

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA IKAN LELE DI  
KELURAHAN BENTENG SOMBA OPU KECAMATAN  
BAROMBONG KABUPATEN GOWA**

**MELIN  
105960101411**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
2016**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA IKAN LELE DI  
KELURAHAN BENTENG SOMBA OPU KECAMATAN  
BAROMBONG KABUPATEN GOWA**

**MELIN  
105960101411**

**SKRIPSI**

Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian  
Strata Satu (S-1)

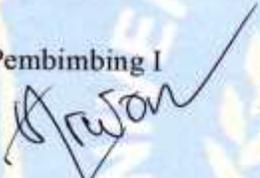
**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
2016**

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Strategi Pengembangan Usaha Ikan Lele di Kelurahan  
Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten  
Gowa .  
Nama : Melin  
Stambuk : 105960101411  
Konsentrasi : Sosial Ekonomi Pertanian  
Program Studi : Agribisnis  
Fakultas : Pertanian

Disetujui

Pembimbing I

  
Dr.Ir. Irwan Mado., MP.

Pembimbing II

  
Amanda Patappari Firmansyah,SP.,MP.

Diketahui

Dekan Fakultas Pertanian

  
Saleh Molla, M.M.

Ketua Prodi Agribisnis

  
Amruddin, S.Pt., M.Si.



## PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul : Strategi Pengembangan Usaha Ikan Lele diKelurahan  
Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten  
Gowa

Nama : Melin

Stambuk : 105960101411

Konsentrasi : Sosial Ekonomi Pertanian

Program Studi : Agribisnis

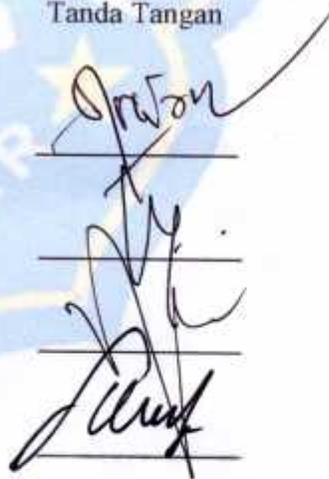
Fakultas : Pertanian

### KOMISI PENGUJI

Nama

Tanda Tangan

1. Dr.Ir. Irwan Mado., MP.  
Ketua Sidang
2. Amanda Patappari Firmansyah, SP.MP  
Sekretaris
3. Ir. Arifin Fattah, M.Si  
Anggota
4. Isnaini Junais, S.TP.,M.Si  
Anggota



Tanggal Lulus : .....

## **PERNYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI**

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul : **Strategi Pengembangan Usaha Ikan Lele diKelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa** adalah benar merupakan hasil karya yang belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Semua sumber data dan informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebut dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka di bagian akhir skripsi ini.

Makassar, Juni 2016

MELIN

105960101411

## ABSTRAK

**MELIN. 105960101411.** Strategi Pengembangan Usaha Ikan Lele Di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa. Dibimbing oleh Irwan Mado dan Amanda Patappari Firmansyah.

Tujuan dari penelitian yaitu mendeskripsikan strategi pengembangan usaha ikan lele di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa.

Teknik penentuan informan dilakukan dengan cara sengaja atau *purposive* yaitu informan yang diambil di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa adalah masyarakat yang melakukan usaha tambak ikan lele, dalam hal ini terdapat 20 orang pengusaha penambak ikan lele. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data kualitatif dan data kuantitatif yang diformulasikan dengan melalui analisis SWOT.

Hasil penelitian di Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa yakni diperoleh alternative strategi sebagai berikut : strategi SO, yaitu : melakukan pengembangan pasar dan memanfaatkan luas area tambak untuk memenuhi permintaan pasar. Untuk strategi WO, yaitu: memanfaatkan teknologi yang lebih optimal, meningkatkan kerjasama dengan pihak terkait ( palanggan dan mitra usaha ), untuk strategi ST, yaitu : pemanfaatan sumber daya alam sebaik-baiknya. Untuk strategi WT, yaitu : membentuk kerjasama dengan pemerintah.

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah yang tiada henti diberikan kepada hambanya. Salawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Rasulullah Saw beserta para keluarganya, sahabat dan para pengikutnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Ikan Lele diKelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa.

Skripsi ini merupakan tugas akhir yang diajukan untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Pertanian pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada yang terhormat :

1. Dr.Ir. Irwan Mado.,MP, selaku pembimbing 1 dan Amanda F.Patappari Firmansyah, SP.MP selaku pembimbing 2 yang senang tiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga skripsi dapat diselesaikan.
2. Bapak Ir. Saleh Molla, M.M selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.

3. Bapak Amruddin, S.Pt., M.Si selaku ketua Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Kedua orangtua Ayahanda La Edy dan Hania, dan kakakku tercinta Selin, dan segenap keluarga yang senantiasa memberikan bantuan, baik moril maupun material sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Seluruh Dosen Jurusan Agribisnis di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar yang telah membekali segudang ilmu kepada penulis.
6. Kepada Pak Ansar yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian di daerah setempat.
7. Semua pihak yang telah membantu penyusunan skripsi dari awal hingga akhir yang penulis tidak dapat sebut satu persatu.

Akhir kata penulis ucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang terkait dalam penulisan skripsi ini, semoga karya tulis ini bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan. Semoga kristal – kristal Allah senantiasa tercurah kepadanya. Amin.

Makassar, Juni 2016

MELIN

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI .....	iii
HALAMAN PERNYATAAN .....	iv
ABSTRAK .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI .....	Vii
DAFTAR TABEL .....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR LAMPIRAN .....	xi
I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian .....	4
II. TINJAUAN PUSTAKA .....	6
2.1 Usaha Ikan Lele .....	6
2.2 Pengertian Strategi .....	7
2.3 Strategi Pengembangan Usaha .....	8
2.4 Lingkungan Usaha ....	9
2.4.1 Lingkungan Internal .....	9

2.4.2 Lingkungan Eksternal .....	10
2.5 Analisis SWOT .....	11
2.6 Kerangka Pemikiran .....	14
III. METODE PENELITIAN.....	21
3.1 Waktu dan Tempat Penelitian .....	16
3.2 Teknik Penentuan Informan .....	16
3.3 Jenis dan Sumber Data .....	16
3.4 Teknik Pengumpulan Data .....	17
3.5 Teknik Analisis Data .....	18
3.6 Definisi Operasional .....	24
IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN .....	26
4.1 Letak Geografi .....	26
4.2 Keadaan Alam .....	26
4.2.1 Iklim .....	2.6
4.3 Keadaan Penduduk .....	27
4.3.1 Keadaan Penduduk Berdasarkan Umur dan Jenis Kelamin...	27
4.3.2 Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan .....	28
4.3.3 Keadaan Penduduk Berdasarkan Mata Pencarian .....	29
4.3.4 Kondisi perikanan .....	30
V. HASIL DAN PEMBAHASAN .....	32
5.1 Identitas Responden .....	32
5.1.1 Umur .....	32
5.1.2 Pendidikan .....	34
5.1.3 Pengalaman Berusaha .....	35
5.1.4 Jumlah Tanggungan Keluarga .....	36
5.1.5 Luas Lahan .....	38

5.2 Analisis Lingkungan Usaha .....	39
5.2.1 Analisis Lingkungan Internal .....	40
5.2.2 Analisis Lingkungan Eksternal .....	44
5.3 Identifikasi Faktor Internal .....	47
5.4 Identifikasi Faktor Eksternal .....	55
5.5 Kuadran SWOT, Matriks IE dan Matriks SWOT .....	62
5.6 Strategi Pengembangan Usaha Ikan Lele .....	64
VI. KESIMPULAN DAN SARAN .....	68
6.1 Kesimpulan .....	68
6.2 Saran .....	69

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

## DAFTAR TABEL

<b>Nomor</b>	<b>Teks</b>	<b>Halaman</b>
1.	Komposisi Zat Gizi Ikan Lele .....	6
2.	Faktor Strategi Eksternal .....	20
3.	Faktor Strategi Internal .....	22
4.	Matriks Swot .....	23
5.	Jumlah Penduduk Menurut Umur dan Jenis Kelamin .....	27
6.	Tingkat Pendidikan Masyarakat Kelurahan Benteng Somba Opu .....	28
7.	Adapun Jumlah Penduduk Menurut Jenis Pekerjaan .....	29
8.	Produksi dan Nilai Produksi Ikan Menurut Jenisnya diKabupaten Gowa .....	30
9.	Umur Responden .....	33
10	Tingkat Pendidikan Responden .....	34
11	Pengalaman Responden .....	36
12	Tanggungjawab Keluarga Responden .....	37
13	Luas Lahan/Garamba .....	38
14	Identifikasi Faktor – Faktor Internal .....	47
15	Matriks Faktor Strategi Internal .....	53
16	Identifikasi Faktor – Faktor Eksternal .....	55
17	Matriks Faktor Strategi Internal .....	61
18	Matriks SWOT .....	65

## DAFTAR GAMBAR

<b>Nomor</b>	<b>Teks</b>	<b>Halaman</b>
1.	Diagram Analisis SWOT .....	13
2.	Kerangka Pemikir .....	15
3.	Diagram Kuadran SWOT .....	63
4.	Matriks IE.....	64

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Nomor</b>		<b>Halaman</b>
	<i>Teks</i>	
1.	Kuesioner penelitian Strategi Pengembangan Usaha Ikan Lele .....	70
2.	Peta Lokasi Penelitian .....	74
3.	Faktor Internal dan Eksternal .....	75
4.	Penentuan Pengaruh Faktor Internal dan Eksternal .....	76
5.	Rekapitulasi Hasil Pembobotan Faktor – Faktor Eksternal .....	77
6.	Rekapitulasi Hasil Pembobotan .....	78
7.	Rekapitulasi Hasil Rating .....	79
8.	Dokumentasi Penelitian .....	80
9.	Surat Izin Penelitian .....	

## **RIWAYAT HIDUP**

Penulis dilahirkan di Kendari tanggal 27-12-1991 dari ayah Edy dan Ibu Hania. Penulis merupakan anak ketiga dari lima bersaudara.

Pendidikan formal yang dilalui penulis adalah di sekolah SD 1 Gunung Jati pada tahun 1999 dan tamat pada tahun 2005, melanjutkan di sekolah SMP Negeri 6 Kesilampe pada tahun 2005 dan tamat pada tahun 2008. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan sekolah di SMA Negeri 1 Tongkuno, Muna dan tamat pada tahun 2011. Pada tahun 2011 penulis lulus seleksi masuk di Universitas Muhammadiyah Makassar Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Jurusan Sosial Ekonomi Program Strata Satu (S1).

Tugas akhir dalam pendidikan tinggi diselesaikan dengan menulis skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Ikan Lele diKelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa.

# I. PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Indonesia menyimpan beranekaragam sumber daya alam yang bisa diperoleh di darat dan di perairan yang seluruhnya memberikan keuntungan baik secara finansial maupun dalam menjaga keharmonisan alam. Sumber daya alam yang berada di perairan bisa dalam bentuk hayati seperti makhluk hidup di dalam air misalnya ikan, rumput laut, dan organisme lain yang bisa dimanfaatkan oleh manusia.

Subsektor dari pertanian yang sangat berperan dalam pembudidayaan sumber daya di perairan adalah perikanan. Subsektor perikanan mempunyai peranan yang cukup penting, terutama dikaitkan dengan upaya meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi perikanan yang diarahkan untuk meningkatkan pendapatan dan taraf hidup nelayan, menghasilkan protein hewani dalam rangka memenuhi kebutuhan pangan dan gizi, meningkatkan ekspor, menyediakan bahan baku industri, memperluas lapangan kerja dan kesempatan berusaha, serta mendukung pembangunan wilayah dengan tetap memperhatikan kelestarian dan fungsi lingkungan hidup. Pembangunan perikanan sebagai bagian dari pembangunan pertanian dan pembangunan nasional, diarahkan untuk mendukung tercapainya tujuan dan cita-cita luhur bangsa Indonesia dalam mewujudkan suatu masyarakat adil dan merata, materil dan spiritual, berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945 (Parwinia,2001).

Di Sulawesi Selatan prospek perikanan tiap tahunnya hampir memperlihatkan angka yang cukup menjanjikan. Pada tahun 2011, total produksi ikan hasil penangkapan dan budidaya sebesar 2.036.254 ton. (Data BPS, 2013). Potensi Daerah Perikanan Rata-rata realisasi ekspor komoditas perikanan dalam 5 bulan terakhir tahun 2012 ini mencapai sekitar 40 ton setiap bulannya. Komoditas ekspor juga berasal dari sejumlah daerah (di luar Makassar) di Sulsel yang juga mempunyai potensi sektor perikanan. Setiap bulannya, terkumpul sekitar 40 ton ikan segar yang kemudian diekspor ke berbagai negara tujuan Adapun negara tujuan utama ekspor komoditas perikanan dari Makassar mencakup kawasan Uni Eropa, Amerika, China dan Jepang.

Kabupaten Gowa terletak pada posisi yang strategis, karena selain berbatasan dengan propinsi lain, Kabupaten Gowa di lalui oleh banyak sungai yang cukup besar yaitu ada 15 sungai dengan luas daerah aliran yang terbesar adalah sungai Jeneberang yaitu seluas 881,km<sup>2</sup> dengan panjang 90 km, maka tersedia peluang pengembangan usaha perikanan yang cukup besar serta potensi budidaya tambak yang cukup berarti serta beberapa perairan darat yang meliputi waduk, sungai dan sumber air lainnya yang berpotensi untuk dikembangkannya perikanan.

Menurut laporan kinerja Pemerintah Kabupaten Gowa 2014, di antara komoditas unggulan dari perikanan budidaya, komoditas yang capaiannya paling tinggi adalah ikan lele, yaitu 84,0 ton dari target 29,4 ton atau sebesar 285%. Hal ini disebabkan semakin banyaknya masyarakat yang membudidayakan ikan lele

karena permintaan yang semakin meningkat seiring dengan perubahan pola konsumen ikan masyarakat yang sudah mulai mengkonsumsi ikan air tawar.

Konsumsi ikan perkapita secara nasional menunjukkan kenaikan sebesar 3,52 persen pada kurun waktu antara 2004 -2007. Angka konsumsi ikan tahun 2000 mencapai 25,03 kg/kapita/tahun, dan tahun 2006 meningkat menjadi 24,67 kg/kapita/tahun. Tahun 2007 konsumsi ikan orang Indonesia kembali meningkat menjadi 26,01 kg/kapita/tahun (Anonim,2007).

Konsumsi ikan lele pada beberapa tahun terakhir semakin meningkat. Dahulu ikan lele dipandang sebagai ikan murahan dan hanya dikonsumsi oleh keluarga petani saja, sekarang peminatnya makin meluas. Rasa dagingnya yang khas dan cara memasak dan menghidangkannya yang secara tradisional itu ternyata sekarang menjadi kegemaran masyarakat luas. Bahkan banyak pula restoran besar yang menghidangkannya (Suyanto, 2002).

Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa adalah salah satu daerah yang pengembangan usaha ikan Lele di Sulawesi Selatan. Para nelayan memanfaatkan air sungai Jeneberang sebagai usaha pembesaran sekaligus pemasaran ikan lele. Dalam menjalankan usahanya tidak terlepas dari adanya tantangan dan hambatan. Usaha tersebut belum mampu meningkatkan perkembangan usaha sebagaimana yang diharapkan.

Berdasarkan uraian – uraian di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Ikan Lele di

Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa Kota Makassar“

## **1.2 Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah dalam penelitian adalah Bagaimana strategi pengembangan usaha ikan lele di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa Kota Makassar ?

## **1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

tujuan dari penelitian ini yaitu mendeskripsikan strategi pengembangan usaha ikan lele di Kelurahan Benteng Sombaopu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa.

Adapun kegunaan dari penelitian ini yaitu :

1. Bagi pemerintah daerah, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran dan bahan perimbangan dalam menyusun kebijakan yang lebih baik di masa yang akan datang, khususnya komoditi ikan lele di Kelurahan Benteng Sombaopu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa.
2. Sebagai informasi ilmiah yang dapat menjadi bahan acuan, sumbangan data, informasi dan pemikiran bagi peneliti selanjutnya dalam penelitian tentang pengembangan usaha ikan lele.
3. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengalaman dan pengetahuan, di samping untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh derajat Sarjana di Fakultas Pertanian Universitas Muuhammadiyah Makassar

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Usaha Ikan lele

Ikan lele merupakan salah satu jenis ikan air tawar yang sudah dibudidayakan secara komersial oleh masyarakat Indonesia terutama di Pulau Jawa. Budidaya lele berkembang pesat dikarenakan dapat dibudidayakan di lahan dan sumber air terbatas dengan padat tebar tinggi, teknologi budidaya yang relatif mudah dikuasai oleh masyarakat, pemasarannya relatif mudah serta modal usaha yang dibutuhkan relatif rendah. Lele juga kaya akan gizi yaitu protein sebesar 20% dan sangat baik untuk kesehatan karena tergolong makanan dengan kandungan lemak yang relatif rendah dan mineral yang tinggi. Dalam setiap 100 gram lele memiliki kandungan lemak hanya dua gram, jauh lebih rendah daripada daging sapi sebesar 14 gram apalagi daging ayam yaitu sebesar 25 gram (Anonim, 2003)

Tabel 1. Komposisi Zat Gizi Ikan Segar Secara Umum

No	Bahan Penyusun	Kandungan Gizi (%)
1.	Protein	Basah $\pm$ 17 Kering $\pm$ 40
2.	Lemak	$\pm$ 8
3.	Karbohidrat	$\pm$ 5
4.	Vitamin	$\pm$ 0,01
5.	Zat Besi	$\pm$ 0,1
6.	Seng	$\pm$ 0,05
7.	Lainnya	$\pm$ 5

Sumber : Ellen,1991

Tabel 1 menunjukkan bahwa ikan dalam kondisi segar (basah) mengandung protein kurang lebih 17 % dan bila ikan dimasak/diolah mengandung protein berkisar 40 %. Komposisi unsur lain yang cukup besar adalah lemak dan karbohidrat.

Pada tahun 2014, Dinas perikanan, kelautan dan peternakan Kabupaten Gowa menargetkan untuk produksi ikan konsumsi sebesar 551,5 ton. Tapi berhasil merealisasikan sebesar 511 ton atau mencapai 93%. Sedangkan untuk jumlah benih dengan mutu terjamin tidak berhasil mencapai target dari target 6.491.000 ekor hanya berhasil merealisasikan 4.3189000 ekor atau mencapai 67%. Ini berarti dari kedua indikator sasaran tersebut, keduanya tidak berhasil mencapai target yang telah ditetapkan daerah. Hal ini disebabkan terbatasnya ketersediaan sarana produksi pada balai benih ikan, unit perbenihan rakyat selain itu kekeruhan air masih cukup tinggi dan merebaknya penyakit pada ikan yang mengakibatkan tingginya mortalitas. Hal inilah yang dikeluhkan masyarakat Kelurahan Benteng Somba Opu yang memiliki usaha ikan lele di pinggir sungai jeneberang beberapa hari lalu.

## **2.2 Pengertian Strategi**

Strategi adalah perencanaan induk komprehensif, yang menjelaskan bagaimana usaha akan mencapai semua tujuan yang telah ditetapkan berdasarkan misi yang telah ditentukan sebelumnya. Proses penyusunan strategi lebih banyak menggunakan proses analitis. (Rangkuti, 2001)

Strategi adalah tindakan awal yang menuntut keputusan manajemen puncak dan sumberdaya perusahaan yang banyak untuk merealisasikan. Di samping itu

strategi juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi adalah berorientasi ke masa depan. Strategi mempunyai konsekuensi multifungsional atau multidivisional dan dalam perumusannya perlu mempertimbangkan faktor – faktor internal maupun eksternal perusahaan. (David, 2004)

Strategi merupakan rumusan perencanaan komprehensif tentang bagaimana perusahaan akan mencapai misi dan tujuannya. Strategi akan memaksimalkan keunggulan kompetitif dan meminimalkan keterbatasan bersaing (Hunger and Wheelen, 2003).

Pengertian lain dari strategi menurut Gluek dan Jauch, dalam Sedarmayanti, (2014), adalah rencana strategi merupakan rencana yang disatukan, luas dan berintegritas yang menghubungkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan, dirancang untuk ,memastikan tujuan utama dari perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi.

### **2.3 Strategi Pengembangan Usaha**

Strategi pengembangan usaha yang berwawasan agribisnis pada dasarnya menunjukkan arah bahwa pengembangan agribisnis merupakan suatu upaya yang sangat penting untuk mencapai beberapa tujuan yaitu : (1) menarik dan mendorong munculnya industri baru di sektor perikanan, (2) menciptakan struktur perekonomian yang tangguh, efisien dan fleksibel, (3) menciptakan nilai tambah, (4) menciptakan penerimaan devisa, (5) menciptakan lapangan kerja, (6) memperbaiki pembagian pendapatan (Ambarawati dan Sri Astuti,2014).

Pengembangan agribisnis mengimplikasikan perubahan kebijakan disektor perikanan yaitu produksi sektor perikanan harus lebih berorientasi kepada permintaan pasar, tidak saja pasar domestik, tetapi juga pasar internasional. Selain itu pola pertanian harus mengalami transformasi dari sistem perikanan subsistem yang berskala kecil dan pemenuhan kebutuhan keluarga dalam skala yang lebih ekonomis. Kedua hal tersebut merupakan keharusan, jika produk perikanan harus di jual kepasar dan jika sektor perikanan harus menyediakan bahan baku bagi sektor industri perikanan (Meta Fitri, dkk 2012).

## **2.4 Lingkungan Usaha**

Terdapat keterkaitan antara kehidupan lingkungan dengan kegiatan bisnis yang dilaksanakan oleh pengusaha. Lingkungan tersebut berupa lingkungan dalam (internal) dan luar (eksternal) suatu usaha yang berpengaruh secara langsung maupun tidak langsung terhadap iklim usaha dan kelancaran usaha tersebut dalam memelihara aktivitasnya. (Barata dan Sudirman,2009)

### **2.4.1 Lingkungan Internal**

Kekuatan dan kelemahan internal adalah segala kegiatan dalam kendali organisasi yang bisa dilakukan dengan sangat baik atau buruk. Kekuatan dan kelemahan tersebut ada dalam kegiatan manajemen, pemasaran, keuangan/akuntansi, produksi/operasi, penelitian dan pengembangan, serta sistem informasi manajemen di setiap perusahaan. Setiap organisasi berusaha menerapkan strategi yang menonjolkan kekuatan internal dan berusaha menghapus kelemahan internal (David, 2004).

Lingkungan internal terdiri dari variabel-variabel (kekuatan dan kelemahan) yang ada di dalam organisasi tetapi biasanya tidak dalam pengendalian jangka pendek dari manajemen puncak. Variable-variabel tersebut merupakan bentuk suasana dimana pekerjaan dilakukan. Variabel-variabel itu meliputi struktur, budaya, dan sumber daya organisasi (Hunger and Wheelen, 2003).

Menurut David (2004), bahwa kekuatan dan kelemahan dapat ditentukan dengan bercermin pada para pesaing. Kekurangan atau kelebihan yang relative merupakan informasi yang penting. Kekuatan dan kelemahan juga dapat lebih ditentukan oleh unsur keberadaan dari pada kinerja, misalnya kekuatan biasa berupa kepemilikan sumber daya alam atau sejarah reputasi kualitas. Kekuatan dan kelemahan juga dapat ditentukan berkaitan dengan tujuan perusahaan, misalnya, perusahaan yang tidak bertujuan menjual habis barangnya tidak akan menjadikan perputaran barang yang tinggi sebagai kekuatannya. Faktor internal dapat ditentukan dengan banyak cara, termasuk dengan menghitung rasio, mengukur kinerja dan membandingkan dengan prestasi masa lalu atau dengan rata-rata industri. Berbagai jenis penelitian dapat dirancang dan dilakukan untuk meneliti faktor-faktor internal, seperti moral karyawan, efisiensi produksi, keefektifan periklanan dan kesetiaan pelanggan.

#### **2.4.2 Lingkungan Eksternal**

Lingkungan eksternal terdiri dari variable-variabel (kesempatan dan ancaman) yang berada di luar organisasi dan tidak secara khusus ada dalam pengendalian jangka pendek dari manajemen puncak. Variabel-variabel tersebut

membentuk keadaan dalam organisasi dimana organisasi ini hidup. Lingkungan eksternal memiliki dua bagian yaitu lingkungan kerja dan lingkungan sosial (Hunger and Wheelen, 2003).

Peluang dan ancaman eksternal merujuk pada peristiwa dan tren ekonomi, Sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, hukum, pemerintahan, teknologi, dan persaingan yang dapat menguntungkan atau merugikan suatu organisasi secara berarti di masa depan. Peluang dan ancaman sebagian besar di luar kendali suatu organisasi. Perusahaan harus merumuskan strategi untuk memanfaatkan peluang-peluang eksternal dan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal (David, 2004).

## **2.5 Analisis SWOT**

Menurut Ranguti (2014) analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan.

Perencana strategis perusahaan (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman), dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah analisis SWOT. Kinerja

perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal, kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT, karena analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal Peluang (*Opportunities*) dan Ancaman (*Threats*) dengan faktor internal Kekuatan (*Strengths*), dan Kelemahan (*Weaknesses*) (Rangkuti, 2014).

Demikian halnya yang dikemukakan oleh (Sedarmayanti 2014), bahwa Analisis SWOT merupakan teknik historis yang terkenal dimana manajer menciptakan gambaran umum secara tepat mengenai situasi strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa strategi yang efektif diturunkan dari “kesesuaian” yang baik antara sumber daya internal perusahaan (kekuatan dan kelemahan) dengan situasi eksternalnya (peluang dan ancaman).

Untuk mengetahui posisi perusahaan dengan cara memadukan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada perusahaan sehingga dapat ditentukan titik koordinat dalam diagram SWOT.

## Diagram Analisis SWOT



Kuadran 1 : Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

Kuadran 2 : Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran 3 : Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Kondisi bisnis pada kuadran 3 mirip dengan *Question Mark pada BCG Matrik*. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan

masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

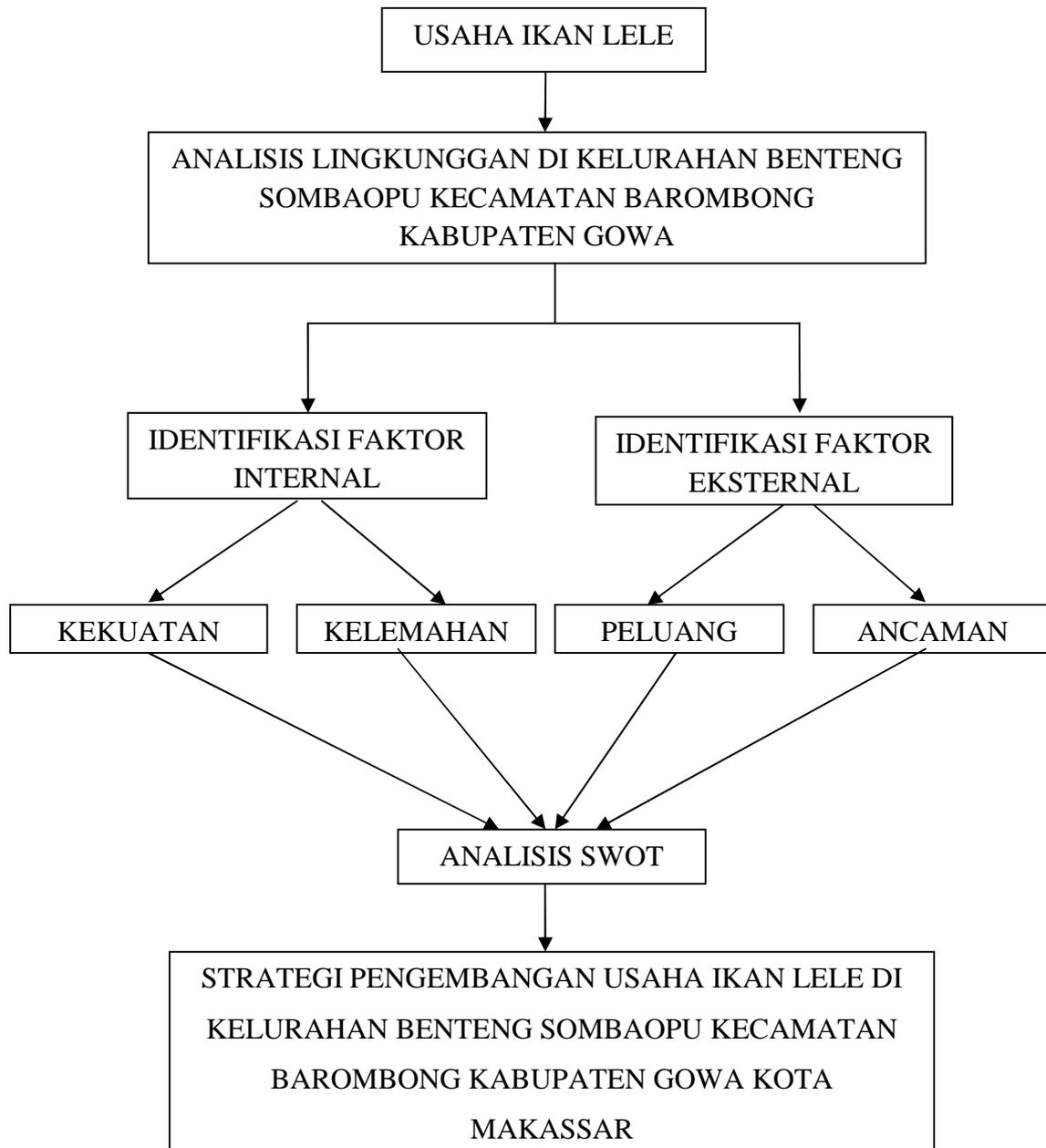
Kuadran 4 : Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. (Rangkuti, 2014).

## **2.6 Kerangka Pikir**

Kegiatan produksi usaha ikan lele memerlukan perencanaan yang matang dalam pemanfaatan peluang bukan saja dalam hal pemeliharaannya namun juga aspek manajemen dan pemasarannya, hal ini merupakan permasalahan yang berasal dari dalam dan luar suatu usaha. Untuk itu perlu adanya analisis lingkungan daerah pada usaha ikan lele di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa, dimana mengidentifikasi analisis berupa faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang dihadapi oleh petani tambak dalam pengembangan usaha ikan lele.

Selanjutnya strategi dibuat dengan melalui analisis SWOT, berupa menghitung faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal serta alternatif strategi dalam bentuk matriks yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang yang ada serta meminimalkan kelemahan dan ancaman yang dimiliki suatu daerah dalam usaha ikan lele terutama di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa.

### 2.6.1 Diagram kerangka pikir



Gambar 2. Kerangka pemikiran strategi pengembangan usaha ikan lele di Kelurahan Benteng Sombaopu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa.

### **III. METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Waktu dan Tempat Penelitian**

penelitian ini dilaksanakan pada bulan April hingga bulan Mei 2016 di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa.

#### **3.2 Teknik Penentuan Informan**

Teknik penentuan informan adalah seseorang yang memiliki informasi (data) banyak mengenai objek yang sedang diteliti, atau informasi mengenai objek penelitian tersebut (Arikunto 2013). Informan yang diambil di Kelurahan Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa adalah masyarakat yang melakukan usaha tambak ikan lele, dalam hal ini terdapat 20 orang pengusaha penambak ikan lele.

#### **3.3 Jenis dan Sumber Data**

Jenis data dalam penelitian ini adalah Data Kualitatif dan Data Kuantitatif.

##### **1. Data Kualitatif**

Data kualitatif yaitu jenis data yang berupa kalimat atau pernyataan yang berhubungan dengan penelitian, seperti : keadaan geografis lokasi penelitian, Identifikasi faktor internal dan faktor eksternal usaha tambak ikan lele.

## 2. Data Kuantitatif

Data Kuantitatif adalah jenis data yang berupa bilangan atau angka-angka yang berhubungan dengan penelitian, seperti: Perhitungan bobot dan rating dalam analisis SWOT

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Data Primer dan Data Sekunder.

### 1. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha tambak.

### 2. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung yang berkaitan dengan judul penelitian berupa data yang diperoleh dari pengusaha tambak.

## **3.4 Teknik Pengumpulan Data**

Data yang diperlukan dalam penelitian ini dikumpulkan melalui tiga tahap yaitu, observasi, wawancara dan dokumentasi.:

### 1. Observasi (Pengamatan)

Merupakan suatu kegiatan pengamatan dan pencatatan langsung terhadap objek penelitian secara sistematis dengan lembar monitoring dan evaluasi, untuk memperoleh data dan fakta tentang keadaan yang sebenarnya.

## 2. Wawancara

Wawancara adalah komunikasi atau pembicaraan dua arah yang dilakukan oleh pewawancara dan informan untuk mencari informasi yang relevan dengan tujuan penelitian. Wawancara dilakukan dengan menggunakan daftar pertanyaan.

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi dalam penelitian ini, yaitu untuk membantu pengumpulan data dari lokasi penelitian dengan cara mengolah data yang diperoleh dari hasil dokumentasi.

### **3.5 Teknik Analisis Data**

Teknik dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Analisis data berupa data kualitatif dan data kuantitatif dengan menggunakan metode analisis SWOT untuk merumuskan strategi pengembangan usaha ikan lele di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa. Untuk menganalisis formulasi strategi dengan penerapan model SWOT, terdapat beberapa tahap kegiatan, diantaranya: Tahap pengumpulan data berupa penentuan faktor-faktor strategis eksternal, dan faktor-faktor strategis internal, kemudian tahap analisis untuk perumusan alternatif strategi dengan matriks SWOT.

Untuk menentukan faktor strategi eksternal, dengan cara sebagai berikut:

1. Menyusun kolom 1 ( 5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman).
2. Masukkan bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis.
3. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi usaha ikan lele. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating + 4, tetapi jika peluangnya kecil, diberi rating + 1). Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikannya. Misalnya, jika nilai ancamannya sangat besar, ratingnya adalah 1 Sebaliknya, jika nilai ancamannya sedikit, ratingnya 4.
4. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (outstanding) sampai dengan 1,0 (poor).
5. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
6. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi usaha ikan lele. Nilai total ini menunjukkan bagaimana usaha ikan lele bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya. Total skor ini

dapat digunakan untuk membandingkan usaha ikan lele ini dengan usaha tambak lainnya dalam kelompok yang sama (Rangkuti, 2014).

Tabel 2. Faktor Strategi Eksternal

FAKTOR – FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING	KOMENTAR
PELUANG :				
Peluang Ke 1				
Peluang Ke 2				
Peluang Ke 3				
ANCAMAN :				
Ancaman Ke 1				
Ancaman Ke 2				
Ancaman Ke 3				
TOTAL	1,00			

Sedangkan untuk menentukan cara-cara penentuan faktor strategi internal, tahapnya adalah sebagai berikut. (Rangkuti, 2014)

1. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan usaha ikan lele dalam kolom 1.
2. Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor

tersebut terhadap posisi strategis usaha ikan lele. (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00)

3. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi usaha ikan lele. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari + 1 sampai dengan + 4 (sangat baik) dengan membandingkannya dengan rata-rata industri atau dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya.
4. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (outstanding) sampai dengan 1,0 (poor).
5. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih, dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
6. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi usaha ikan Lele . Nilai total ini menunjukkan bagaimana usaha ikan lele bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan usaha ikan lele ini dengan usaha ikan lainnya dalam kelompok yang sama.

Tabel 3. Faktor Strategi Internal

FAKTOR – FAKTOR STRATEGI INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING	KOMENTAR
KEKUATAN :				
Kekuatan Ke 1				
Kekuatan Ke 2				
Kekuatan Ke 3				
KELEMAHAN :				
Kelemahan Ke 1				
Kelemahan Ke 2				
Kelemahan Ke 3				
TOTAL	1,00			

Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis pengembangan usaha adalah matriks SWOT. Pada matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi pengusaha dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya, matriks ini menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.

Tabel 4. Matriks SWOT (Rangkuti, 2014)

Faktor Internal (IFAS)	Strength (S) Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	Weaknesses (W) Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
Faktor Eksternal (EFAS)		
Opportunity (O) Tentukan 5-10 faktor-faktor peluang eksternal	Strategi (SO) Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi (W-O) Ciptakan strategi yang Meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Threats (T) Tentukan 5-10 Faktor-faktor ancaman eksternal	Strategi (S-T) Ciptakan strategi yang Menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi (W-T) Ciptakan strategi yang Meminimalkan kelemahan dan ancaman

Keterangan :

a. Strategi S-O

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran pengusaha, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

b. Strategi S-T

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki pengusaha untuk mengatasi ancaman.

c. Strategi W-O

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d. Strategi W-T

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman (Hardianawati, 2006).

### 3.6 Definisi Operasional

1. Ikan lele merupakan komoditas budidaya ikan air tawar yang memiliki rasa enak, harga relatif murah, kandungan gizi tinggi, pertumbuhan cepat, mudah berkembang biak, toleran terhadap mutu air yang kurang baik, relatif tahan terhadap penyakit, dan dapat dipelihara hampir disemua wadah.
2. Faktor internal adalah lingkungan yang ada kaitan langsung dengan operasional usaha ikan lele di Kelurahan Benteng Sombaopu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa berupa kekuatan dan kelemahan usahanya.
3. Faktor eksternal adalah lingkungan di luar usaha yang dapat mempengaruhi daya hidup usaha ikan lele secara keseluruhan berupa peluang usaha dan ancaman usahanya.
4. Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats*) adalah pendekatan analisis untuk membuat formulasi strategi dalam pengembangan usaha ikan lele di Kelurahan Benteng Sombaopu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa .

5. Kekuatan adalah segala daya upaya yang ada pada suatu usaha untuk mencapai keberhasilan.
6. Kelemahan adalah segala macam kekurangan/keterbatasan pada suatu usaha yang dapat menjadi hambatan dalam mencapai tujuan.
7. Peluang adalah situasi yang dapat menguntungkan pengusaha atau kesempatan untuk mendapat sesuatu yang mempunyai nilai kegunaan.
8. Ancaman adalah situasi yang kurang menguntungkan dalam lingkungan usaha yang dapat menimbulkan terjadinya resiko yang menjadi penghalang bagi keberhasilan.

## **IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN**

### **4.1 Geografis**

Kelurahan Benteng Somba Opu merupakan salah satu kelurahan yang berada dalam Wilayah Pemerintahan Kecamatan Barombong, Kabupaten Gowa dengan luas wilayah Kelurahan sekitar 2,02 km<sup>2</sup> . jarak Kelurahan Benteng Somba Opu dengan Ibu Kota Kecamatan Barombong sekitar 3 km dengan waktu tempuh sekitar 20 menit sedangkan jarak antara Kelurahan Benteng Somba Opu dengan Ibu Kota Kabupaten Gowa (Sungguminasa ) sekitar 6 km dengan waktu 30 menit.

Sebelah Utara berbatasan dengan Kota Makassar

Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Tamannyeleng

Sebelah Selatan berbatasan dengan Kota Makassar

Sebelah Barat berbatasan dengan Kota Makassar

Sebagian besar wilayah : Dataran rendah

### **4.2 Keadaan Alam**

#### **4.2.1 Iklim**

Dari sisi topografi Kelurahan Benteng Somba Opu berada pada ketinggian 3 meter dari permukaan air laut dengan keadaan tanah secara umum datar dengan tingkat kemiringan < 5 derajat.

Iklim Kelurahan Benteng Somba Opu, sebagaimana desa-desa lain di wilayah Indonesia mempunyai iklim kemarau dan penghujan, hal tersebut

mempunyai pengaruh langsung terhadap usaha budidaya ikan lele yang ada di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa.

### 4.3 Keadaan Penduduk

#### 4.3.1 Keadaan Penduduk menurut Umur dan Jenis Kelamin

Keadaan penduduk menurut umur digunakan untuk mengetahui jumlah penduduk yang produktif dan yang non produktif. Menurut data dari Kelurahan Benteng Somba Opu golongan umur non produktif adalah golongan umur antara 0-14 tahun dan golongan umur lebih dari atau sama dengan 65 tahun, sedangkan golongan umur produktif adalah golongan umur 15-64 tahun.

Tabel.5 jumlah penduduk menurut umur dan jenis kelamin di Kelurahan Benteng Somba Opu

No.	Umur (Tahun)	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
1.	0-1	82	98	174
2.	2-5	223	275	498
3.	5-6	183	197	380
4.	7-15	584	642	1.226
<b>5</b>	<b>16-56</b>	<b>1.311</b>	<b>1.321</b>	<b>2.632</b>
6.	56 keatas	225	239	464
Jumlah		2.608	2.772	5.374

Sumber : Data monografi Kelurahan Benteng Somba Opu

Berdasarkan Tabel 5. Diketahui bahwa di Kelurahan Benteng Somba Opu, penduduk usia produktif memiliki jumlah tertinggi yaitu sebanyak 2.632 orang. Banyaknya penduduk usia produktif ini mendukung untuk di kembangkannya usaha

budidaya ikan lele karena umumnya usia produktif mempunyai tenaga yang lebih baik dari pada usia non produktif dalam melakukan kegiatan usaha ikan lele.

#### 4.3.2 Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Pendidikan dan pengalaman pada umumnya mempengaruhi cara berfikir dan perlakuan individu dalam kehidupan pribadi dan masyarakat. Semakin tinggi tingkat pendidikan dan banyaknya pengalaman, individu maupun masyarakat akan lebih dinamis dan inovatif. Pendidikan dapat di peroleh melalui pendidikan formal, informal maupun informal. Melalui pendidikan, kualitas hidup seseorang dapat di tingkatkan dengan penguasaan ilmu pengetahuan, untuk meningkatkan tingkat tingkat intelektual, maka pendidikan sangat di butuhkan jumlahnya.

Tabel.6 Tingkat pendidikan masyarakat Kelurahan Benteng Somba Opu

No.	Pendidikan	Jumlah
1.	Pra sekolah	672
<b>2.</b>	<b>SD</b>	<b>1.779</b>
3.	SLTP	908
4.	SLTA	512
5.	Sarjana	77

*Sumber : Data Kelurahan Benteng Somba Opu*

Berdasarkan Tabel 6. Di atas, dapat diketahui bahwa penduduk diKelurahan Benteng Somba Opu paling banyak adalah tamatan SD yaitu sebanyak 1.779 orang. Ini menunjukkan bahwa sebagian besar penduduk diKelurahan Benteng Somba Opu memiliki tingkat pendidikan yang cukup baik. Tingkat pendidikan yang paling sedikit

berhasil ditamatkan penduduk diKelurahan Benteng Somba Opu adalah sarjana yaitu sebanyak 77 orang.

#### 4.3.3 Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

Penduduk menurut mata pencaharian digunakan untuk mengetahui tingkat sosial ekonomi dan karakteristik daerah dengan melihat mata pencahariannya yang di pilih untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Penduduk Kelurahan Benteng Somba Opu menurut mata pencahariannya dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel. 7 Adapun jumlah penduduk menurut jenis pekerjaan.

No.	Mata Pencaharian	Jumlah (Jiwa)
1.	Petani	596
2.	PNS	17
3.	ABRI	10
4.	Pensiun	34
5.	Wiraswasta	211
6.	Buruh	745
7.	Nelayan	63
Total		1676

*Sumber : Data Kantor Kelurahan Benteng Somba Opu*

Berdasarkan tabel 7. Dapat diketahui bahwa penduduk di Kelurahan Benteng Somba Opu sebagian besar bekerja di sektor pertanian yaitu sebanyak 596 jiwa. Sektor pertanian memiliki presentase terbesar. Keadaan ini menunjukkan bahwa untuk memenuhi kebutuhan hidupnya penduduk Kelurahan Benteng Somba Opu

masih banyak yang mengandalkan sektor pertanian. Sektor perikanan sebanyak 63 jiwa dari penduduk yang bekerja, hal ini merupakan tantangan dan peluang untuk lebih mengembangkan sektor perikanan termasuk khususnya ikan lele.

#### 4.3.4 Kondisi Perikanan

Kabupaten Gowa merupakan salah satu daerah di Sulawesi selatan yang mengusahakan perikanan yang akan semakin berkembang sejalan dengan meningkatnya pengetahuan dan ketertarikan petani/masyarakat terhadap perikanan.

Tabel 8. Produksi dan nilai produksi ikan menurut jenisnya di Kabupaten Gowa 2010-2014

No	Jenis Perikanan	Produksi (ton )	Nilai (Rp)
1.	Mas	253,5	4.591.000
2.	Tawes	58,4	467.200
3.	Balanak	-	-
4.	Nila	292,8	4.815.000
5.	Gabus	41,7	296.800
6.	Sepat Siam	37,1	296.800
7.	Mujair	59,2	532.800
8.	Bandeng	100,8	2.193.200
<b>9.</b>	<b>Lele</b>	<b>108,6</b>	<b>1.080.300</b>
10.	Betutu	38,0	342.000
11.	Udang Windu	58,1	1.343.400
12.	Udang Vaname	-	-
13.	Kepiting	-	-
14.	Ikan Lainnya	60,4	422.800
15.	Udang Lainnya	1,5	22.500

Sumber : Dinas perikanan, kelautan dan peternakan kabupaten gowa, 2015

Data BPS Kabupaten Gowa 2015 menunjukkan produksi yang dihasilkan dari perikanan di Kabupaten Gowa pada tahun 2010 mencapai 880,2 ton dengan

nilai Rp 9.558.900 sedangkan di tahun 2014 mengalami peningkatan senilai 1.110,1 ton dengan nilai Rp 16.482.300. berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa ikan lele memiliki hasil terbesar dari pada hasil produksi perikanan lainnya.

## **V. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **5.1 Identitas Responden**

Identitas responden merupakan gambaran suatu kondisi atau keadaan serta status dari nelayan tersebut. Identitas responden yang diuraikan dalam pembahasan berikut dapat memberikan informasi dari berbagai aspek keadaan nelayan yang diduga memiliki hubungan karakteristik dan kemampuan petani dalam mengembangkan usaha ikan lele diKelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa. Informasi-informasi mengenai identitas responden sangat penting untuk diketahui. Berbagai aspek karakteristik yang dimaksud dapat dilihat dari segi umur, pendidikan, jumlah tanggungan keluarga, luas lahan/ gamba dan pengalaman dalam membudidayakan komoditi ikan lele.

#### **5.1.1 Umur**

Umur sangat berpengaruh terhadap kegiatan usaha ikan lele, terutama dalam kemampuan fisik dan pola pikir umumnya nelayan yang berusia lebih muda cenderung lebih berani mengambil resiko jika dibandingkan dengan yang berusia tua. Tingkat umur merupakan salah satu faktor yang menentukan bagi nelayan dalam meningkatkan hasil produksi usaha ikan lele. Umur sangat mempengaruhi kemampuan fisik dan cara berfikir sehingga mempengaruhi dalam pengambilan keputusan dan daya serap informasi tentang perkembangan pasar.

Dari hasil pengumpulan data yang diperoleh menunjukkan bahwa umur responden bervariasi, mulai dari 23 tahun sampai 70 tahun. Umur petani responden dapat dilihat pada tabel 9.

Tabel 9 umur responden usaha ikan lele diKelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa.

No.	Umur (tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase %
1.	23-28	1	5
2.	29-34	3	15
3.	35-40	2	10
4.	41-46	4	20
5.	47-52	1	5
6.	53-58	4	20
7.	59-64	2	10
8.	65-70	3	15
Total		20	100

Sumber : Data primer diolah tahun 2016

Berdasarkan tabel 9 menunjukkan bahwa umur responden antara 23-28 dan 47-52 tahun jumlah persentasinya sama dengan 5 % dan umur 29-34 dan 65-70 jumlahnya sama dengan persentase masing-masing sebesar 15% di susul umur antara 35-40 dan 59-64 jumlah persentasinya sama dengan 10% sedangkan 41-46 dan 53-58 jumlah persentasinya sama dengan 20 % .

Tingkat umur merupakan salah satu faktor yang menentukan bagi pengusaha ikan lele dalam upaya pengelolaan usahanya. Umur akan sangat mempengaruhi kemampuan pikir dan cara berfikir, sehingga mempengaruhi dalam pengambilan

keputusan. nelayan yang berusia muda memiliki kemampuan fisik yang lebih baik dibandingkan dengan petani yang berusia tua. Namun demikian, petani yang memiliki usia lebih tua relatif memiliki pengalaman yang lebih baik, sehingga akan mempengaruhi kematangan dalam pengambilan keputusan untuk mengelola usahanya (Yatno *et.al*, 2013).

### **5.1.2 Pendidikan**

Pendidikan merupakan salah satu variabel penentu tingkat kemajuan suatu wilayah, makin banyak penduduk yang berpendidikan tinggi dalam suatu wilayah, maka tingkat kemajuan wilayah tersebut cenderung lebih tinggi. Tingkat pendidikan responden juga sangat mempengaruhi peningkatan produksi usaha ikan lele. Pendidikan dapat mempengaruhi kemampuan pola pikir nelayan dalam pengembangan usahanya terutama dalam menyerap dan mengaplikasikan strategi baru dalam rangka pencapaian tingkat produksi yang optimal. Semakin tinggi tingkat pendidikan formal yang pernah diperoleh responden maka semakin tinggi pula tingkat pengetahuan responden terhadap strategi. Tingkat pendidikan responden dapat dilihat dibawah ini

Tabel 10. tingkat pendidikan responden usaha ikan lele diKelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa.

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Persentase %
1.	SD	11	55
2.	SMP	4	20
3.	SMA	3	15
4.	S1 sederajat	2	10
	total	20	100

*Sumber : Data primer diolah tahun 2016*

Berdasarkan tabel 10 menunjukkan bahwa tingkat pendidikan petani responden yang tertinggi yaitu pada tingkat SD sederajat yang berjumlah 11 orang dengan persentase 55%, SMP sederajat berjumlah 4 orang dengan persentase 20%, SMA sederajat sebanyak 3 orang dengan persentase 15% sedangkan SI sederajat berjumlah 2 orang dengan presentase 10%. Hal ini menunjukkan bahwa tinggkat penerimaan inovasi petani responden rendah sehingga mempengaruhi peningkatan hasil produksi dan pendapatan yang diperoleh.

### **5.1.3 Pengalaman Berusaha**

Pengalaman berusaha yang dimaksud adalah lamanya seorang pengusaha ikan lele/ responden dalam menekuni usahanya. Semakin lama para nelayan menekuni usahanya, maka akan semakin banyak pengalaman yang mereka miliki. Pada umumnya responden yang memiliki pengalaman usaha ikan lele yang cukup lama cenderung memiliki pula kemampuan berusaha yang lebih baik dibandingkan dengan

nelayan yang belum memiliki pengalaman berusaha. Pengalaman responden dapat dilihat pada tabel 11.

Tabel 1. Pengalaman responden dalam usaha ikan lele diKeluraha Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa.

No.	Pengalaman Berusaha Ikan lele	Jumlah (orang )	Persentase %
1.	3-9	4	20
2.	10-16	5	25
3.	17-23	7	35
4.	24-30	3	15
5.	31-36	1	5
	Total	20	100

*Sumber : Data primer diolah tahun 2016*

Tabel 11 menunjukkan bahwa pengalaman berusaha ikan lele terbesar terdapat pada 17-23 tahun dengan persentase sebesar 35% sedangkan yang terendah terdapat pada 31-36 tahun dengan persentase sebesar 5%. Responden dalam berusaha ikan lele sudah cukup lama, hal ini menunjukkan bahwa pengalaman berusaha akan berpengaruh terhadap tingkat keterampilan dan mengelola usahanya. Semakin lama para nelayan mengusahakan usaha, maka semakin tinggi pula pengetahuan dan wawasannya sehubungan dengan usaha yang dikelolanya ( Moshar, 2000).

#### **5.1.4 Jumlah Tanggungan Keluarga**

Tanggungan keluarga yang dimaksud disini adalah keseluruhan anggota keluarga yang memiliki beban hidup bagi nelayan/responden bersangkutan. Anggota keluarga ini dapat berfungsi sebagai tenaga kerja dalam keluarga. Anggota keluarga

petani terdiri dari nelayan itu sendiri, istri, anak, dan anggota keluarga lainnya yang menjadi tanggungan nelayan. Jumlah anggota keluarga akan berpengaruh bagi nelayan dalam perencanaan dan pengambilan keputusan dalam hal usahatani, karena anggota keluarga nelayan dapat merupakan sumber tenaga kerja dalam usahanya terutama anggota keluarga yang produktif selain itu jumlah anggota keluarga merupakan salah satu potensi yang sangat menentukan dalam peningkatan produksi dan pendapatan nelayan.

Mereka yang memiliki sedikit tanggungan akan lebih banyak mengalokasikan modalnya untuk menyediakan sarana produksi akan tetapi bagi nelayan yang memiliki banyak tanggungan alokasi modal untuk penyediaan sarana produksi akan sangat terbatas sehingga harapan akan peningkatan produksi dan pendapatan kurang terwujud untuk mengetahui penyebaran nelayan berdasarkan jumlah tanggungan keluarga dapat dilihat pada tabel 12.

Tabel 12 Tanggungan keluarga responden pengusaha ikan lele diKelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa

<b>No.</b>	<b>Tanggungan Keluarga ( orang )</b>	<b>Jumlah (orang)</b>	<b>Persentase %</b>
1.	2-7	19	95
2.	8-13	1	5
	Total	20	100

*Sumber : Data diolah tahun 2016*

Tabel 12 menunjukkan bahwa jumlah tanggungan keluarga terbesar dengan persentase 95 disusul dengan jumlah tanggungan keluarga yang terendah dengan persentase 5%. Tanggungan keluarga semakin besar menyebabkan seseorang

memerlukan tambahan pengeluaran, atau kebutuhan penghasilan yang lebih tinggi untuk membiayai kehidupannya (Batoa, 2007 ).

### 5.1.5 Luas Lahan

Luas lahan akan mempengaruhi efisiensi atau tindakan suatu usaha ikan lele, karena erat hubungannya dengan biaya yang dikeluarkan dan produksi yang dihasilkan. Semakin luas lahan, semakin besar biaya produksi yang dikeluarkan. Adapun luas garamba yang dimiliki responden pengusaha ikan lele di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa, dapat dilihat pada tabel 13.

Tabel 13. Luas lahan/garamba yang di miliki responden pengusaha ikan lele di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa.

No.	Luas lahan/garamba	Jumlah (orang )	Persentase %
1.	0,04-0,09	4	20
2.	0,10-0,13	3	15
3.	0,16-0,21	7	35
4.	0,22-0,27	4	20
5.	0,28-0,33	2	10
	Total	20	100

Sumber : Data diolah tahun 2016

Tabel 13 menunjukkan bahwa luas lahan/garamba yang memiliki usaha ikan lele jumlah terbesar adalah luas lahan antara 0,16-0,21ha dengan persentase sebesar 35 %

dan luas lahan usaha ikan lele yang terendah adalah luas lahan antara 0,28-0,33 ha dengan persentase sebesar 10%.

Luas lahan adalah salah satu faktor produksi terpenting dalam usaha ikan lele dan merupakan faktor penentu dalam peningkatan produksi usaha ikan lele. Secara umum dikatakan, semakin luas lahan/garamba yang dimiliki, maka akan semakin besar jumlah produksi yang dihasilkan oleh lahan tersebut (Abdul Rahim dan Dian Retno Dwi Hastuti, 2008).

Menurut Manwar dalam supandi (2003), peningkatan produksi usaha ikan lele dapat dicapai dengan perluasan areal usaha tersebut. Namun demikian kenyataannya di lapangan peningkatan luas lahan garapan sulit untuk direalisasikan karena beberapa sebab, antara lain kurangnya modal, sarana dan prasarana.

## **5.2 Analisis Lingkungan Usaha**

Pengembangan komoditi ikan lele berbasis agribisnis merupakan suatu kegiatan yang berorientasi ekonomi, kinerja usahanya sangat ditentukan oleh para nelayan, pedagang sebagai pelaku utama baik secara individu maupun secara pokok. Peran yang optimal dipengaruhi oleh lingkungan internal dan eksternal pengembangan komoditi ikan lele berbasis agribisnis.

Terdapat keterkaitan antara kehidupan lingkungan dengan kegiatan bisnis yang dilaksanakan oleh pengusaha. Lingkungan tersebut berupa lingkungan dalam (internal) dan luar (eksternal) suatu usaha yang berpengaruh secara langsung maupun

tidak langsung terhadap iklim usaha dan kelancaran usaha tersebut dalam memelihara aktivitasnya. (Barata dan Sudirman, 2009).

### **5.2.1 Analisis Lingkungan Internal**

Mengidentifikasi dan menganalisis kelemahan dan kekuatan dalam suatu usaha, bagaimana mengatasi kelemahan yang ada dan bagaimana menggunakan kekuatan untuk tujuan usaha. (Barata dan Sudirman, 2009). Analisis faktor internal bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal kunci yang menjadi kekuatan dan kelemahan di dalam pengembangan usaha ikan lele di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa.

#### **1. Sumber daya**

Sumber daya yang dimiliki oleh para pengusaha tambak ikan lele yang berada di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa, terdiri dari sumberdaya alam (pemanfaatan air sungai jeneberang sebagai tempat usaha pembesaran ikan lele), sumber daya manusia, modal, sarana dan prasarana. Sumber daya yang dimiliki pengusaha ikan lele memiliki keterbatasan dalam hal penggunaan lahan, tenaga kerja, modal, waktu dan pengelolaan. Hal ini apabila dapat mencapai tujuan sebaik-baiknya dalam lingkungan yang penuh resiko dan kesukaran-kesukaran lain yang dihadapi dalam melaksanakan usaha ikan lele.

Suatu usaha umumnya dikelola oleh nelayan sendiri. Nelayan sebagai pengelola sekaligus sebagai tenaga kerja dan konsumen produksi usahanya. Nelayan biasanya terbatas pendidikan dan pengalamannya, lemah dalam posisi bersaing,

lemah dalam penguasaan produksi, terutama modal dan pengelolaan usaha itu sendiri.

Pengalaman diperlukan untuk memahami lingkungan fisik dan ekonomi tempat nelayan bekerja, keputusan yang harus diambil, arti penting keputusan tersebut, kebebasan yang dimiliki dalam memilih hubungan dengan keterbatasan sumber daya, hubungan dengan pasar dan sebagainya. Pada umumnya para nelayan menggunakan sumber daya dan pengetahuannya yang terbatas melalui pola usahanya yang tradisional. Nelayan mengelola lahannya secara tradisional dengan kemampuan permodalan yang terbatas dan bekerja dengan alat-alat yang sederhana. Cara untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan ialah melalui penyediaan teknologi baru dan juga pemberian informasi pasar.

Keberhasilan nelayan dalam mengusahakan ikan lele akan di ikuti oleh pengusaha lain di sekitarnya. Oleh karena itu, hubungan yang baik antar pengusaha satu dengan yang lainnya harus dibina dan ditingkatkan guna mendukung pengembangan usaha ikan lele di daerah Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa.

## **2. Kondisi Keuangan**

Kondisi keuangan sering dianggap sebagai satu-satunya barometer terbaik dalam melihat posisi bersaing. Usaha ikan lele mampu memberikan keuntungan bagi nelayan yang mengusahakannya.

Tidak dipungkiri lagi, tujuan akhir suatu usaha adalah laba atau keuntungan dan tingkat laba yang berhasil diraih sering dijadikan ukuran keberhasilan. Dengan

laba yang diperoleh, para nelayan akan dapat melakukan penyempurnaan mutu, pengembangan teknologi dan pelayanan lebih bagus kepada konsumen.

Modal adalah komponen yang cukup pokok dalam peningkatan usaha ikan lele diKelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa. Sebagian nelayan memiliki modal yang terbatas dalam hal keuangan. Untuk mempersiapkan besarnya uang yang akan digunakan dalam usaha ikan lele terkadang mereka mengalami kesulitan. Pinjaman dan kredit dari Dinas Perikanan belum tersedia sehingga banyak petani dalam pengembangan usahanya berasal dari modal sendiri.

### **3. Tata letak Industri**

Lokasi dari usaha ikan lele yang berada di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa cukup strategis, meskipun berada di daerah pinggiran sungai Jeneberang, namun mudah ditemukan karena letaknya tidak cukup jauh dari jalan raya, serta akses jalannya tidak terdapat lubang. Dengan adanya jalanan yang baik, para konsumen dan pedagang besar dapat membawa angkutan pribadi ke lokasi.

### **4. Faktor Alam**

Adanya faktor alam berupa perubahan musim yang dapat mempengaruhi dalam proses peningkatan produksi yaitu apabila musim kemarau tiba, banyak nelayan yang mengeluh akibat surutnya air sungai jeneberang diKelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa. Hal ini mengakibatkan banyaknya komoditi ikan lele yang mati akibat timbulnya penyakit, lumut yang

berada di dasar sungai naik dan pertumbuhan ikan lele akan lebih baik jika suhu air maupun lingkungannya hangat.

## **5. Pemasaran**

Sistem pemasaran ikan lele di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa yaitu pembeli atau pedagang besar yang membeli langsung di kolam/tambak, mereka membawa sarana transportasi sendiri untuk mengangkut ikan lele yang diambilnya. Umumnya pembeli berasal dari Kota Makassar, Pallangga dan Bongaya. Sedangkan pembeli yang meminta dikirimkan ikan lele ke arah yang akan dipasarkannya adalah pembeli yang berasal dari Kota Makassar (restoran, pedagang sari laut, dan lain-lain), proses pengiriman dilakukan oleh nelayan sendiri yang menggunakan sarana transportasi milik pribadi. Kendala yang dihadapi dari pemasaran ikan lele yaitu sistem pemasaran ikan lele masih terbilang tradisional dimana promosi dilakukan secara tidak langsung oleh para pedagang-pedagang ikan lele di pasar.

### **5.2.2 Analisis Lingkungan Eksternal**

Mengidentifikasi dan menganalisis lingkungan luar (eksternal) merupakan suatu usaha yang dapat terdiri atas kekuatan-kekuatan politik, ekonomi, sosial, teknologi, dan kecenderungan tertentu yang dapat menunjukkan kesempatan (opportunities) dan ancaman (treaths) bagi suatu usaha (Barata dan Sudirman, 2009). Analisis faktor eksternal bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor eksternal kunci yang menjadi peluang dan ancaman bagi pengembangan usaha

ikan lele. Faktor eksternal yang dianalisis meliputi pelanggan, pesaing, pemasok, mitra usaha, politik dan hukum, faktor alam serta teknologi.

### **1. Kondisi perekonomian**

Kondisi ekonomi suatu daerah atau negara dapat mempengaruhi iklim berbisnis suatu perusahaan atau industri. Semakin buruk kondisi ekonomi, semakin buruk pula iklim agrobisnis. Kondisi ekonomi membawa pengaruh yang berarti terhadap jalannya usaha ikan lele terutama terhadap pendapatan yang akan diperoleh. Seperti kenaikan harga-harga berpengaruh terhadap harga pakan, obat-obatan, bibit dan sarana produksi lainnya.

### **2. Sosial dan Budaya**

Perubahan sosial dan budaya yang terjadi dimasyarakat berdampak sangat besar terhadap peningkatan hasil produksi ikan lele. Ketika masyarakat mulai menyadari akan kesehatan peningkatan konsumsi kalori dan protein tinggi demi tercapainya nilai gizi yang baik, tuntutan konsumen yang semakin mengedepankan kualitas dari pada kuantitas terutama terhadap konsumsi ikan lele menjadi perhatian petani terhadap keberlangsungan usaha ikan lele.

### **3. Politik dan Hukum**

Arah, kebijakan, dan stabilitas politik pemerintah menjadi faktor penting bagi para pengusaha untuk berusaha. Situasi politik yang tidak kondusif akan berdampak negatif bagi dunia usaha, begitu pula sebaliknya.

Pemerintah Pusat, Pemerintah Daerah, Pemerintah tingkat Kabupaten, Kecamatan dan Kelurahan menjadi salah satu komponen penting dalam usaha

ikan lele. Karena keberadaan pemerintah tersebut memberikan kontribusi dalam menyongsong kegiatan usaha ikan lele. Misalnya pemerintah pusat dan Daerah memberikan bantuan subsidi bagi para pengusaha ikan lele di daerah Kelurahan Benteng Somba OPu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa.

#### **4. Tingkat Teknologi**

Perubahan dan penemuan teknologi mempunyai dampak signifikan terhadap banyak organisasi. Kekuatan teknologi menggambarkan peluang dan ancaman utama yang harus di pertimbangkan dalam merumuskan strategi. Kemajuan teknologi dapat menciptakan keunggulan kompetitif yang lebih berdaya guna ketimbang keunggulan yang sudah ada (David, 2004). Usaha ikan lele harus membuat strategi yang bisa memanfaatkan teknologi yang dapat memberikan nilai tambah hasil perikanan.

Teknologi yang digunakan di Kelurahan Benteng Somba Opu dalam usaha ikan lele masih tergolong sederhana, sehingga akan berpengaruh terhadap produksi dan pemasaran ikan lele. Cakupan teknologi yang di maksud adalah teknologi produksi, panen dan pasca panen. Teknologi produksi atau budidaya ikan lele meliputi pembibitan, pemeliharaan ikan lele, serta input berupa bibit, pakan, dan alat-alat perikanan. Teknologi panen meliputi ciri dan umur panen serta cara panen. Sedangkan teknologi pasca panen meliputi, pengangkutan, grading dan lain sebagainya. Tingkat teknologi terjadi pada usaha pengolahan produk yang lebih moderen dan menarik perhatian masyarakat.

## **5. Persaingan**

Pesaing utama dalam produk ikan lele di Kelurahan Benteng Somba Opu adalah daerah penghasil lain yaitu daerah Kecamatan Bontonompo dan Kecamatan Biringbulu yang memiliki hasil usaha yang cukup besar dengan harga yang lebih murah namun kualitasnya berada di bawah daerah Kelurahan Benteng Somba Opu. Selain dari ikan sejenis juga terdapat persaingan terhadap produk ikan lainnya yaitu adanya ikan laut, ketika terjadi laut pasang jumlah produksi ikan laut akan melimpah berdampak terhadap turunnya harga jual ikan lele.

### **5.3 Identifikasi Faktor Internal**

Identifikasi faktor-faktor internal merupakan proses dimana perencanaan strategi mengkaji mengenai pemasaran, produksi, dan sumber daya yang ada dalam usaha ikan lele. Dengan analisis lingkungan internal para pengusaha dapat meningkatkan kekuatan dan meminimalkan kelemahan untuk dapat memanfaatkan peluang dan dapat menangani ancaman dalam suatu lingkungan usaha atau bisnis. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 11.

Tabel 14. Identifikasi Faktor-Faktor Internal strategi pengembangan usaha ikan lele di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa.

Kekuatan	Kelemahan
1. Budidaya mudah	1. Sarana dan prasarana tidak memadai
2. Ketersediaan air sungai jeneberang	2. Promosi yang belum efektif
3. Kontinuitas hasil panen	3. Sumber permodalan masih kurang
4. Mempunyai lahan yang luas	4. Kondisi transportasi yang buruk
5. Pengendalian limbah	5. Jumlah tenaga kerja masih kurang

Sumber : Data Primer Setelah Diolah tahun 2016

Tabel 14 Menunjukkan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki pengusaha ikan lele di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa sebagai berikut.

### **I Kekuatan**

#### **a. Budidaya mudah**

Budidaya ikan lele secara umum mudah dilakukan berdasarkan informasi responden bahwa ikan lele dapat berkembang pesat dikarenakan dapat budidaya di lahan dan sumber air terbatas dengan padat tebar tinggi mencapai 300 – 500 ekor dalam 1 gamba yang berukuran 3x5 meter. Ikan lele juga memiliki kelebihan, diantaranya pertumbuhan cepat, ketahanan hidupnya tinggi, tidak terlalu sulit dalam hal pakan, karena pakan yang digunakan untuk ikan lele yaitu pelet dan usus ayam.

b. Ketersediaan air sungai Jeneberang

Dengan adanya ketersediaan air sungai jeneberang yang berada didaerah Kelurahan Benteng Somba Opu, hal ini dapat memudahkan para nelayan dalam proses pembersihan tambak. Karena pada saat panen para nelayan hanya mengangkat jaring yang berisi ikan lele. Setelah itu jaring tersebut di bersihkan dengan menggunakan air sungai jeneberang dan dipasang lagi. Sedangkan usaha yang di lakukan di sawah atau pun dikolam, nelayan terkadang mengalami kesulitan dalam hal pembersihan kolam. Karena pada saat setelah panen, air yang berada di kolam harus diganti agar bibit yang baru tidak terkena penyakit.

c. Mempunyai Lahan yang luas

Nelayan yang mengembangkan usaha ikan lele diKelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa, memiliki lahan yang cukup luas yaitu seluas 881 km<sup>2</sup> dengan panjang 90 km, hal ini merupakan faktor penunjang dalam usaha ikan lele serta peluang pengembangan usaha perikanan yang cukup besar. (Departemen Perikanan,Kelautan dan Peternakan Kabupaten Gowa 2015)

d. Kontinuitas hasil panen

Setiap dua bulan produksi ikan lele di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa, di panen sekitar 300 – 800 ekor setelah itu dilakukan penyortiran dari yang ukuran 1-6 per kilogram. Kegiatan ini di lakukan untuk mempermudah dalam kegiatan pemasaran.

Dalam pembelian ikan lele konsumen atau pedagang besar tidak perlu menunggu musim panen tiba atau harus panen terlebih dahulu. Ikan lele sudah di sortir langsung oleh petani jadi konsumen atau pedagang besar bisa langsung memilih sesuai ukuran ikan lele yang dikehendaki.

e. Pengendalian Limbah .

Dalam proses pembudidayaan ikan lele para nelayan tidak kesulitan dalam mengatasi limbah ikan lele karena limbah yang diatasi hanya ikan yang mati akibat terkena penyakit. Ikan lele yang mati di buang di tong sampah (pembuangan sampah). Ikan lele tidak memiliki limbah yang dapat mencemarkan air sungai jeneberang. Hal ini di sampaikan langsung oleh informan yang membudidayakannya.

## **II Kelemahan**

a. Sarana dan prasarana tidak memadai

kemampuan petani dapat dilihat dari kemampuan petani mengelola dan pemanfaatan lahan, pendaya gunaan sarana produksi dan teknologi. Hal ini menjadikan tidak berkembangnya suatu usaha. Sebahagian pengusaha ikan lele memiliki sarana yang masih sederhana yaitu alat yang di gunakan dalam pembuatan kolam berupa bambu yang digunaka sebagai tiang dan jaring sebagai dindingnya. Bambu yang digunakan harus diganti 3-4 bulan sekali karena bambu mudah rusak/lapuk.

b. Promosi yang belum efektif

Dari hasil penelitian yang dilakukan di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa, kegiatan promosi produk ikan lele belum dapat di katakan efektif, karena promosi yang di lakukan masih bersifat tradisional yaitu dari mulut kemulut.

c. Sumber permodalan masih kurang

Modal adalah komponen yang cukup pokok dalam meningkatkan usaha ikan lele di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa ini. Sebagian besar petani memiliki modal yang terbatas dalam hal keuangan karena Modal yang mereka gunakan dalam usaha ikan lele merupakan modal pribadi. Untuk mempersiapkan besarnya uang yang akan digunakan dalam usaha ikan lele terkadang mereka mengalami kesulitan karena belum adanya bantuan subsidi dari Pihak terkait (Dinas Perikanan) sehingga banyak petani yang mengeluhkan masalah ini. Permodalan yang belum kuat mengakibatkan usaha ikan lele perikanan ini sulit berkembang.

d. Kondisi transportasi yang buruk

Transportasi menjadi peranan yang sangat penting dalam pemasaran ikan lele, karena ikan lele dikirim dalam kondisi hidup. Dalam memasarkan hasil usahanya, setiap pengusaha hanya memiliki 1 unit kendaraan bermotor dalam pengiriman hasil produksi ikan lele.

e. Jumlah tenaga kerja masih kurang

Rata-rata tenaga kerja yang dimiliki pengusaha ikan lele berjumlah 13 orang paling banyak sedangkan yang paling sedikit berjumlah 5 orang. Tenaga kerja yang ada pada pengusaha ikan lele umumnya melakukan pekerjaan mulai dari pembibitan hingga di pasarkan. Rata-rata pengusaha ikan lele kekurangan tenaga pemasaran yang dapat melakukan promosi secara langsung kepada konsumen, di karenakan belum memiliki tenaga kerja berwawasan yang luas dalam bidang pemasaran.

Berdasarkan identifikasi faktor-faktor strategis internal, selanjutnya disusun matriks IFAS dan dilakukan pembobotan kemudian peratingan pada masing-masing variabel kekuatan dan kelemahan. Setelah pemberian nilai bobot dan rating dari tiap variabel berdasarkan tingkat pengaruhnya, dapat diperoleh skor dari perkalian bobot dan rating untuk tiap variabel.

Nilai skor dari tiap variabel tersebut dapat diketahui kekuatan dan kelemahan utama pada usaha ikan lele diKelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa. Begitu pun pada identifikasi faktor eksternal, yang disusun dengan matriks EFAS dilakukan pembobotan kemudian peratingan pada masing-masing variabel peluang dan ancaman, untuk mengetahui peluang dan ancaman utama yang ada pada usaha ikan lele tersebut.

Tabel 15 Matriks Faktor Strategi Internal

<b>Faktor-Faktor Strategi Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot X Rating</b>	<b>Komentar</b>
<b>Kekuatan / <i>Strenght</i> (S)</b>				
1. Budidaya mudah	0,18	4	0,72	peluang usaha
2. Ketersediaan air sungai jeneberang	0,08	4	0,32	Pemanfaatan
3. Kontinuitas hasil panen	0,13	4	0,52	di tingkatkan
4. Mempunyai lahan yang luas	0,11	4	0,44	Peluang usaha
5. Pengendalian limbah	0,05	3	0,15	Di pertahankan
<b>Sub Total</b>	<b>0,55</b>	<b>19</b>	<b>2,15</b>	
<b>Kelemahan / <i>Weaknesses</i> (W)</b>				
1. Sarana dan prasarana tidak memadai	0,10	2	0,2	Ditambah
2. Promosi yang belum efektif	0,07	2	0,14	Penggunaan media cetak
3. Sumber permodalan masih kurang	0,15	1	0,15	Solusi penambahan atau mencari pinjaman/kredit
4. Kondisi transportasi yang buruk	0,05	2	0,1	Penambahan transportasi
5. Jumlah tenaga kerja masih kurang	0,08	2	0,16	Penambahan tenaga kerja dan pelatihan
<b>Sub Total</b>	<b>0,45</b>	<b>9</b>	<b>0,75</b>	
<b>Total</b>	<b>1,00</b>	<b>28</b>	<b>2,9</b>	

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2016

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden dan analisis lingkungan internal usaha ikan lele, diperoleh faktor yang berupa kekuatan dan kelemahan. Dari hasil rekapitulasi dalam matriks faktor strategi internal pada tabel 15, kekuatan utama bagi para pengusaha ikan lele, adalah Budidaya yang mudah yaitu 0,72. Kontinuitas hasil panen dengan skor 0,52, mempunyai lahan yang luas dengan skor 0,44, ketersediaan air sungai jeneberang dengan skor 0,32, pengendalian limbah dengan skor 0,15.

Sedangkan kelemahan utama bagi responden adalah kondisi transportasi yang buruk yaitu 0,01, Sarana dan prasarana tidak memadai dengan skor 0,2, promosi yang belum efektif dengan skor 0,14, sumber permodalan masih kurang skornya yaitu 0,15, Jumlah tenaga kerja masih kurang dengan skor 0,16. Secara keseluruhan berdasarkan hasil akhir matriks IFAS, jumlah total skor faktor kekuatan dan kelemahan sebesar 2,9 yang terdiri dari nilai sub total skor kekuatan sebesar 2,15 dan kelemahan sebesar 0,75. Hal ini menunjukkan posisi internal usaha ikan lele diKelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa, dalam pengembangan usaha ikan lele mampu memanfaatkan kekuatan yang dimiliki dan mampu mengatasi kelemahan yang ada.

#### 5.4 Identifikasi Faktor-Faktor Eksternal

Identifikasi faktor-faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berada di luar suatu usaha sehingga sulit dikendalikan oleh para pengusaha. Perkembangan usaha sedikit banyak dipengaruhi oleh dampak peristiwa, perkembangan, dan sifat perubahan yang terjadi di lingkungannya. Lingkungan eksternal digolongkan menjadi dua jenis yang saling berhubungan dan saling mempengaruhi yaitu lingkungan luar mikro atau lingkungan industri dan lingkungan luar makro atau lingkungan umum.

Tab 16 Identifikasi Faktor Eksternal

No.	<b>Faktor Strategi Eksternal</b>
	<b>Peluang/<i>Opportunities</i> (O)</b>
1.	Sosial dan budaya
2.	Memiliki hubungan yang dekat dengan distributor
3.	Harga ikan lele lebih murah
4.	Adanya industri-industri yang menggunakan bahan baku ikan lele
5.	Perkembangan teknologi
	<b>Ancaman / <i>Threats</i> (T)</b>
1.	Preferensi masyarakat pada ikan lele kurang (khususnya makassar)
2.	Musim yang tidak menentu
3.	Peningkatan pemasaran ikan laut
4.	Persaingan antar pengusaha ikan air tawar
5.	Kedisiplinan

Sumber : Data primer setelah diolah 2016

## **I Peluang**

### a. Sosial dan budaya

Perubahan sosial dan budaya yang terjadi di masyarakat berdampak sangat besar terhadap peningkatan produksi ikan lele. Ketika masyarakat mulai menyadari akan kesehatan, peningkatan konsumsi kalori dan protein tinggi demi tercapainya nilai gizi yang baik, tuntutan konsumen yang semakin mengedepankan kualitas dari pada kuantitas terutama terhadap konsumen ikan lele menjadi perhatian petani terhadap keberlangsungan usaha ikan lele.

### b. Memiliki hubungan yang dekat dengan distributor

Distributor dan petani menjalin hubungan dan etika usaha yang baik. Distributor bersifat profesional dan tegas terhadap petani, distributor tidak akan melayani petani lele yang bukan langganannya, sehingga persaingan usaha tidak dirasakan antara sesama distributor. Petani dan distributor saprodi saling memahami kondisi dan situasi usaha taninya sehingga mereka mengatur pembayaran bahan baku sesuai kemampuan petani.

### c. Harga ikan lele lebih

Berdasarkan informasi responden bahwa harga ikan lele yang di berikan kepada konsumen, pedagang pengepul atau pedagang besar tidak stabil yaitu Rp 8.000,00-10.000,00 per kilogram. Harga ini di tentukan berdasarkan kesepakatan antara petani dan pedagang. Sedangkan harga

tertinggi terjadi ketika terang bulan (sulitnya nelayan mendapatkan ikan dilaut), bulan puasa, lebaran, dan tahun baru.

d. Adanya industri-industri yang menggunakan bahan baku ikan lele

Munculnya berbagai industri-industri yang menggunakan bahan baku ikan lele untuk digunakan sebagai bahan pelengkap dalam pembuatan produk yang lebih berkualitas dan Perubahan sosial masyarakat yang cenderung kearah modern, memberikan peluang usaha yang cukup baik untuk mengolah ikan lele menjadi produk makanan yang lebih menarik, misalnya pembuatan abon, bakso, nugget, dan makanan lainnya yang menambah nilai jual serta menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen untuk mencoba produk-produk tersebut. Semakin banyaknya permintaan dan meningkatnya kreatifitas masyarakat untuk menciptakan produk olahan ikan lele yang potensial untuk di pasarkan menjadikan kebutuhan bahan baku ikan lele meningkat sehingga dapat menambah penjualan.

e. Perkembangan teknologi

Dengan adanya perkembangan teknologi yang terus mengalami kemajuan membawa dampak yang cukup besar. Hal ini dapat menjadi faktor yang mendukung untuk perkembangan usaha ikan lele dan peningkatan hasil produksi serta pemasaran. Kemajuan teknologi informasi dan komunikasi juga sangat berpengaruh pada perkembangan usaha. Berdasarkan informasi responden bahwa teknologi yang di

gunakan dalam proses pemasaran berupa teknologi komunikasi (HP), yang digunakan untuk memasarkan usahanya hingga ke berbagai daerah.

## **II Ancaman**

### **a. Preferensi masyarakat pada ikan lele kurang (khususnya Makassar)**

Sebagian masyarakat kurang menyukai ikan lele hal ini di karenakan ikan lele di budidayakan di air yang keruh seperti di sungai, waduk dan sawah, serta pakan yang di gunakan berupa usus ayam. Cita rasa yang di miliki ikan lele berbeda dengan ikan air laut. Ikan lele memiliki rasa yang tawar, hal ini yang di sampaikan langsung oleh konsumen yang tidak mengkonsumsi ikan lele.

### **b. Surutnya air sungai Jeneberang (Musim hujan)**

Petani yang mengembangkan usaha ikan lele di daerah pinggiran sungai jeneberang, dapat memberikan peluang dan juga ancaman bagi para petani. Karena apabila terjadi musim kemarau air aliran sungai jeneberang surut lebih dari 1,5 meter. Hal ini dapat mengakibatkan banyak komoditi ikan lele yang mati dan terserangnya penyakit.

### **c. Peningkatan pemasaran ikan laut**

Pada saat laut pasang, jumlah produksi ikan laut tangkapan mengalami peningkatan, seperti ikan layang, ikan cakalang, cumi-cumi, lobster, dan udang. Ikan laut memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi serta tingkat rasa yang lebih enak dari pada ikan-ikan darat. Hal ini

menggeser produk ikan air tawar yang sering dikonsumsi masyarakat, terutama ikan lele. Selain menyebabkan harga ikan jatuh juga penjualan di pasar- pasar mengalami penurunan. Hal ini di sampaikan langsung oleh informan yang membudidayakan ikan lele terkait masalah yang di hadapi.

d. Persaingan

Persaingan sering terjadi baik dari persaingan komoditi sejenis, harga, dan kualitas. Pesaing utama dalam produk ikan lele di Kelurahan Benteng Somba Opu adalah daerah penghasil lain yaitu daerah Kecamatan Bontonompo dan Kecamatan Biringbulu yang memiliki hasil usaha yang cukup besar yang mampu memenuhi permintaan pasar.

e. Kedisiplinan

Dalam melakukan kegiatan pembesaran ikan lele dibutuhkan kedisiplinan dalam hal pemberian pakan. Karena ikan jenis ini apabila terlambat dalam pemberian pakan maka ikan lele akan saling memakan sesamanya. Resiko ini apabila tidak lebih di perhatikan maka akan mengurangi hasil produksi yang telah ditetapkan.

Tabel 17 Matriks Faktor Strategi Eksternal

<b>Faktor-Faktor Strategi Eksternal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot X Rating</b>	<b>Komentar</b>
<b><i>Peluang /Opportunities (O)</i></b>				
1. Sosial dan budaya	0,05	4	0,2	Peningkatan hasil
2. Memiliki hubungan yang dekat dengan distributor	0,12	3	0,36	Pertahankan
3. Harga ikan lele lebih murah	0,12	4	0,48	Dipertahankan
4. Adanya industri-industri yang menggunakan bahan baku ikan lele	0,11	4	0,44	Peluang usaha
5. Perkembangan teknologi	0,11	4	0,44	Pemanfaatan
<b>Sub Total</b>	<b>0,51</b>	<b>19</b>	<b>1,92</b>	
<b><i>Ancaman / Threats (T)</i></b>				
1. Preferensi masyarakat pada ikan lele kurang (khususnya Makassar)	0,09	2	0,18	Perlu diwaspadai
2. Air sungai Jeneberang surut (musim kemarau)	0,10	2	0,2	terhambat
3. pemasaran ikan laut meningkat	0,05	1	0,05	Solusi alternatif lain
4. Persaingan antar pengusaha ikan sejenis	0,05	2	0,1	Perlu di waspadai
5. Kedisiplinan	0,10	2	0,2	Perlu di perhatikan
<b>Sub Total</b>	<b>0,49</b>	<b>9</b>	<b>0,73</b>	
<b>Total</b>	<b>1,00</b>	<b>28</b>	<b>2,65</b>	

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2016

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden yang berada di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa dan analisis lingkungan eksternal pada usaha ikan lele, diperoleh skor yang berupa peluang dan ancaman. Dari hasil rekapitulasi dalam matriks faktor strategi eksternal pada tabel 17, peluang harga ikan lele yang lebih murah di bandingkan dengan ikan lain memperoleh skor sebesar 0,48, sedangkan adanya industri-industri yang menggunakan bahan baku ikan lele dan perkembangan teknologi memiliki peluang yang sama, dengan skor 0,44. Memiliki hubungan yang dekat dengan distributor memperoleh skor 0,36, social dan budaya yaitu 0,2.

Ancaman adanya surutnya air sungai Jeneberang dan waktu yang perlu di perhatikan memiliki pengaruh ancaman yang sama,yaitu dengan skor 0,2. Dan ancaman terdapat di preferensi masyarakat pada ikan lele (khususnya Makassar ) dengan skor 0,18, pemasaran ikan laut yang semakin meningkat memiliki jumlah skor 0,05, ancaman persaingan antar pengusaha ikan sejenis dengan skor 0,1.

Secara keseluruhan berdasarkan hasil akhir matriks EFAS, jumlah total skor faktor peluang dan ancaman sebesar 2,65 yang terdiri dari nilai sub total skor peluang sebesar 1,92 dan ancaman sebesar 0,73. Hal ini menunjukkan posisi eksternal usaha ikan lele di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa, dalam pengembangan usaha ikan lele dapat memanfaatkan kekuatan, namun belum mampu menghindari sepenuhnya ancaman yang ada.

## 5.5 Kuadran SWOT, Matriks IE dan Matriks SWOT

Mengetahui posisi suatu usaha dapat digambarkan dengan diagram kuadran SWOT. Diagram kuadran SWOT digunakan untuk mencari posisi organisasi yang ditunjukkan oleh titik koordinat (x,y), sehingga didapatkan alternative strategi utama yang dapat diterapkan pada pengembangan usaha ikan lele diKelurahan Benteng Somba OPu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa. Untuk menentukan suatu posisi, dibuat perhitungan berdasarkan dengan selisih dari hasil sub total skor dari matriks IFAS dan matriks EFAS, hasilnya dapat dirangkum sebagai berikut:

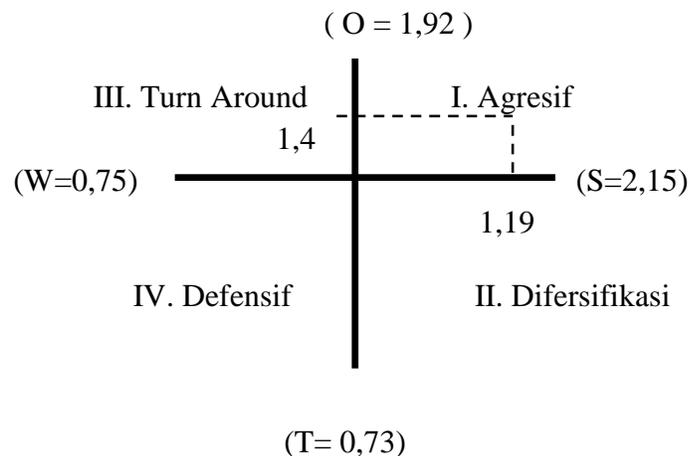
Koordinat Analisis Internal

$$\text{Kekuatan} - \text{kelemahan} = 2,15 - 0,75 = 1,4$$

Koordinat Analisis Eksterna

$$\text{Peluang} - \text{Ancaman} = 1,92 - 0,73 = 1,19$$

Jadi titik koordinatnya (x,y) terletak pada (1,4,1,19)



Gambar 3 Diagram Kuadran SWOT

Berdasarkan Gambar 3 Diagram Kuadran SWOT, dapat di ketahui bahwa posisi pengusaha ikan lele, berada pada kuadran I. pada posisi ini menandakan sebuah kondisi prima yang kuat dan berpeluan, rekomendasi strategi yang diberikan adalah strategi Agresif, dengan strategi yang diterapkan melalui strategi pertumbuhan (Growth strategy). Sedangkan berdasarkan hasil analisis matriks IE yang disusun dengan cara menjumlahkan sub total skor dari matriks IFAS yakni dengan total skor (2,9) dan matriks EFAS dengan total skor (2,65) menunjukkan bahwa kemampuan dari internal pengusaha tinggi dan eksternal mendekati rata-rata. Dapat digambarkan dalam matriks seperti pada gambar berikut.

#### TOTAL SKOR FAKTOR INTERNAL

		4,0 Kuat	3,0 (2,9)Rata-Rata	2,0 Rendah	1,0
Total Skor faktor Eksternal Rata-rata (2,65)	Besar	I Pertumbuhan melalui integrasi vertikal	II Pertumbuhan melalui integrasi horizontal	III Penciutan melalui "turn around"	
	3,0	IV Stabilitas	V <b>Pertumbuhan melalui integrasi horizontal atau stabilitas</b>	VI Difestasi	
	2,0	VII Pertumbuhan melalui difersifikasi konsentrik	VIII Pertumbuhan melalui di ferensifikasi konglomerat	IX Likuidasi	
	Rendah				
		1,0			

Gambar 4 Matriks IE (Internal, Eksternal)

Tabel 18. Matriks SWOT (Rangkuti, 2014)

<p>Faktor Internal (IFAS)</p> <p>Faktor Eksternal (EFAS)</p>	<p>kekuatan internal Strength (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Budidaya mudah</li> <li>2. Ketersediaan air sungai jeneberang</li> <li>3. Kontinuitas hasil panen</li> <li>4. Mempunyai lahan yang luas</li> <li>5. Pengendalian limbah</li> </ol>	<p>Weaknesses (W)</p> <p>kelemahan internal</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kemampuan nelayan masih terbatas</li> <li>2. Promosi yang belum efektif</li> <li>3. Sumber permodalan masih kurang</li> <li>4. Kondisi transportasi yang buruk</li> <li>5. Jumlah tenagakerja masih kurang</li> </ol>
<p>peluang eksternal Opportunity (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sosial dan budaya</li> <li>2. Memiliki hubungan yang dekat dengan distributor</li> <li>3. Harga ikan lele lebih murah</li> <li>4. Adanya industri-industri yang menggunakan bahan baku ikan lele</li> <li>5. Perkembangan teknologi</li> </ol>	<p>Strategi (S-O)</p> <p>Pengembangan pasar S1 S3, O2, O4)</p>	<p>Strategi (W-O)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bekerjasama dengan pihak terkait (pelanggan dan mitra usaha ) (O2, O4, W4, W2)</li> <li>2. Mengoptimalkan pemanfaatan teknologi (W2,O5)</li> </ol>
<p>ancaman eksternal Threats (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Preferensi masyarakat pada ikan lele kurang (khusus Makassar)</li> <li>2. Musim yang tidak menentu</li> <li>3. Peningkatan pemasaran ikan laut</li> <li>4. Persaingan</li> <li>5. Kedisiplinan</li> </ol>	<p>Strategi (S-T)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemanfaatan lahan sebaik-baiknya (S1, T2,T4,T5,)</li> </ol>	<p>Strategi (W-T)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membentuk kerjasama dengan pemerintah (W3, W1,T2, T4</li> </ol>

## 5.6 Strategi Pengembangan Usaha Ikan Lele

Dari hasil analisis matriks SWOT menggunakan data yang telah di peroleh dari matriks IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) dan EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*), empat strategi utama yang disarankan yaitu strategi SO,WO,ST, dan WT.

Alternatif strategi yang dirumuskan menggunakan matriks SWOT disesuaikan dengan alternatif strategi yang dihasilkan dari matriks IE. Beberapa alternatif strategi yang dirumuskan untuk pengembangan usaha ikan lele diKelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa, yaitu berdasarkan analisis matriks SWOT pada Tabel 12 adalah :

### 1. Strategi S-O

Strategi ini dibuat berdasarkan penggunaan kekuatan pengusaha ikan lele untuk memanfaatkan peluang yaitu :

- a. Dengan adanya budidaya yang mudah, pertumbuhan ikan yang cepat, kontinuitas hasil panen, hal ini dapat memberikan keuntungan bagi pengusaha ikan lele dalam memenuhi permintaan konsumen yang semakin meningkat serta industry –industri yang menggunakan bahan baju ikan lele.
- b. Ketersediaan air sungai jeneberang dan mempunyai lahan yang luas, memberikan peluang yang dapat menunjang dalam keberlangsungan

usaha jangka panjang. Dan dengan adanya teknologi yang mendukung, kegiatan usaha dapat berkembang.

- c. Adanya kemitraan usaha dan hubungan yang baik dengan distributor, hal ini dapat mendukung keberlangsungan dan perkembangan usaha ikan lele.

## 2. Strategi W-O

Strategi ini bertujuan untuk mengatasi kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal yang dimiliki oleh pengusaha ikan lele.

Alternative strategi yang dapat dilakukan pada strategi ini yaitu :

- a. Dengan adanya hubungan yang dekat dengan distributor, dan adanya industry –industri yang menggunakan bahan baku ikan lele, hal ini dapat mengatasi kelemahan yang dimiliki pengusaha ikan lele seperti promosi yang belum efektif dan kondisi transportasi yang buruk

- b. Mengoptimalkan pemanfaatan teknologi

Pengusaha ikan lele sudah menerapkan teknologi berupa komunikasi (Hp) dalam proses pemasaran, namun belum memberikan respon yang cukup baik, oleh karena itu para pengusaha ikan lele harus lebih mengoptimalkan promosi melalui media masa, seperti Koran, maupun media elektronik seperti iklan melalui radio televisive.

- c. Meningkatkan kerja sama dengan pihak terkait (pelanggan dan mitra usaha )

Permintaan pasar yang cukup besar memberikan kesempatan bagi pengusaha ikan lele untuk meningkatkan penjualannya dan melakukan penjualan produk yang sudah ada ke pasar yang baru, yaitu ke daerah lain selain dari daerah pemasaran yang ada. Karena saat ini sebagian pengusaha ikan lele sudah beredar ke daerah Sulawesi barat dan Sulawesi tenggara.

Para pengusaha harus bisa menjaga kualitas ikan lele dan meningkatkan pelayanan agar kesetiaan pelanggan terhadap produk ikan lele tetap terjaga dan penjualan juga meningkat.

### 3. Strategi S-T

Strategi ini bertujuan untuk memanfaatkan kekuatan internal untuk mengatasi ancaman eksternal pada usaha ikan lele

Alternative strategi yang dapat di tawarkan adalah :

#### a. Pemanfaatan lahan sebaik-baiknya

Dengan adanya lahan yang cukup luas hal ini memberikan peluang bagi penanam untuk mengembangkan usahanya, akan tetapi perlu memperhatikan kondisi lingkungan yang tidak menentu seperti musim kemarau dan penyakit yang dapat menurunkan hasil produksi.

#### b. Dengan adanya kontinuitas hasil panen yang dapat memenuhi permintaan pasar, hal ini dapat memberikan peluang bagi pengusaha dalam penguasaan pasar.

- c. Dengan adanya budidaya yang mudah dan pertumbuhan yang cepat, hal ini dapat mengatasi ancaman peningkatan pemasaran ikan laut. Karena pada saat harga ikan laut naik para konsumen akan berpaling ke komoditi ikan lele.

#### 4. Strategi W-T

Strategi ini bersifat defensive yang di arahkan untuk mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman. Strategi yang dapat diterapkan pada strategi ini adalah membentuk kerjasama dengan pemerintah dan industry yang menjadi penunjang.

- a. Pengusaha ikan lele perlu bekerja sama dengan pihak pemerintah.

Dengan bekerjasama dengan pihak pemerintah para pengusaha dapat mengetahui informasi tentang klimatologi seperti musim kemarau dan musim hujan sehingga ancaman yang di hadapi dapat teratasi. Dalam keberlangsungan usaha kedepannya, pemerintah memiliki peran dalam pembuatan kebijakan seperti bantuan subsidi (modal, sarana dan prasarana dan lain sebagainya ).

Hal ini bertujuan untuk membantu pengusaha ikan lele untuk dapat bersaing dengan usaha lainnya baik dalam pasar lokal maupun interlokal..

Secara keseluruhan dari kuadran, matriks IE dan matrik SWOT, lebih jelasnya dapat dilihat bahwa usaha ikan lele berada pada posisi yang kuat dan prima, mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif, dan berada pada kondisi

pertumbuhan melalui integrasi horizontal atau stabilitas. Hal ini memberikan pertimbangan bagi pengusaha ikan lele untuk menerapkan strategi konsolidasi, dimana tujuannya relatif lebih defensif, yaitu menghindari kehilangan penjualan dan kehilangan profit. Usaha yang berada pada pertumbuhan ini dapat memperluas pasar, meningkatkan hasil produksi, dan teknologi melalui pengembangan internal maupun eksternal melalui akuisisi atau joint ventures dengan distributor lain dalam industri yang sama (Rangkuti, 2014)

## **VI. KESIMPULAN**

### **6.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa, dapat disimpulkan bahwa

Dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk meraih peluang yang ada, yaitu pengembangan pasar dan pemanfaatan teknologi yang lebih optimal. Strategi pengembangan usaha ikan lele di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa adalah pengembangan pasar, mengoptimalkan pemanfaatan teknologi, meningkatkan kerjasama dengan pihak terkait (pelanggan, dan mitra usaha ), pemanfaatan sumberdaya alam sebaik-baiknya dan membentuk kerjasama dengan pemerintah.

### **6.2 Saran**

Adapun saran yang dapat diberikan kepada para pengusaha ikan lele di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa, adalah :

1. Permasalahan yang dihadapi pengusaha ikan lele di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa yaitu sulit menambah modal, sarana dan prasarana, membutuhkan tenaga yang profesional dalam bidang pemasaran dan lainnya. Maka sebaiknya pemerintah memberikan program pembiayaan dan pelatihan kepada para pengusaha ikan lele untuk lebih terampil dalam mengembangkan usahanya. Bagi pengusaha perlu

bekerjasama dengan pihak pemerintah untuk memenuhi kebutuhan guna keberlangsungan usahanya.

2. Untuk mengembangkan usaha ikan lele, para pengusaha ikan lele dapat melakukan strategi perluasan pasar, seperti melakukan promosi lewat brosur, surat kabar, radio, televisi dan melakukan penjualan ikan lele ke pasar yang baru atau ke berbagai daerah lainnya. Selain itu perlu menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan dan mitra usaha.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anonim 2007. Laut Nusantara: *Sebuah Kolam Megabiodiversity untuk Misi Penyelamatan Bumi* Artikel Ditjen Perikanan Tangkap DKP, Jakarta. Diakses 22 Januari 2008.
- Arikunto, Suharsimi. 2013. *Prosedur penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. PT.Rineka Cipta: Jakarta.
- Departemen Kelautan dan Perikanan 2003. *Budidaya Lele Sangkuriang*, <http://www.dkp.go.id/content.php>.
- David, F. R. 2004. *Manajemen Strategis Konsep-Konsep*. Terjemahan. PT. Indeks Kelompok Gramedia. Jakarta.
- Hardianawati. 2006. *Strategi Analisis SWOT*. [http://tumoutou.net/mm\\_ku/sm/0667/hardianawati.pdf](http://tumoutou.net/mm_ku/sm/0667/hardianawati.pdf). Diakses pada 17 Desember 2008.
- Jaja, Ani Suryani dan Komar Sumantadinata, 2013. *Usaha Pembesaran dan Pemasaran Ikan Lele serta Strategi Pengembangannya di UD Sumber . . . ki Parung, Jawa Barat*. Skripsi Fakultas Teknologi pertanian, Institut pertanian Bogor.
- .Parwinia. 2001. *Evaluasi Kebijakan Perikanan Mengenai “Pengembangan Agribisnis Terpadu” Makalah Falsafah Sains (PPs 702) Program Pasca Sarjana /S3 IPB* diakses tanggal 3 November 2007.
- Rangkuti, F., 2014. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta.
- Suyanto, S.R. 2007. *Budidaya Ikan Lele. Penebar Swadaya. Jakarta*
- Barata, A.A. dan Sudirman, D., 2009. *Membuka Usaha Kecil*. CV. Arfino Raya: Bandung.

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian Strategi Pengembangan usaha ikan lele di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa Kota Makassar.

## **KUESIONER PENELITIAN**

### **I. Identitas**

- A. Nama :
- B. Umur :
- C. Pendidikan terakhir :
- D. Pengalaman berusaha :

### **II. Kondisi Usaha Ikan Lele**

#### **A. Faktor Internal**

##### **1. Lahan**

- a. Berapa luas lahan yang digunakan dalam usaha ikan lele ?

Jawab:

- b. Bagaimana status kepemilikan lahan yang anda gunakan dalam usaha ikan lele ?

Jawab:

- c. Jarak dari rumah = ..... meter

Jawab:

- d. Apa masalah yang dihadapi terkait dengan lahan ?

Jawab:

## **2. Tenaga Kerja**

- a. Berapa jumlah tenaga kerja yang Bapak/Ibu miliki

Jawab :

## **3. Modal usaha ikan lele**

- a. Sumber permodalan yang Bapak/Ibu gunakan dalam usaha ikan lele ?

Jawab :

- b. Jumlah modal yang di siapkan dalam sekali pembibitan/pemeliharaan ?

Jawab :...Rp....

## **4. Bibit/Benih dan sarana dan prasarana**

- a. Dari mana anda memperoleh bibit/benih yang Bapak/Ibu gunakan ?

Jawab :

- b. Kendala apa yang sering di hadapi pengadaan sarana dan prasarana produksi usaha ikan lele ?

Jawab :

- c. Sarana produksi apa yang di perlukan dalam usaha ikan lele ?

Jawab :

## **5. Pemasaran**

- a. Lokasi pemasaran dari produksi ikan lele yang Bapak/Ibu peroleh dimana dan kepada siapa ?

- b. Apakah ada persyaratan mengenai ikan lele yang Bapak /Ibu ingin jual?
- c. Dalam penjualan dari hasil usaha ikan lele milik Bapak/Ibu berapa tingkat harga ?
- d. Apakah ada masalah yang terkait dengan pemasaran ?

- Faktor Eksternal

A. Pelanggan

- 1. Berasal dari mana kah pembeli ikan lele ?

Jawab :

- 2. Apakah usaha yang dimiliki Bapak/Ibu mempunyai pelanggan tetap?

Jawab :

B. Pesaing

- 1. Apakah terdapat pesaing dalam melakukan kegiatan pemasaran usaha ikan lele?

**6. Kekuatan**

.....  
 .....

**7. Kelemahan**

.....  
 .....

**8. Peluang**

.....  
.....

**9. Ancaman**

.....  
.....

Lampiran 3. Identitas Responden Usaha Ikan Lele diKelurahan Benteng Somba Opu  
Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa

<b>No.</b>	<b>Nama</b>	<b>Umur (tahun)</b>	<b>Pendidikan</b>	<b>Pengalaman Berusaha (tahun)</b>	<b>Jumlah Tanggung Keluarga</b>	<b>Luas Lahan (ha)</b>
1.	Alfian	23	SMA	3	2	0,04
2.	Iwan	32	SI	5	4	0,012
3.	Ardi	42	SD	17	5	0,07
4.	Dg. Tutu	70	SMP	33	2	0,05
5.	Dg. Edy	64	SD	18	3	0,30
6.	Riswan	67	SD	24	7	0,25
7.	Dg. Nestor	33	SD	5	5	0,05
8.	Dg. Karno	42	SMP	6	2	0,15
9.	Dg. Niosat	58	SD	13	2	0,25
10.	Rajawali	62	SI	16	6	0,30
11.	Dg. Gede	35	SMA	10	3	0,16
12.	Dg. Audy	70	SMP	24	3	0,20
13.	Dg. jon	30	SD	18	3	0,20
14.	Dg. Boha	35	SD	12	5	0,20
15.	Surya	43	SD	10	2	0,23
16.	Dg. Nyau	45	SD	16	3	0,20
17.	Dg. Gappa	53	SD	22	2	0,18
18.	Dg. Sirrua	50	SMP	18	5	0,20
19.	Dg. Ruppa	55	SMA	10	3	0,20
20.	Nyong	55	SD	18	9	0,15

#### Lampiran 4. Faktor Internal dan Eksternal

##### Faktor Internal dan Eksternal Dalam Pengembangan Usaha Ikan Lele di Kelurahan Benteng Somba Opu Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa.

SWOT	
<p>Internal</p> <p><i>Strengths</i> (Kekuatan)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Budidaya mudah</li> <li>2. Ketersediaan air sungai jeneberang</li> <li>3. Kontinuitas hasil panen</li> <li>4. Mempunyai lahan yang luas</li> <li>5. Pengendalian limbah</li> </ol>	<p>Eksternal</p> <p><i>Opportunities</i> (Peluang)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sosial dan budaya</li> <li>2. Memiliki hubungan yang dekat dengan distributor</li> <li>3. Harga ikan lele lebih murah</li> <li>4. Adanya industri – industri yang menggunakan bahan baku ikan lele</li> <li>5. Perkembangan teknologi</li> </ol>
<p>Internal</p> <p><i>Weaknesses</i> (Kelemahan)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kemampuan petani masih terbatas</li> <li>2. Promosi yang belum efektif</li> <li>3. Sumber permodalan masih kurang</li> <li>4. Kondisi transportasi yang buruk</li> <li>5. Jumlah tenaga kerja masih kurang</li> </ol>	<p>Eksternal</p> <p><i>Threats</i> (Ancaman)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Preferensi masyarakat pada ikan lele (khususnya makassar)</li> <li>2. Musim yang tidak menentu</li> <li>3. persaingan antara pengusaha ikan sejenis</li> <li>4. Persai Peningkatan pemasaran ikan laut</li> <li>5. Kedisiplinan</li> </ol>

Lampiran 5. Penentuan Menurut Besar Kecilnya Kekuatan dan Ancaman, Untuk Pemberian Nilai Bobot dan Ranting.

<b>Internal SWOT</b>	
<b><i>Strenght (Kekuatan)</i></b>	
1. Budidaya mudah	SB / B / K / SK
2. Ketersediaan air sungai jeneberang	SB / B / K / SK
3. Kontinuitas hasil panen	SB / B / K / SK
4. Mempunyai lahan yang luas	SB / B / K / SK
5. Pengendalian hama	SB / B / K / SK
<b><i>Weaknesses (Kelemahan)</i></b>	
1. Kemampuan petani masih terbatas	SB / B / K / SK
2. Promosi yang belum efektif	SB / B / K / SK
3. Sumber permodalan masih kurang	SB / B / K / SK
4. Kondisi transportasi yang buruk	SB / B / K / SK
5. Jumlah tenaga kerja masih kurang	SB / B / K / SK

Keterangan :

SB = Sangat baik

B = Besar

K = Kecil

Sk = Sangat kecil

Eksternal SWOT	
<i>Opportunities</i> (Peluang )	
1. Sosial dan budaya	SB / B / K / SK
2. Memiliki hubungan yang dekat dengan distributor	SB / B / K SK
3. Harga ikan lele lebih murah	SB / B / K / SK
4. Adanya industry – industry yang menggunakan bahan baku ikan lele	SB / B / K / SK
5. Perkembangan teknologi	SB / B / K / SK
<i>Threats</i> (Ancaman )	
1. Preferensi masyarakat pada ikan lele (khususnya Makasar)	SB / B / K / SK
2. Musim yang tidak menentu	SB / B / K / SK
3. Peningkatan pemasaran ikan laut	SB / B / K / SK
4. Persaingan antara pengusaha ikan sejenis	SB / B / K / SK
5. Kedisiplinan	

Keterangan :

SB = Sangat baik

B = Besar

K = Kecil

Sk = Sangat kecil

Lampiran 6. Rekapitulasi Hasil Pembobotan

Rekapitulasi Hasil Pembobotan Faktor Internal

No.	Kekuatan( <i>Strenght</i> )	Bobot
1.	Budidaya mudah	0,18
2.	Ketersediaan air sungai jeneberang	0,08
3.	Kontinuitas hasil panen	0,13
4.	Mempunyai lahan yang luas	0,11
5.	Pengendalian limbah	0,05
	Kelemahan ( <i>Weaknesses</i> )	
1.	Kemampuan petani masih terbatas	0,10
2.	Promosi yang belum efektif	0,07
3.	Sumber permodalan masih kurang	0,15
4.	Kondisi transportasi yang buruk	0,05
5.	Jumlah tenaga kerja masih kurang	0,08
	TOTAL	1,00

Rekapitulasi Hasil Pembobotan Faktor Eksternal

No.	Peluang ( <i>Opportunities</i> )	Bobot
1.	Sosial dan budaya	0,05
2.	Memiliki hubungan yang dekat dengan distributor	0,12
3.	Harga ikan lele lebih murah	0,12
4.	Adanya industry –industri yang menggunakan	0,11
5.	bahan baku ikan lele	0,11
	Perkembangan teknologi	
	Ancaman ( <i>Threats</i> )	
1.	Preferensi masyarakat pada ikan lele (khususnya	0,09
2.	Makassar)	0,10
3.	Musim yang tidak menentu	0,05
4.	Peningkatan pemasaran ikan laut	0,05
5.	Persaingan antara pengusaha ikan sejenis	0,10
	Kedisiplinan	
	TOTAL	1,00

## Lampiran 7. Rekapitulasi Hasil Rating

### Rekapitulasi Hasil Rating Faktor Internal

No.	Kekuatan( <i>Strenght</i> )	Rating
1.	Budidaya mudah	4
2.	Ketersediaan air sungai jeneberang	4
3.	Kontinuitas hasil panen	4
4.	Mempunyai lahan yang luas	3
5.	Pengendalian limbah	4
	<b>Kelemahan ( <i>Weaknesses</i> )</b>	
1.	Kemampuan petani masih terbatas	2
2.	Promosi yang belum efektif	2
3.	Sumber permodalan masih kurang	1
4.	Kondisi transportasi yang buruk	2
5.	Jumlah tenaga kerja masih kurang	2
	<b>TOTAL</b>	<b>28</b>

### Rekapitulasi Hasil Rating Faktor Eksternal

No.	Peluang ( <i>Opportunities</i> )	Rating
1.	Budidaya mudah	4
2.	Potensi sumber daya alam	3
3.	Kontinuitas hasil panen	4
4.	Lokasi usaha yang strategis	4
5.	Kandungan gizi tinggi	4
	<b>Ancaman ( <i>Threats</i> )</b>	
1.	Peningkatan pemasaran ikan laut	2
2.	Musim yang tidak menentu	2
3.	Kondisi perekonomian	1
4.	Persaingan antara pengusaha ikan sejenis	2
5.	Kedisiplinan	2
	<b>TOTAL</b>	<b>28</b>

Lampiran 8. Dokumentasi Penelitian



Gambar dokumentasi penelitian pengambilan data responden pengusaha ikan lele diKelurahan Benteng Somba Opu



Gambar dokumentasi penelitian pada lahan pengusaha ikan lele diKelurahan Benteng Somba Opu



Gambar alat pengangkutan ikan lele



Gambar hasil panen ikan lele



Gambar penyortiran ukuran 1 – 6 per kilogram

