sumber daya internal sebagai dasar keunggulan bersaing. Teori ini menyatakan bahwa keunggulan kompetitif berkelanjutan dapat dicapai apabila perusahaan memiliki sumber daya yang bernilai, langka, sulit ditiru, dan terorganisasi secara optimal, yang dikenal sebagai kerangka VRIO (Barney, 2001). Dalam usaha pembenihan ikan nila merah MASHAS, sumber daya tersebut meliputi pengalaman teknis pembenihan, kemampuan pengelolaan kualitas air kolam, reputasi usaha, serta jaringan pelanggan yang telah terbentuk.

Pemanfaatan sumber daya ini secara efektif dapat menjadi kompetensi inti yang mendukung pertumbuhan usaha dalam jangka panjang (Kleindorfer et al., 2005).

Dengan mengintegrasikan kedua metode tersebut, rencana pengembangan jangka panjang diarahkan untuk memperkuat posisi strategis MASHAS di tengah persaingan industri perikanan budidaya yang dinamis. Pendekatan ini memastikan bahwa arah pertumbuhan yang dicapai tidak hanya bersifat reaktif terhadap faktor eksternal, melainkan berbasis pada kekuatan kompetensi internal yang sulit didegradasi oleh pesaing.

b) Proyeksi Keuangan dan Ekspansi

Dalam jangka panjang, proyeksi keuangan usaha budidaya bibit ikan nila merah difokuskan pada peningkatan skala produksi dan profitabilitas secara bertahap. Peningkatan pendapatan diharapkan berasal dari bertambahnya jumlah kolam produksi, peningkatan kapasitas tebar, serta efisiensi biaya operasional yang dicapai melalui perbaikan manajemen produksi. Dengan pengelolaan biaya yang lebih terkendali dan kualitas bibit yang konsisten, margin keuntungan diproyeksikan meningkat seiring dengan stabilitas permintaan pasar.

Di sisi ekspansi pasar, pengembangan jangka panjang difokuskan pada perluasan jangkauan pemasaran ke tingkat regional serta antar provinsi. Ini dilakukan melalui penguatan jaringan distribusi, kerja sama dengan kelompok pembudidaya dan peningkatan visibilitas usaha melalui media digital. Ekspansi pasar tidak hanya bertujuan meningkatkan volume penjualan, tetapi juga memperluas basis pelanggan agar usaha tidak bergantung pada pasar lokal semata.

Tidak hanya ekspansi pasar, inovasi produk menjadi bagian penting dari rencana jangka panjang. Inovasi diarahkan pada diversifikasi ukuran dan jenis bibit ikan nila merah sesuai dengan kebutuhan segmen pasar yang berbeda, sedan peningkatan layanan pendukung, seperti konsultasi teknis bagi pembeli. Pendekatan ini diharapkan mampu menciptakan nilai tambah bagi konsumen sekaligus meningkatkan loyalitas pelanggan.

1. Proyeksi Aspek Keuangan

Proyeksi keuangan merupakan bagian penting dalam perencanaan pengembangan usaha karena memberikan gambaran mengenai potensi biaya operasional, penerimaan, serta estimasi keuntungan yang dapat diperoleh dalam suatu periode tertentu. Melalui proyeksi ini, pelaku usaha dapat menilai kelayakan finansial dari rencana usaha yang dijalankan sekaligus mengidentifikasi kebutuhan modal yang diperlukan dalam proses operasional.

Dalam penelitian ini, proyeksi keuangan disusun untuk menggambarkan estimasi pengeluaran dan pemasukan usaha budidaya ikan nila yang dijalankan oleh MASHAS dalam satu siklus produksi selama tiga bulan. Komponen pengeluaran mencakup biaya sarana produksi, pakan, tenaga kerja, serta kebutuhan operasional lainnya. Sementara itu, proyeksi pemasukan diperoleh dari estimasi hasil panen ikan nila yang dijual berdasarkan harga pasar per kilogram. Dengan adanya proyeksi keuangan ini, diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai potensi pendapatan bersih yang dapat dihasilkan serta menjadi dasar dalam menilai prospek keberlanjutan usaha MASHAS.

Tabel 6. 1 Pengeluaran MASHAS

No	Keterangan	Jumlah	Harga Satuan	Total Harga
1	Gamping Bakar	4 Sak	Rp20.000	Rp80.000
2	Benih Ikan Nila	10.000 Ekor	Rp100	Rp1.000.000
3	Pakan 781-1 (Tahap 1)	15 Sak	Rp400.000	Rp6.000.000
4	Pakan 781-1 (Tahap 2)	15 Sak	Rp400.000	Rp6.000.000
5	Gaji Pegawai	1 Bulan	-	Rp1.300.000
6	Listrik Kincir	1 Bulan	Rp200.000	Rp200.000
7	Tukang Perbaikan Kolam	3 Hari	Rp100.000*	Rp300.000
8	Beli Jaring	50 Meter	Rp20.000	Rp1.000.000
Total Pengeluaran				Rp15.880.000

Berdasarkan tabel proyeksi pengeluaran, total biaya operasional yang dibutuhkan dalam satu siklus budidaya ikan nila selama tiga bulan sebesar Rp15.880.000. Biaya tersebut terdiri dari beberapa komponen utama, yaitu pembelian sarana produksi, pakan, tenaga kerja, serta kebutuhan operasional lainnya. Komponen biaya terbesar berasal dari pembelian pakan, yaitu pakan tahap 1 dan tahap 2 yang masing-masing sebesar Rp6.000.000, sehingga total biaya pakan mencapai Rp12.000.000.

Hal ini menunjukkan bahwa pakan merupakan faktor biaya paling dominan dalam usaha budidaya ikan nila. Selain itu, pengeluaran lain meliputi pembelian benih ikan nila sebesar Rp1.000.000, pembelian jaring sebesar Rp1.000.000, serta biaya gaji pegawai sebesar Rp1.300.000. Biaya operasional tambahan seperti listrik kincir dan perbaikan kolam relatif lebih kecil, yaitu masing-masing sebesar Rp200.000 dan Rp300.000. Struktur biaya tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar pengeluaran dialokasikan pada kebutuhan

produksi langsung, khususnya pakan dan benih, yang memiliki peran penting dalam menentukan keberhasilan pertumbuhan ikan selama proses budidaya.

Tabel 6. 2 Pemasukan

No	Keterangan	Jumlah (Hasil Panen)	Harga per Kg	Total Harga
1	Panen dalam 3 bulan	900 Kg*	Rp35.000	Rp31.500.000

Berdasarkan proyeksi hasil panen, dalam satu siklus budidaya selama tiga bulan diperkirakan menghasilkan 900 kg ikan nila. Dengan asumsi harga jual sebesar Rp35.000 per kilogram, maka total pendapatan kotor yang dapat diperoleh mencapai Rp31.500.000. Estimasi tersebut menunjukkan bahwa usaha budidaya ikan nila memiliki potensi penerimaan yang cukup signifikan apabila proses produksi berjalan dengan baik dan tingkat kelangsungan hidup ikan tetap terjaga. Harga jual yang digunakan dalam proyeksi ini merupakan harga pasar yang umum dijumpai di wilayah pemasaran ikan konsumsi.

Jika dibandingkan antara total pemasukan dan total pengeluaran, maka dapat dihitung estimasi pendapatan bersih yang diperoleh dalam satu siklus produksi. Dengan total pemasukan sebesar Rp31.500.000 dan total pengeluaran sebesar Rp15.880.000, maka potensi pendapatan bersih yang dapat diperoleh adalah sebesar Rp15.620.000 dalam satu periode panen. Hasil proyeksi ini menunjukkan bahwa usaha budidaya ikan nila yang dijalankan memiliki potensi keuntungan yang cukup besar, bahkan hampir mencapai dua kali lipat dari total biaya operasional yang dikeluarkan. Kondisi ini mengindikasikan bahwa usaha tersebut memiliki prospek yang baik untuk

dikembangkan lebih lanjut, terutama apabila efisiensi biaya produksi dapat terus ditingkatkan serta stabilitas harga jual ikan dapat dipertahankan.

C. Manajemen Risiko

Manajemen risiko adalah bagian terpenting dalam penyusunan cetak biru pengembangan bisnis, karena berfungsi untuk mengantisipasi berbagai ketidakpastian yang dapat memengaruhi keberlangsungan usaha. Pada konteks usaha budidaya bibit ikan nila merah, risiko ini dapat muncul baik dari faktor internal maupun eksternal, sehingga diperlukan identifikasi risiko yang sistematis dan perumusan strategi mitigasi yang tepat. Pengelolaan risiko yang baik diharapkan mampu meminimalkan potensi kerugian sekaligus menjaga stabilitas operasional serta keuangan usaha dalam jangka panjang.

a) Identifikasi Risiko

Risiko yang akan dihadapi pada pengembangan usaha budidaya bibit ikan nila merah dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa kategori utama. Dari segi operasional, risiko yang berpotensi muncul antara lain yaitu ketidakstabilan kualitas air kolam, serangan penyakit ikan, serta gangguan hama seperti burung, ular, dan hewan pemangsa lainnya yang dapat menyebabkan penurunan jumlah bibit. Di sisi lain itu, perubahan cuaca yang ekstrem juga dapat berisiko memengaruhi suhu serta kondisi perairan, yang pada akhirnya berdampak pada tingkat kelangsungan hidup bibit.

Dari aspek keuangan, risiko yang dihadapi meliputi keterbatasan modal kerja, fluktuasi harga pakan dan sarana produksi, serta potensi keterlambatan penerimaan pendapatan akibat penjualan yang tidak sesuai target.

Ketergantungan terhadap satu siklus produksi juga dapat menimbulkan risiko arus kas apabila terjadi kegagalan panen atau penurunan permintaan pasar.

Sementara itu, dari aspek pasar, risiko yang mungkin timbul mencakup meningkatnya pertumbuhan pada persaingan antar pembenih, perubahan preferensi konsumen terhadap jenis atau ukuran bibit, serta ketidakpastian permintaan akibat kondisi ekonomi atau kebijakan tertentu. Risiko pasar juga berkaitan dengan kemampuan usaha dalam mempertahankan kepercayaan konsumen apabila terjadi penurunan kualitas produk.

b) Strategi Mitigasi

Untuk meminimalisir pada dampak dari berbagai resiko tersebut, usaha budidaya bibit ikan nila merah harus menerapkan strategi mitigasi direncanakan yang baik dan berkesinambungan. Dari sisi operasional, upaya mitigasi dilakukan dengan melalui penerapan standar operasional prosedur (SOP) yang lebih ketat, terutama dalam pengelolaan kualitas air, pengendalian penyakit, serta perawatan kolam secara rutin. Penggunaan kapur, pengeringan kolam, dan pemantauan parameter air secara berkala menjadi upaya preventif untuk menekan risiko kematian bibit. Selain itu, pemasangan pengaman kolam juga dapat dilakukan untuk mengurangi gangguan hama.

Di bidang keuangan, strategi mitigasi difokuskan pada pengelolaan arus kas yang lebih hati-hati dan cermat, seperti perencanaan anggaran produksi serta pengendalian biaya operasional. Memperbanyak sumber pendapatan, misalnya melalui penyesuaian waktu panen atau penjualan bibit dalam beberapa ukuran, dapat membantu mengurangi ketergantungan pada satu sumber

pendapatan. Penyisihan sebagian laba sebagai dana cadangan juga menjadi langkah penting yang berguna untuk menghadapi kondisi darurat atau kegagalan produksi.

Pada aspek pasar, mitigasi risiko dilakukan dengan cara menjaga konsistensi kualitas bibit, membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan, serta memperluas jaringan pemasaran melalui media sosial dan kerja sama dengan pembudidaya lain. Dengan memperluas basis pelanggan dan meningkatkan kepercayaan pasar, usaha diharapkan tidak terlalu rentan terhadap perubahan permintaan atau persaingan yang semakin ketat.

D. Deskripsi Blueprint

Blueprint proses bisnis disusun sebagai pedoman operasional yang menunjukkan rangkaian kegiatan usaha budidaya bibit ikan nila merah secara terintegrasi, mulai dari tahap perencanaan produksi hingga pemasaran dan pengelolaan sumber daya. Cetak biru ini berfungsi sebagai acuan jangka panjang untuk menjalankan dan mengembangkan usaha, sehingga setiap aktivitas bisnis

dapat berjalan secara sistematis, terukur serta selaras dengan strategi pengembangan yang telah dirumuskan pada bab-bab sebelumnya.



Gambar 6. 1 Blueprint MASHAS

a) Deskripsi Blueprint

Cetak biru (*blueprint*) pengembangan usaha Budidaya Ikan Nila Mashas dirancang sebagai peta jalan strategis untuk mentransformasi unit usaha tradisional menjadi entitas bisnis yang lebih modern, efisien, dan memiliki daya saing tinggi. Deskripsi dari alur pengembangan tersebut dijabarkan secara rinci sebagai berikut:

1) Strategi Standarisasi dan Intensifikasi Input Produksi

Tahap pertama dalam cetak biru (*blueprint*) pengembangan Ikan Nila Mashas difokuskan pada penguatan aspek hulu, yaitu standarisasi input produksi yang mencakup pemilihan benih dan manajemen nutrisi (pakan). Intensifikasi ini merupakan landasan krusial untuk memastikan

bahwa proses budidaya memiliki efisiensi tinggi sejak hari pertama penebaran.

a. Seleksi dan Kualitas Benih Unggul

Peningkatan performa produksi dimulai dengan penggunaan benih ikan nila yang memiliki sifat genetis unggul, seperti ketahanan terhadap penyakit dan laju pertumbuhan yang cepat. Dalam *blueprint* ini, Mashas mengutamakan benih dengan nilai *Survival Rate* (SR) di atas 80%. Pemilihan benih yang berkualitas tidak hanya mengurangi risiko kematian massal di awal siklus, tetapi juga memastikan keseragaman ukuran ikan saat panen. Hal ini selaras dengan ulasan komprehensif mengenai akuakultur global yang menyatakan bahwa ikan nila merupakan spesies kandidat utama karena daya tahannya, namun keberhasilan budidayanya sangat bergantung pada kualitas benih dan manajemen awal yang ketat (Prabu et al., 2019).

b. Standarisasi Nutrisi dan Efisiensi Pakan

Selain faktor genetik, komponen biaya terbesar dalam budidaya ikan nila adalah pakan (mencapai 60-70% dari biaya operasional). Oleh karena itu, *blueprint* ini mengamanatkan standarisasi pakan dengan kadar protein yang tepat sesuai dengan fase pertumbuhan ikan (benih, pertumbuhan, hingga penggemukan). Intensifikasi dilakukan melalui penerapan jadwal pemberian pakan yang disiplin guna mencapai nilai *Feed Conversion Ratio* (FCR) yang rendah artinya, sesedikit mungkin pakan yang digunakan untuk

menghasilkan seberat mungkin daging ikan. Pengelolaan nutrisi yang efisien merupakan kunci utama dalam menjaga profitabilitas dan keberlanjutan ekonomi dalam industri akuakultur air tawar (Prabu et al., 2019).

c. Implikasi Terhadap Skalabilitas Bisnis

Dengan standarisasi input ini, usaha Mashas bertransformasi dari sekadar "memelihara ikan" menjadi "manajemen produksi" yang terukur. Kepastian kualitas input memungkinkan peneliti untuk melakukan proyeksi hasil panen yang lebih akurat, yang pada gilirannya akan meningkatkan kepercayaan mitra pasar atau investor terhadap keberlanjutan pasokan dari Ikan Nila Mashas.

2) Modernisasi Infrastruktur dan Rekayasa Lingkungan Budidaya

Tahap kedua dalam *blueprint* pengembangan Ikan Nila Mashas berfokus pada transformasi fisik dan teknis lingkungan budidaya. Langkah ini diambil berdasarkan pemahaman bahwa performa biologis ikan sangat bergantung pada stabilitas ekosistem tempat mereka hidup. Modernisasi infrastruktur kolam dirancang untuk menciptakan kontrol lingkungan yang lebih presisi guna mendukung kepadatan tebar yang lebih tinggi (*intensive aquaculture*).

a. Optimalisasi Kualitas Air dan Sistem Aerasi

Rekayasa lingkungan difokuskan pada pemeliharaan parameter air yang stabil, terutama kadar oksigen terlarut (*Dissolved Oxygen*), pH, dan suhu. Dalam *blueprint* ini, modernisasi dilakukan

melalui instalasi sistem aerasi yang lebih efisien untuk memastikan pasokan oksigen tetap optimal selama 24 jam, terutama pada malam hari saat kompetisi oksigen meningkat. Mengingat lokasi usaha Ikan Nila Mashas berada di kawasan Sleman yang memiliki karakteristik hidrogeokimia unik dari sistem akuifer vulkanik Gunung Merapi, pemantauan interaksi antara air tanah dan lingkungan kolam menjadi sangat krusial (Razi et al., 2024). Pengelolaan air yang tepat akan mencegah terjadinya akumulasi amonia yang dapat meracuni ikan dan menghambat pertumbuhan.

b. Standarisasi Konstruksi dan Higienitas Kolam

Modernisasi infrastruktur juga mencakup perbaikan konstruksi kolam untuk memudahkan proses manajemen limbah organik (sisa pakan dan kotoran). Penggunaan material yang tepat serta pengaturan sirkulasi air masuk dan keluar (*inlet-outlet*) dirancang untuk meminimalkan risiko penularan penyakit antar kolam. Pemanfaatan kapur pertanian (dolomit) dan desinfektan secara periodik merupakan bagian dari protokol biosekuriti yang diintegrasikan ke dalam infrastruktur fisik. Lingkungan yang higienis dan terkontrol secara teknis merupakan prasyarat mutlak untuk menurunkan tingkat stres pada ikan dan memastikan keberlanjutan siklus produksi jangka panjang (Razi et al., 2024).

c. Efek Terhadap Produktivitas Lahan

Dengan infrastruktur yang lebih modern, Ikan Nila Mashas dapat beralih dari sistem tradisional ke sistem semi-intensif atau intensif. Hal ini memungkinkan peningkatan *output* produksi per meter persegi lahan tanpa mengorbankan kualitas kesehatan ikan. Pada akhirnya, rekayasa lingkungan ini bukan hanya soal teknis budidaya, melainkan upaya strategis untuk memastikan efisiensi pemanfaatan sumber daya alam yang tersedia di wilayah Sleman.

3) Hilirisasi Produk dan Transformasi Saluran Pemasaran Digital

Tahap ketiga dalam *blueprint* pengembangan Ikan Nila Mashas berfokus pada strategi hilirisasi dan digitalisasi pemasaran guna meningkatkan posisi tawar (*bargaining power*) usaha di pasar. Jika sebelumnya usaha hanya berfokus pada kuantitas produksi untuk pengepul, maka pada tahap ini fokus beralih pada penciptaan nilai tambah dan efisiensi rantai pasok agar margin keuntungan yang didapat lebih optimal.

a. Penciptaan Nilai Tambah Melalui Hilirisasi

Strategi hilirisasi dalam *blueprint* ini dilakukan dengan menggeser fokus penjualan dari ikan hidup dalam jumlah besar (komoditas curah) menuju produk yang lebih tersegmentasi dan memiliki standar kualitas tinggi. Hal ini mencakup seleksi ukuran ikan yang seragam (*grading*) hingga potensi pengembangan produk olahan atau ikan bersih siap masak untuk konsumen rumah tangga. Secara teoretis, teknologi dan inovasi dalam rantai nilai bisnis merupakan pendorong utama bagi sebuah entitas untuk memperoleh keunggulan

kompetitif di pasar yang padat (Porter, 1985). Dengan melakukan nilai tambah di sisi pasca-panen, Ikan Nila Mashas tidak lagi hanya bersaing pada harga terendah, tetapi pada kualitas dan kemudahan yang ditawarkan kepada konsumen.

b. Digitalisasi Pemasaran dan Efisiensi Rantai Pasok

Transformasi saluran pemasaran dilakukan dengan memanfaatkan platform digital (seperti media sosial dan aplikasi pesan) untuk menjangkau konsumen akhir (*end-user*) dan sektor Horeka (Hotel, Restoran, dan Kafe) secara langsung. Digitalisasi ini bertujuan untuk memotong rantai distribusi yang terlalu panjang, yang selama ini sering kali merugikan pembudidaya karena adanya selisih harga yang signifikan di tingkat perantara. Pemanfaatan teknologi informasi dalam pemasaran bukan sekadar alat promosi, melainkan instrumen strategis untuk menciptakan sistem distribusi yang lebih responsif dan transparan (Porter, 1985). Hal ini memungkinkan Ikan Nila Mashas untuk mendapatkan harga jual yang lebih kompetitif sekaligus membangun loyalitas pelanggan melalui interaksi langsung.

c. Perluasan Jangkauan Pasar Jangka Panjang

Melalui integrasi pemasaran digital dan peningkatan kualitas produk, jangkauan pasar Mashas direncanakan meluas dari skala lokal Sleman menuju pasar regional Yogyakarta yang lebih luas. Penggunaan *branding* yang kuat dan profesional pada platform digital akan membangun citra Ikan Nila Mashas sebagai produsen ikan nila

yang bersih, sehat, dan terpercaya. Strategi ini pada akhirnya akan memperkuat kemandirian usaha dan stabilitas pendapatan meskipun terjadi fluktuasi permintaan di tingkat pengepul tradisional.

4) Penguatan Tata Kelola SDM dan Standarisasi Manajerial

Pilar keempat dalam *blueprint* ini adalah penguatan kapasitas Sumber Daya Manusia (SDM) dan peletakan dasar manajerial yang profesional. Dalam bisnis keluarga atau UMKM seperti Ikan Nila Mashas, transisi dari manajemen berbasis kebiasaan menjadi manajemen berbasis standar (*Standard Operating Procedure/SOP*) adalah syarat mutlak untuk mencapai keberlanjutan bisnis jangka panjang.

a. Internalisasi Budaya Kerja dan Standarisasi Operasional (SOP)

Pengembangan SDM difokuskan pada penyusunan dan implementasi SOP yang ketat di setiap lini produksi, mulai dari jadwal pemberian pakan, pembersihan kolam, hingga prosedur pemanenan yang higienis. Standarisasi ini bertujuan untuk mengurangi human error yang dapat berdampak pada kerugian material. Selain keterampilan teknis, pembentukan pola pikir kewirausahaan (*entrepreneurial mindset*) bagi setiap personel menjadi sangat penting agar mereka mampu proaktif dalam mengidentifikasi masalah di lapangan. Peneliti menekankan bahwa niat dan perilaku kewirausahaan yang didukung oleh pola pikir yang tepat merupakan penggerak utama inovasi dan efisiensi dalam sebuah entitas bisnis yang sedang berkembang (Abaho et al., 2015).

b. Literasi Manajerial dan Kemampuan Adaptasi Teknologi

Penguatan tata kelola juga mencakup peningkatan literasi manajerial bagi pemilik dan pengelola usaha. Hal ini melibatkan kemampuan dalam melakukan pencatatan stok, manajemen aset, dan kemampuan untuk beradaptasi dengan teknologi baru (seperti sistem digital marketing yang dibahas pada Poin 3). SDM yang memiliki kapasitas manajerial yang baik akan lebih siap menghadapi dinamika pasar yang fluktuatif. Investasi pada kompetensi manusia memastikan bahwa setiap perubahan strategi yang tertuang dalam cetak biru dapat dieksekusi secara disiplin dan konsisten, sehingga tujuan organisasi dapat tercapai secara kolektif (Abaho et al., 2015).

c. Efektivitas Organisasi dan Mitigasi Konflik Internal

Dengan adanya pembagian peran yang jelas (job description) dan standar kerja yang terukur, potensi konflik internal dapat diminimalisir. Transparansi dalam manajemen operasional akan menciptakan lingkungan kerja yang sehat, yang pada akhirnya meningkatkan produktivitas. Penguatan aspek manajerial ini mengubah Ikan Nila Mashas dari sekadar unit produksi menjadi organisasi bisnis yang memiliki struktur dan tata kelola yang profesional, siap untuk naik kelas ke skala yang lebih besar.

5) Sistem Pengendalian Keuangan dan Analisis Resiliensi Bisnis

Tahap terakhir dalam *blueprint* ini adalah penetapan sistem pengendalian keuangan dan analisis resiliensi bisnis. Langkah ini berfungsi

sebagai instrumen navigasi strategis untuk memastikan bahwa setiap rupiah yang diinvestasikan dalam modernisasi dan ekspansi pasar dapat menghasilkan keuntungan yang berkelanjutan serta mampu menghadapi ketidakpastian pasar.

a. Monitoring Efisiensi Melalui Analisis Kelayakan Finansial

Pengendalian keuangan dilakukan dengan memantau kinerja usaha secara periodik menggunakan indikator Return Cost Ratio (R/C Ratio). Penggunaan instrumen ini sangat krusial bagi Ikan Nila Mashas untuk memvalidasi apakah pendapatan yang diterima tetap berada di atas total biaya operasional yang dikeluarkan. Melalui pengawasan ketat terhadap arus kas, pemilik usaha dapat mendeteksi dini jika terjadi inefisiensi pada biaya pakan atau biaya tetap lainnya. Analisis kelayakan finansial yang akurat merupakan fondasi bagi pengusaha akuakultur untuk menentukan langkah ekspansi atau melakukan penghematan strategis demi menjaga profitabilitas (Astriani, 2021).

b. Analisis Sensitivitas dan Mitigasi Risiko Ekonomi

Resiliensi atau ketangguhan bisnis dalam blueprint ini diukur melalui analisis sensitivitas terhadap faktor-faktor eksternal yang tidak terkendali, seperti fluktuasi harga pakan impor atau penurunan harga jual di tingkat pasar. Mashas mengadopsi strategi mitigasi risiko dengan melakukan diversifikasi saluran penjualan (seperti yang dibahas pada Poin 3) dan cadangan dana darurat operasional. Dalam

konteks agribisnis dan akuakultur, kemampuan bisnis untuk tetap bertahan di tengah perubahan harga input dan output sangat bergantung pada kematangan perencanaan keuangan dan fleksibilitas manajerial dalam merespons dinamika pasar (Astriani, 2021).

c. Keberlanjutan Investasi dan Pengembangan Lanjutan

Sistem keuangan yang tertata memungkinkan Ikan Nila Mashas untuk memiliki rekam jejak finansial yang akuntabel. Hal ini sangat penting jika di masa depan usaha membutuhkan akses permodalan eksternal atau kerja sama investasi untuk memperluas skala produksi. Dengan adanya kontrol keuangan yang disiplin, blueprint ini tidak hanya menjamin keberhasilan jangka pendek, tetapi juga meletakkan dasar bagi pertumbuhan bisnis yang sehat, stabil, dan memiliki daya saing yang kuat di industri perikanan air tawar.

Seluruh rangkaian cetak biru (*blueprint*) ini merupakan satu kesatuan strategi yang terintegrasi, di mana optimalisasi pada aspek hulu produksi dan modernisasi infrastruktur akan menjadi landasan bagi keberhasilan hilirisasi pemasaran, yang pada akhirnya didukung oleh tata kelola SDM serta pengendalian keuangan yang disiplin guna menjamin keberlanjutan usaha Ikan Nila Mashas di masa depan.

BAB VII

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

A. Kesimpulan

Bab ini merangkum hasil analisis dan implementasi pengembangan usaha budidaya bibit ikan nila merah MASHAS secara menyeluruh. Poin-poin kesimpulan di bawah ini disusun berdasarkan data lapangan dari hasil perancangan bisnis dan evaluasi strategi, guna memberikan gambaran kondisi usaha yang objektif serta mendalam.

a) Ringkasan Utama

Berdasarkan hasil evaluasi kinerja keuangan, usaha budidaya bibit ikan nila merah menunjukkan tingkat profitabilitas yang baik. Dalam setiap siklus produksi, usaha mampu menghasilkan pendapatan yang melebihi total biaya operasional, sehingga menghasilkan laba bersih yang relatif stabil. Kondisi ini mengindikasikan bahwa model usaha yang dijalankan secara finansial layak dan memiliki potensi untuk dikembangkan lebih lanjut, terutama apabila didukung oleh pengelolaan biaya yang konsisten serta perencanaan produksi yang matang.

Dari aspek operasional, proses pembenihan bibit ikan nila merah dapat berjalan dengan cukup efisien. Tingkat kelangsungan hidup (*survival rate*) bibit yang dihasilkan berada pada kisaran yang baik, disertai dengan keseragaman ukuran bibit yang relatif terjaga hingga akhir siklus pemeliharaan. Hal ini menunjukkan bahwa penerapan manajemen kolam, pengelolaan kualitas air, dan

pengaturan pakan telah dilaksanakan secara efektif serta sesuai dengan kebutuhan biologis ikan nila merah.

Pada aspek pemasaran, strategi penjualan langsung yang dikombinasikan dengan pemanfaatan media digital terbukti mampu menjangkau pasar secara lebih luas. Respons konsumen terhadap produk bibit ikan nila merah tergolong positif, yang tercermin dari adanya pembelian ulang serta bertambahnya konsumen baru. Kepercayaan pasar terhadap kualitas bibit menjadi salah satu faktor penting yang mendukung keberlanjutan penjualan, meskipun persaingan usaha pembenihan di sektor perikanan budidaya semakin meningkat.

Di sisi lain, dari aspek sumber daya manusia, pengelolaan usaha dilakukan secara sederhana namun fungsional. Pembagian peran yang jelas antara pengelola utama dan tenaga pendukung memungkinkan kegiatan operasional berjalan dengan baik, meskipun masih terdapat keterbatasan dalam hal jumlah tenaga kerja serta manajemen waktu. Kondisi ini menunjukkan bahwa peningkatan kapasitas sumber daya manusia menjadi salah satu aspek yang perlu diperhatikan dalam pengembangan usaha ke depan.

Secara umum, hasil implementasi dan analisis menunjukkan bahwa usaha budidaya bibit ikan nila merah memiliki potensi pengembangan yang cukup besar. Keberhasilan dalam usaha ini tidak hanya ditentukan oleh aspek teknis budidaya, tetapi juga oleh kemampuan manajerial dalam mengelola keuangan, operasional, pemasaran, serta sumber daya manusia secara terintegrasi. Temuan ini menegaskan bahwa strategi pengembangan yang

dirumuskan relevan untuk diterapkan dalam mendukung keberlanjutan dan daya saing usaha di masa depan.

b) Refleksi terhadap Strategi yang Dirumuskan

Berdasarkan hasil implementasi dan analisis yang sudah dilakukan, strategi pengembangan bisnis yang dirumuskan dinilai relevan dengan kondisi aktual usaha budidaya bibit ikan nila merah. Strategi yang menekankan pada peningkatan kualitas produksi, efisiensi operasional, penguatan pemasaran digital, serta pengelolaan sumber daya secara lebih terstruktur telah disusun berdasarkan kebutuhan nyata yang muncul selama proses implementasi. Pendekatan tersebut selaras dengan tantangan yang dihadapi, baik dari sisi teknis budidaya, keterbatasan sumber daya, maupun dinamika persaingan pasar.

Strategi operasional yang difokuskan pada pengendalian kualitas air, pengaturan pakan yang efisien dan penerapan prosedur persiapan kolam yang lebih sistematis terbukti mampu menjaga stabilitas tingkat kelangsungan hidup bibit dan kualitas produk. Hal ini menunjukkan bahwa strategi peningkatan efisiensi produksi bukan hanya bersifat konseptual, tetapi memiliki dasar empiris yang kuat berdasarkan pengalaman implementasi. Dengan konsistensi penerapan, strategi ini berpotensi meningkatkan produktivitas serta menekan risiko kerugian pada siklus produksi berikutnya.

Pada aspek pemasaran, penguatan promosi melalui media digital dan perluasan jaringan pelanggan dinilai sebagai langkah yang adaptif terhadap perkembangan perilaku pasar. Strategi ini tidak hanya membantu meningkatkan visibilitas usaha, tetapi juga membuka peluang ekspansi pasar yang lebih luas.

Dalam jangka panjang, pendekatan tersebut diharapkan mampu memperkuat posisi usaha di tengah persaingan industri pembenihan yang semakin kompetitif serta mengurangi ketergantungan pada pasar lokal semata.

Dari perspektif manajemen strategis, strategi yang dirumuskan telah mempertimbangkan kesesuaian antara kemampuan internal usaha dengan peluang eksternal yang tersedia. Hal ini menunjukkan adanya integrasi antara analisis kondisi bisnis dan perencanaan pengembangan. Dengan demikian, strategi yang disusun tidak bersifat spekulatif, melainkan berbasis pada data implementasi serta evaluasi objektif terhadap kinerja usaha.

Secara keseluruhan, strategi pengembangan yang dirumuskan dinilai realistis dan implementatif untuk kondisi usaha saat ini. Apabila dijalankan secara konsisten dan disertai evaluasi berkala, strategi tersebut diharapkan mampu mendorong pertumbuhan usaha secara berkelanjutan, meningkatkan daya saing, serta memperkuat fondasi manajerial dalam menghadapi tantangan bisnis di masa mendatang.

B. Rekomendasi

Bagian rekomendasi ini disusun berdasarkan hasil evaluasi dan analisis yang sudah dilakukan terhadap kinerja usaha budidaya bibit ikan nila merah. Rekomendasi yang diberikan bersifat praktis dan strategis, dengan mempertimbangkan kondisi nyata dalam usaha, kapasitas sumber daya yang tersedia, serta peluang pengembangan yang telah diidentifikasi. Tujuan utamanya rekomendasi ini adalah memberikan arahan konkret untuk meningkatkan

efisiensi, daya saing, dan keberlanjutan usaha dalam jangka pendek maupun menengah.

a) Rekomendasi Praktis

Berdasarkan hasil dari temuan analisis, beberapa langkah sederhana yang dapat segera diimplementasikan dalam waktu dekat adalah sebagai berikut:

1. Peningkatan Standarisasi Operasional Produksi

Disarankan agar usaha menyusun dan menerapkan standar operasional prosedur (SOP) tertulis untuk setiap tahapan produksi, mulai dari persiapan kolam, penebaran larva, pemberian pakan, hingga proses sortir bibit. SOP ini bertujuan untuk menjaga konsistensi kualitas produksi dan menekan risiko kesalahan teknis. Target yang bisa ditetapkan adalah mempertahankan tingkat kelangsungan hidup (*survival rate*) minimal 80% pada setiap siklus produksi dalam enam bulan ke depan.

2. Optimalisasi Manajemen Pakan dan Biaya Produksi

Untuk meningkatkan efisiensi keuangan, disarankan dilakukan pencatatan secara rinci terkait penggunaan pakan dan biaya operasional pada setiap siklus. Evaluasi dilakukan secara berkala untuk mengidentifikasi potensi penghematan tanpa mengurangi kualitas pertumbuhan bibit. Target jangka pendek yang realistis adalah menekan biaya operasional sebesar 5–10% melalui pengelolaan pakan yang lebih terkontrol.

3. Penguatan Pemasaran Digital dan Hubungan Pelanggan

Perkuat Promosi Online dan Hubungan dengan Konsumen Disarankan supaya bisnis tingkatkan frekuensi promosi lewat media sosial dengan jadwal

upload rutin yang tampilin proses budidaya, kualitas benih, dan ulasan pelanggan. Plus, jaga komunikasi aktif sama pelanggan lama buat dorong mereka beli lagi. Target yang bisa ditetapkan adalah naikin volume jualan 15% dalam dua siklus produksi berikutnya, serta tambah jumlah pelanggan loyal.

4. Penataan Pencatatan Keuangan yang Lebih Sistematis

Meskipun skala usaha masih berkembang, pemisahan keuangan usaha dan keuangan pribadi perlu dilakukan secara konsisten. Pencatatan sederhana berbasis siklus produksi dapat membantu mengevaluasi margin keuntungan secara lebih akurat. Langkah ini penting untuk mendukung pengambilan keputusan investasi pada periode berikutnya.

5. Peningkatan Kapasitas Sumber Daya Manusia

Disarankan agar pengelola usaha secara bertahap meningkatkan kapasitas pengetahuan teknis budidaya melalui pelatihan, diskusi dengan pembudidaya lain, atau mengikuti perkembangan informasi terbaru di bidang perikanan. Dalam jangka pendek, evaluasi kinerja operasional dilakukan setiap akhir siklus produksi untuk mengidentifikasi area perbaikan.

b) Rekomendasi Jangka Panjang

Selain rekomendasi praktis yang dapat segera diimplementasikan, pengembangan pada usaha budidaya bibit ikan nila merah juga memerlukan perencanaan jangka panjang yang terarah dan berkelanjutan. Rekomendasi jangka panjang ini difokuskan pada penguatan daya saing, perluasan skala usaha, serta peningkatan ketahanan bisnis dalam menghadapi dinamika industri perikanan budidaya selama satu hingga lima tahun ke depan.

1. Pengembangan Skala Produksi Secara Bertahap

Untuk jangka panjang, usaha disarankan untuk meningkatkan kapasitas produksi melalui penambahan unit kolam atau optimalisasi kepadatan tebar yang tetap memperhatikan daya dukung lingkungan. Pengembangan dilakukan secara bertahap berdasarkan hasil evaluasi kinerja keuangan setiap siklus produksi. Strategi ini bertujuan meningkatkan volume output tanpa mengorbankan kualitas bibit. Dengan pengelolaan yang terencana, peningkatan kapasitas produksi diharapkan dapat mendorong pertumbuhan pendapatan dan memperkuat posisi usaha di pasar regional.

2. Inovasi Produk dan Diferensiasi Layanan

Untuk mempertahankan keunggulan bersaing, usaha perlu mengembangkan inovasi produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Inovasi dapat berupa penyediaan variasi ukuran bibit yang lebih spesifik, peningkatan standar kesehatan ikan, atau pengemasan distribusi yang lebih aman dan efisien. Di sisi lain, diferensiasi layanan seperti pemberian konsultasi teknis kepada pelanggan dapat menjadi nilai tambah yang memperkuat loyalitas konsumen. Pendekatan ini penting untuk menghindari persaingan berbasis harga semata serta membangun citra usaha sebagai penyedia bibit berkualitas.

3. Ekspansi Pasar dan Penguatan Jaringan Distribusi

Dalam kurun waktu satu sampai lima tahun ke depan, bisnis ini sebaiknya memperluas area pemasaran ke daerah yang lebih luas dengan

cara bekerja sama bersama kelompok peternak ikan, pedagang besar, atau partner distribusi. Memperkuat merek melalui platform online dan ulasan dari pelanggan bisa bikin kredibilitas bisnis makin naik di luar pasar lokal. Dengan ekspansi pasar yang direncanakan matang, ini akan bantu kurangi ketergantungan pada satu jenis konsumen saja, sekaligus buka lebih banyak kesempatan buat naikin pendapatan.

4. Penguatan Manajemen Resiko dan Keuangan

Agar bisnis bisa bertahan lama, perlu ada strategi mengatur risiko yang lebih rapi dalam jangka panjang. Membuat dana simpanan khusus bisnis, variasi putaran produksi, menambah kendali biaya harian jadi langkah utama untuk menghadapi naik-turunnya harga pasar atau risiko teknis dalam budidaya. Di samping itu, rencana investasi jangka panjang harus dibuat berdasarkan perkiraan keuangan yang realistis, agar pengembangan bisnis tidak menjadi tekanan finansial yang berlebihan

5. Peningkatan Profesionalisme Manajemen Usaha

Untuk jangka panjang, usaha ini perlu diarahkan menuju sistem manajemen yang lebih profesional, termasuk pencatatan keuangan yang terdokumentasi dengan baik, perencanaan produksi tahunan dan evaluasi kinerja berbasis indikator yang terukur. Langkah ini juga bertujuan untuk mentransformasi usaha dari skala tradisional menuju usaha agribisnis perikanan yang lebih terstruktur dan berorientasi pertumbuhan.

c) Rekomendasi Pengelolaan Sumber Daya

Faktor kunci pada Pengelolaan Sumber Daya dalam menentukan keberlanjutan dan pertumbuhan usaha budidaya bibit ikan nila merah.

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, diperlukan penguatan pengelolaan sumber daya manusia, keuangan, serta teknologi agar strategi pengembangan yang telah dirumuskan dapat diimplementasikan secara optimal dalam jangka panjang.

1. Pengelolaan Sumber Daya Manusia

Untuk jangka panjang, usaha perlu meningkatkan efektivitas pengelolaan sumber daya manusia melalui pembagian tugas yang lebih terstruktur serta evaluasi kinerja yang dilakukan secara berkala. Meskipun skala usaha masih relatif berkembang, profesionalisme kerja tetap perlu dibangun sejak dini. Rekomendasi yang dapat diterapkan adalah penyusunan deskripsi tugas (*job description*) yang sederhana untuk setiap peran dalam operasional budidaya, sehingga tanggung jawab menjadi lebih jelas serta terukur.

Di sisi lain, peningkatan kompetensi teknis perlu dilakukan secara berkelanjutan melalui pelatihan, diskusi dengan sesama pembudidaya, atau mengikuti perkembangan teknologi budidaya terkini. Investasi pada peningkatan kapasitas sumber daya manusia akan memberikan dampak jangka panjang terhadap efisiensi produksi, pengendalian risiko, serta kualitas produk yang dihasilkan.

2. Pengelolaan Keuangan

Dari segi keuangan, rekomendasi utama adalah penerapan sistem pencatatan yang lebih disiplin dan terpisah antara keuangan usaha dan keuangan pribadi. Pencatatan keuangan berbasis siklus produksi perlu

dilakukan secara konsisten untuk memantau arus kas, biaya operasional, dan tingkat keuntungan. Langkah ini juga penting untuk mendukung perencanaan investasi jangka panjang, seperti penambahan kolam atau pengadaan peralatan baru.

Selain itu, usaha disarankan membentuk dana cadangan dari sebagian laba yang diperoleh setiap siklus produksi. Dana cadangan ini berfungsi sebagai penyangga apabila terjadi risiko produksi, fluktuasi harga pakan, atau penurunan permintaan pasar. Dengan pengelolaan keuangan yang lebih terencana, usaha akan memiliki ketahanan finansial yang lebih kuat.

3. Pengelolaan dan Pemanfaatan Teknologi

Dari aspek teknologi, usaha perlu memanfaatkan teknologi sederhana namun tepat guna untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produksi. Rekomendasi yang dapat dilakukan antara lain penggunaan alat ukur kualitas air secara rutin, pencatatan produksi berbasis digital sederhana, serta optimalisasi media sosial sebagai sarana promosi dan komunikasi dengan pelanggan.

Dalam jangka panjang, investasi pada peralatan pendukung seperti sistem aerasi yang lebih baik atau sarana transportasi distribusi yang lebih aman dapat dipertimbangkan sesuai dengan kemampuan finansial usaha. Pemanfaatan teknologi ini berguna untuk meningkatkan produktivitas, mengurangi risiko teknis, dan memperkuat daya saing usaha di tengah persaingan industri perikanan budidaya.

C. Landasan Teoritis untuk Rekomendasi

Rekomendasi yang diajukan dalam penelitian ini tidak hanya didasarkan pada hasil evaluasi empiris terhadap usaha budidaya bibit ikan nila merah, tetapi juga diperkuat oleh landasan teori manajemen strategis dan pemasaran yang relevan. Penerapan teori ini dalam mendukung rekomendasi bertujuan untuk memastikan bahwa langkah-langkah yang diusulkan memiliki dasar konseptual yang jelas serta selaras dengan prinsip-prinsip pengelolaan bisnis yang telah teruji dalam literatur manajemen.

a) Penggunaan Teori Manajemen

Salah satu teori yang mendukung rekomendasi pengembangan usaha adalah Matriks Ansoff (Ansoff, 1957), yang menjelaskan strategi pertumbuhan melalui empat pendekatan utama: penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk, dan diversifikasi. Rekomendasi peningkatan intensitas pemasaran digital dan penguatan hubungan dengan pelanggan selaras dengan strategi penetrasi pasar, yaitu meningkatkan penjualan produk yang sudah ada pada pasar yang telah dikenal. Sementara itu, rekomendasi ekspansi ke wilayah pemasaran baru sejalan dengan strategi pengembangan pasar, yang bertujuan memperluas jangkauan konsumen tanpa mengubah produk inti secara signifikan.

Di sisi lain, analisis SWOT turut menjadi dasar konseptual dalam penyusunan rekomendasi. Rekomendasi operasional yang menekankan pada peningkatan standar produksi dan pengendalian kualitas merupakan bentuk strategi memanfaatkan kekuatan internal untuk mengurangi kelemahan serta

mengantisipasi ancaman eksternal. Dengan demikian, rekomendasi yang diberikan tidak bersifat spekulatif, melainkan merupakan hasil integrasi antara evaluasi kondisi internal usaha dan dinamika lingkungan eksternal sebagaimana dijelaskan dalam kerangka SWOT (Rangkuti, 2016).

Selanjutnya, pendekatan *Balanced Scorecard* (Kaplan & Norton, 1996) digunakan untuk mendukung rekomendasi terkait pengelolaan sumber daya dan pengukuran kinerja. Teori ini menekankan bahwa keberhasilan bisnis tidak hanya diukur dari aspek keuangan, tetapi juga dari perspektif pelanggan, proses internal dan pembelajaran serta pertumbuhan. Maka dari itu, rekomendasi mengenai peningkatan kualitas produksi, penguatan loyalitas pelanggan, serta peningkatan kompetensi sumber daya manusia memiliki dasar teoritis yang kuat dalam kerangka *Balanced Scorecard*.

Di samping itu, dalam konteks keunggulan bersaing jangka panjang, pendekatan *Resource-Based View* (RBV) (Barney, 1991) memperkuat rekomendasi untuk mengoptimalkan sumber daya internal seperti pengalaman teknis budidaya, reputasi usaha, serta jaringan pelanggan. RBV menekankan bahwa sumber daya yang bernilai, langka, sulit ditiru, dan tidak mudah digantikan dapat menjadi dasar terciptanya keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Rekomendasi penguatan kapasitas sumber daya manusia dan pengelolaan keuangan yang lebih profesional selaras dengan prinsip tersebut.

b) Justifikasi Rekomendasi

Rekomendasi yang sudah dirancang dalam bagian sebelumnya tidak disusun secara spekulatif, melainkan didasarkan pada hasil evaluasi empiris, analisis kinerja, serta temuan yang diperoleh selama proses implementasi usaha

budidaya bibit ikan nila merah. Oleh karena itu, setiap rekomendasi memiliki keterkaitan langsung dengan kondisi nyata usaha dan permasalahan yang teridentifikasi dalam analisis sebelumnya.

Rekomendasi peningkatan standarisasi operasional dan penguatan pengendalian kualitas air dijustifikasi oleh temuan bahwa stabilitas tingkat kelangsungan hidup (*survival rate*) sangat dipengaruhi oleh konsistensi manajemen kolam dan pengawasan teknis. Evaluasi operasional menunjukkan bahwa variasi kecil dalam pengelolaan air dan pemberian pakan dapat berdampak signifikan terhadap hasil produksi. Dengan demikian, penyusunan SOP tertulis dan pengawasan yang lebih sistematis merupakan langkah rasional untuk menjaga konsistensi kualitas dan meminimalkan risiko produksi.

Rekomendasi optimalisasi manajemen keuangan didasarkan pada hasil analisis arus kas per siklus produksi yang menekankan pentingnya pengendalian biaya pakan dan operasional sebagai komponen terbesar dalam struktur biaya. Meskipun usaha menghasilkan keuntungan, keberlanjutan finansial sangat bergantung pada disiplin pencatatan dan evaluasi biaya secara berkala. Oleh sebab itu, pemisahan keuangan usaha dan pribadi serta pembentukan dana cadangan menjadi langkah strategis yang relevan untuk memperkuat ketahanan finansial.

Rekomendasi penguatan pemasaran digital dan perluasan jaringan pelanggan dijustifikasi oleh temuan bahwa peningkatan permintaan dan pembelian ulang dipengaruhi oleh kepercayaan konsumen terhadap kualitas bibit. Analisis pemasaran menunjukkan bahwa promosi yang konsisten dan

komunikasi yang baik dengan pelanggan berkontribusi pada stabilitas penjualan. Dengan demikian, strategi penetrasi pasar melalui media digital dan penguatan hubungan pelanggan merupakan respons yang logis terhadap dinamika pasar yang semakin kompetitif.

Sementara itu, rekomendasi pengembangan jangka panjang, seperti ekspansi kapasitas produksi dan inovasi produk, didasarkan pada evaluasi potensi pertumbuhan usaha dan peluang pasar yang masih terbuka. Analisis lingkungan eksternal menunjukkan adanya permintaan bibit ikan nila merah yang relatif stabil, sehingga ekspansi bertahap dinilai layak dilakukan selama didukung oleh kesiapan sumber daya internal.

Secara keseluruhan, justifikasi terhadap setiap rekomendasi menunjukkan adanya keterkaitan hubungan yang jelas antara hasil analisis serta arah pengembangan yang diusulkan. Pendekatan ini memastikan bahwa rekomendasi yang diberikan tidak hanya bersifat teoritis, tetapi relevan, realistis, dan dapat diimplementasikan sesuai dengan kapasitas serta kondisi aktual usaha budidaya bibit ikan nila merah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abaho, I., Kwikiriza, G., Atukwatse, F., Izaara, A. A., Ekwangu, J., Baguma, S., Kubiriba, J., & Kasozi, N. (2025). Selective breeding for genetic improvement of Nile tilapia (*Oreochromis niloticus*): Current status, challenges, and future perspectives. *Animals*, 15(2). <https://doi.org/10.3390/ani15020142>
- Abd El-Hack, M. A., El-Saadony, M., Nader, M. M., Salem, H., El-Tahan, A. M., Soliman, S. M., & Khafaga, A. (2022). Effect of environmental factors on growth performance of Nile tilapia (*Oreochromis niloticus*). *International Journal of Biometeorology*, 66, 2183–2194. <https://doi.org/10.1007/s00484-022-02347-6>
- Ali, B. J., & Anwar, G. (2021). Business Strategy: The Influence of Strategic Competitiveness on Competitive Advantage. *International Journal of Electrical, Electronics and Computer Science*. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3835696
- Aloo, P., Charo-Karisa, H., Munguti, J., & Nyonje, B. (2017). A review on the potential of aquaculture development in Kenya for poverty alleviation and food security. *African Journal of Food, Agriculture, Nutrition and Development*, 17, 11832–11847. <https://doi.org/10.18697/ajfand.77.15585>
- Ansoff, H. I. (1957). Strategies for Diversification. *Harvard Business Review*. https://www.researchgate.net/profile/Faris-Alshubiri/post/is_there_any_research_article_suggesting_further_study_on_market_penetration_and_market_development/attachment/59d6202279197b807797e9c0/AS:288872320782343@1445883937051/download/2.pdf
- Asche, F., Bellemare, M. F., Roheim, C., Smith, M. D., & Tveteras, S. (2018). Fair enough? Food security and the international trade of seafood. *World Development*, 107, 151–160. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2018.02.018>
- Asche, F., Roll, K. H., & Tveteras, S. (2008). Future trends in aquaculture: productivity growth and increased production. *Aquaculture in the Ecosystem*. <https://doi.org/10.1007/978-1-4020-6810-2>
- Barney, J. B. (2001). Resource-based theories of competitive advantage: A ten-year retrospective on the resource-based view. *Journal of Management*, 27(6), 643–650. <https://doi.org/10.1177/014920630102700602>
- Clarissia, S. M. S. (2020). A Study on Ansoff Matrix Technique: As a Growth Strategy and an Adaptive Learning Technique Adopted in the Leading Brand of Products. *BIMS Journal of Management*. <https://bimskol.org/pdf/E-copy-BIMS-Journal-Management-Kolkata-Vol5-Issue-1-July-2020.pdf#page=26>

- Colt, J., Momoda, T., & Chitwood, R. (2011). Water quality in tilapia transport: from the farm to the retail store. *North American Journal of Aquaculture*. <https://academic.oup.com/naja/article-abstract/73/4/426/7834509>
- David, F. R., David, F. R., & David, M. E. (2017). *Strategic Management: Concepts and Cases: A Competitive Advantage Approach*. Strategy Club. https://www.strategyclub.com/wp-content/uploads/2018/08/17th.Overview.File4_-_1_.pdf
- Dinas Perikanan Kabupaten Sleman. (2023). *Laporan Statistik Perikanan Budidaya Kabupaten Sleman Tahun 2023*.
- Emilyasari, D., Tarigan, R. R., & Diniariwisan, D. (2023). Feasibility Analysis of Tilapia Fish Farming in Floating Net Cages (KJA) in Lake Ranau. *Journal of Agriculture*. <https://doi.org/10.47709/joa.v2i02.2616>
- Gawankar, S., Kamble, S. S., & Raut, R. (n.d.). *Performance Measurement Using Balance Score Card and its Applications: A Review*.
- Helal, A., Abdelaty, B. S., Elokaby, M. A., AbouShabana, N. M., & Essa, M. (2020). Improved technological innovation and management aspects in the Nile tilapia (*Oreochromis niloticus*) seed production. *Egyptian Journal of Aquatic Biology and Fisheries*, 24, 609–622. <https://doi.org/10.21608/ejabf.2020.75935>
- Kaplan, R. S. (2009). Conceptual Foundations of the Balanced Scorecard. *Handbooks of Management Accounting Research*. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1751324307030039>
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996). Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System. *Harvard Business Review*. http://jackson.com.np/home/documents/MBA4/Management_accounting/BSCHarvardBusinessReview.pdf
- Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia. (2024). *Statistik Kelautan dan Perikanan Indonesia 2024*. Kementerian Kelautan dan Perikanan. <https://kkp.go.id/>
- Kleindorfer, P. R., Singhal, K., & Van Wassenhove, L. N. (2005). Sustainable operations management. *Production and Operations Management*. <https://doi.org/10.1111/j.1937-5956.2005.tb00235.x>
- Loredana, E.-M. (2016). The Use of Ansoff Matrix in the Field of Business. *MATEC Web of Conferences*. https://www.utgjiu.ro/revista/ec/pdf/2017-02.Volumul_2_Special/21_EcobicIL.pdf
- Muhammad, A., Dey, M. M., Amjath-Babu, T. S., Sumaila, U. R., Abdurahman, H. A., & Khan, A. (2017). Fish consumption and demand elasticities in Asia:

- Evidence from household surveys. *Marine Policy*, 79, 70–79. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2017.02.013>
- Munguti, J., Nairuti, R. N., Iteba, J. O., Obiero, K., Kyule, D., Opiyo, M., & others. (2022). Nile tilapia (*Oreochromis niloticus*) culture in Kenya: Emerging production technologies and socio-economic impacts on local livelihoods. *Aquaculture, Fish and Fisheries*. <https://doi.org/10.1002/aff2.58>
- Muqsith, A., Ariadi, H., & Wafi, A. (2021). Financial Feasibility Analysis and Business Sensitivity Level on Intensive Aquaculture of Vaname Shrimp. *Economic and Social of Fisheries and Marine Journal*. <https://doi.org/10.21776/ub.ecsofim.2021.008.02.09>
- Porter, M. E. (1985). Technology and Competitive Advantage. *Journal of Business Strategy*. <https://doi.org/10.1108/eb039075>
- Prabu, E., Rajagopalsamy, C., Ahilan, B., Jeevagan, I., & Renuhadevi, M. (2019). Tilapia – An excellent candidate species for world aquaculture: A review. *Annual Research & Review in Biology*, 31(3), 1–14. <https://doi.org/10.9734/arrb/2019/v3i1i330052>
- Rahim, A., & Hastuti, D. R. D. (2005). *Sistem Manajemen Agribisnis*. Universitas Negeri Makassar. <https://eprints.unm.ac.id/3893/>
- Razi, M. H., Wilopo, W., & Putra, D. P. E. (2024). Hydrogeochemical evolution and water–rock interaction processes in the multilayer volcanic aquifer of Yogyakarta-Sleman Groundwater Basin, Indonesia. *Environmental Earth Sciences*. <https://doi.org/10.1007/s12665-024-11477-6>
- Tendencia, E. A., Bosma, R. H., & Verdegem, M. C. J. (2015). The effect of operational management on survival and growth performance in aquaculture hatchery systems. *Aquaculture Research*, 46(4), 942–952. <https://doi.org/10.1111/are.12241>
- Yuan, Y., Yuan, Y., Dai, Y., & Gong, Y. (2017). Economic profitability of tilapia farming in China. *Aquaculture International*, 25, 1253–1264. <https://doi.org/10.1007/s10499-017-0111-8>

LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Keterangan Usaha

 PEMERINTAH KABUPATEN SLEMAN
KAPANEWON SLEMAN
PEMERINTAH KALURAHAN PANDOWOHARJO
Alamat : Kleben, Pandowoharjo, Sleman, Sleman, Yogyakarta, 55512
Telepon : (0274) 869366, (0274) 2880895,
Laman : desa.pandowoharjo@gmail.com, Web: pandowoharjo.slemankab.go.id

SURAT KETERANGAN USAHA
Nomor : 05 / X / PDW / 2024

Pemerintah Kalurahan Pandowoharjo, Kapanewon Sleman, Kabupaten Sleman,
menerangkan dengan sebenarnya bahwa orang tersebut di bawah ini :

Nama : MUHAMMAD HASYIM NURYADIN
NIK : 3404130803000003
Tempat/Tgl. Lahir: Sleman, 08 – 03 – 2000
Alamat : Plalangan RT 003/RW 041, Pandowoharjo, Sleman, Sleman, DIY

Benar-benar memiliki usaha berikut :

Nama Usaha : Budidaya Ikan Nila "MASHAS"
Jenis Usaha : Budidaya Ikan
Tempat Usaha : Plalangan RT 003/RW 041, Pandowoharjo, Sleman, Sleman, DIY
Berusaha sejak : 2017
Lama Usaha : ± 7 Tahun
Keterangan lain : Benar – benar memiliki usaha Usaha Budidaya Ikan Nila "MASHAS"

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Sleman, 16 Oktober 2024
a/n Lurah Pandowoharjo



