

PENDAPATAN DAN STRATEGI PEMASARAN PADA USAHA BUDIDAYA IKAN CUPANG (*Betta splendens*) DI KABUPATEN MOJOKERTO

Mohammad Aditya Budi Pratama¹
¹Fakultas Pertanian, Universitas Jember
Indonesia
mohammadaditya23@gmail.com

ABSTRACT

Betta fish experienced a drastic decline in trend/popularity, previously experiencing a peak in popularity from October 2020 to early February 2021. The decline in trend of betta fish also affected the income and sustainability of betta fish cultivation in Mojokerto. The purpose of this research is to determine the difference in income from betta fish cultivation businesses in Mojokerto when the trend for betta fish is rising and decreasing, and to find out effective marketing strategies that can be applied to betta fish cultivation businesses in Mojokerto. This research uses analytical and comparative research methods, and this research analyzes primary data obtained from interviews with 12 respondents who are Betta fish cultivators in Mojokerto. The data was then analyzed using SWOT analysis, and income analysis. The research results show that the average income per month when betta fish trend increases is IDR. 80,658,121/month, to Rp. 7,417,288/month when trend for betta fish is decreasing. Then the strategy that can be implemented is to support aggressive strategic policies through the S-O (Strengths-Opportunities) strategy. These strategies include: cultivating and selling various types of quality betta fishes, strengthening and expanding local and export markets, and providing delivery guarantees for customers from outside region.

Keywords: *betta fish cultivation, income analysis, SWOT analysis, marketing strategies.*

PENDAHULUAN

Sektor pertanian mempunyai peranan yang penting bagi perekonomian nasional. Salah satu sektor pertanian yang mampu menunjang perekonomian adalah sub sektor perikanan. Sektor perikanan merupakan salah satu sektor riil yang memiliki potensi dan prospek menjanjikan serta dapat terus dikembangkan. Mengingat wilayah perairan Indonesia lebih luas daripada daratannya, memungkinkan untuk terus mengoptimalkan pemanfaatan sektor perikanan tanpa mengorbankan kelestarian lingkungan,

keberlanjutan dan ketersediaan komoditas perikanan dalam jangka panjang. (Abidin dan Puspitasari, 2018).

Komoditas perikanan yang juga memiliki peluang bisnis yang tinggi adalah ikan hias. Ikan hias merupakan salah satu komoditas ekonomi non migas yang potensial, permintaan pasar semakin meningkat baik di dalam maupun di luar negeri. Komoditas ikan hias menjadi salah satu andalan Indonesia dalam menopang perekonomian masyarakat. Salah satu ikan hias yang tren untuk dibudidayakan beberapa tahun belakangan yaitu betta splendens atau dikenal dengan nama ikan cupang hias di Indonesia. Ikan cupang adalah ikan air tawar yang habitat asalnya dari beberapa negara di Asia Tenggara, antara lain Thailand, Malaysia, Brunei Darussalam, Singapura, Vietnam, dan Indonesia. Ikan cupang merupakan salah satu jenis ikan hias air tawar yang sangat potensial untuk dikembangkan. Hal ini dikarenakan peluang bisnis ikan cupang sangat terbuka lebar baik bisnis dalam negeri maupun luar negeri. Ikan cupang memiliki nilai ekonomis yang tinggi bila dibudidaya dengan cara yang tepat (Prasetyo, 2019).

Kabupaten Mojokerto merupakan salah satu daerah di Jawa Timur yang memiliki banyak pembudidaya ikan cupang, pada tahun 2018 saja terdapat 1382 rumah tangga yang membudidayakan ikan cupang di Jawa Timur. Namun, banyak para pembudidaya ikan cupang yang berhenti menjalankan usaha ikan cupang di akhir tahun 2021. Hal tersebut dikarenakan harga jual ikan cupang yang sangat anjlok sehingga mengakibatkan kerugian, anjloknya harga ikan cupang dikarenakan tren ikan cupang mengalami penurunan drastis. Tren yang berkembang sangat berhubungan dengan selera konsumen, oleh karena itu disaat selera konsumen terhadap suatu barang atau jasa naik, maka permintaan terhadap barang atau jasa tersebut juga akan meningkat. Sebaliknya jika selera terhadap barang atau jasa turun, maka permintannya juga akan berkurang (Junianto dkk, 2019). Oleh sebab itu menurut Nurdiansyah (2019), menyatakan bahwa tren berpengaruh terhadap penentuan harga ikan cupang. Berdasarkan data tren ikan cupang yang diperoleh dari laman website Google Trends, ikan cupang mengalami penurunan tren/popularitas secara drastis mulai dari bulan Februari sampai sekarang yang sebelumnya sempat mengalami puncak popularitas atau trending mulai Oktober 2020 sampai awal Februari 2021.

Beberapa pembudiaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto ada yang berhenti berusaha juga dikarenakan kurang mengetahui sistem pemasaran yang tepat. Usaha akan semakin tandus tanpa adanya sistem pemasaran yang baik. Sistem pemasaran yang tepat dan mutakhir sangat penting bagi keberlangsungan usaha budidaya ikan cupang. Pengusaha budidaya ikan cupang dapat mempersiapkan segala bentuk pemasaran untuk memperoleh pendapatan yang besar. Sebaliknya tanpa sistem pemasaran yang tepat, hanya akan mendapatkan penghasilan yang konstan, dan tidak akan bisa mencapai target penjualan yang diinginkan (Syarafina, 2019).

Berdasarkan latar belakang permasalahan tersebut, peneliti ingin mengetahui perbedaan pendapatan yang diperoleh para pembudidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto saat tren ikan cupang sedang naik dan saat tren ikan cupang menurun seperti saat ini. Kemudian agar usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto tetap bertahan ditengah harga ikan cupang yang anjlok akibat lingkungan eksternal yaitu tren, maka peneliti juga ingin menganalisis strategi pemasaran yang efektif agar kelangsungan usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto tetap bertahan, dan strategi yang dihasilkan dari perumusan strategi pemasaran diharapkan dapat meningkatkan pendapatan para pembudidaya cupang di Kabupaten Mojokerto.

TINJAUAN PUSTAKA

1. Ikan Cupang

Ikan Cupang (*Betta sp.*) adalah ikan air tawar yang habitat aslinya berasal dari perairan beberapa negara di Asia Tenggara, antara lain Indonesia, Thailand, Malaysia, Brunei Darussalam, Vietnam, dan Singapura. Ikan ini memiliki bentuk dan karakteristik yang unik dan cenderung agresif dalam mempertahankan wilayahnya. Di kalangan penghobi, ikan cupang umumnya dibagi kedalam tiga golongan, yaitu cupang hias, cupang aduan, dan cupang liar (Aidah, 2021).

2. Usaha Budidaya Ikan

Berdasarkan pada Peraturan Pemerintah Nomor 28 Tahun 2017 tentang Pembudidayaan Ikan, usaha budidaya ikan adalah kegiatan memelihara, membesarkan dan/atau membiakkan (perbenihan) ikan dengan menggunakan lahan, perairan dan fasilitas buatan serta memanen hasilnya dalam lingkungan yang terkontrol dengan tujuan sebagian atau seluruhnya dijual/ditukar. Budidaya ikan hias adalah kegiatan memelihara, membesarkan dan/atau membiakkan ikan dalam suatu wadah berupa bak, aquarium atau wadah tertentu serta memanen hasilnya sebagai ikan hiasan dan bukan jenis ikan konsumsi.

3. Teori Pendapatan

Menurut Suratiah (2006) pendapatan merupakan selisih antara penerimaan dengan total biaya per usahatani. Pendapatan usahatani disebut juga keuntungan yang diterima oleh pembudidaya. Keuntungan akan mencapai maksimum jika selisih positif antara TR dengan TC mencapai angka terbesar. Berhasil atau tidaknya usahatani bisa diukur dari tingkat pendapatan yang diperoleh selama masa periode usahatani tersebut.

4. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah seperangkat tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan terhadap lingkungan yang selalu berubah dan dibawah kondisi persaingan (Alhalim, 2015).

5. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan akronim dari 4 kata yaitu strengths, weaknesses, opportunities, dan threats. Pendekatan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities) serta dapat meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats). Singkatnya, analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan mengatur hal-hal yang memengaruhi keempat faktor tersebut. Dengan demikian, hasil analisis tersebut dapat membentuk rencana strategis berdasarkan hasil analisis terhadap faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) (Fatimah, 2016).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan selama Februari sampai Maret 2023. Metode yang digunakan dalam menentukan lokasi penelitian adalah purposive method atau dengan cara sengaja. Kabupaten Mojokerto merupakan daerah yang terpilih sebagai objek penelitian. Pertimbangan memilih daerah Kabupaten Mojokerto karena Kabupaten Mojokerto merupakan salah satu daerah di Jawa Timur yang memiliki peminat dan pembudidaya ikan cupang yang cukup banyak. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode analitik dan komparatif. Sumber data penelitian ini terbagi menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari wawancara kepada responden berupa informasi lingkungan internal dan eksternal setiap pembudidaya ikan cupang. Sedangkan data sekunder diperoleh sumber informasi yang sudah ada. Data sekunder diperoleh dari buku, media massa, laporan Badan Pusat Statistik, berita online dari internet. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan snowball sampling. Pengambilan sampel dari populasi dimulai dengan cara mencari sampel yang sesuai dengan kriteria, maka diperoleh 12 orang pembudidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto yang sesuai dengan kriteria.

Analisis data yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah pertama mengenai pendapatan yang diterima oleh para pembudidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto menggunakan analisis pendapatan. Secara sistematis analisis pendapatan dapat ditulis sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

$$TR = P \times Q$$

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

π = Pendapatan usaha budidaya cupang

TR = total penerimaan (revenue) dari hasil budidaya ikan cupang.

TC = total biaya (cost) dalam proses budidaya ikan cupang

P = harga ikan cupang

Q = jumlah ikan cupang yang terjual

TFC = total biaya tetap budidaya ikan cupang

TVC = total biaya variabel budidaya ikan cupang

Kriteria pengambilan keputusan:

1. Jika $TR > TC$, maka usaha budidaya ikan cupang memperoleh keuntungan.
2. Jika $TR = TC$, maka usaha budidaya ikan cupang berada pada kondisi BEP (*Break Even Point*) artinya usaha budidaya ikan cupang tidak menguntungkan dan tidak merugikan.
3. Jika $TR < TC$, maka usaha budidaya ikan cupang mengalami kerugian.

Metode analisis yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah kedua mengenai strategi pemasaran yang efektif dalam memasarkan ikan cupang hasil budidaya di Kabupaten Mojokerto yaitu analisis SWOT. Menurut Rangkuti (2018), tahapan pertama analisis SWOT yaitu mengevaluasi faktor-faktor internal (IFAS) dan faktor-faktor eksternal (EFAS). Berdasarkan hasil perhitungan nilai faktor-faktor kondisi internal dan nilai faktor-faktor kondisi eksternal pada suatu usaha, maka dapat dikompilasikan ke dalam matrik posisi kompetitif relatif perusahaan. Tahapan selanjutnya yaitu membuat matrik internal dan eksternal pada usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto. Tahap berikutnya setelah menentukan strategi yang tepat dengan menggunakan matriks internal dan eksternal, maka dapat ditentukan alternatif strategi dengan menggunakan matrik SWOT.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendapatan Usaha Budidaya Ikan Cupang di Kabupaten Mojokerto.

Analisis pendapatan pada usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto diperlukan untuk mengetahui selisih besarnya hasil penjualan ikan cupang yang diperoleh selama sebulan dengan besarnya total biaya yang dikeluarkan selama sebulan. Untuk dapat menganalisis pendapatan dari usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto, maka sebelumnya harus diketahui semua komponen apa saja yang

dikeluarkan selama proses budidaya serta penerimaan yang diperoleh dari hasil penjualan ikan cupang. Adapun penerimaan yang diperoleh dari 12 orang pembudidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto dalam sebulan pada saat terjadi peningkatan tren dan saat penurunan tren ikan cupang di Indonesia dapat dilihat pada tabel berikut ini

Tabel 1. Penerimaan Rata-Rata Usaha Budidaya Ikan Cupang di Kabupaten Mojokerto

No.	Uraian	Jumlah Saat Tren Meningkat	Jumlah Saat Tren Menurun
1	Rata-rata jumlah penjualan ikan (ekor/bulan)	1383	748
2	Rata-rata harga jual (Rp/ekor)	80.833	22.917
3	Rata-rata penerimaan (Rp/Bulan)	87.750.000	10.650.000

Sumber: Data Primer Setelah Diolah 2023

Berdasarkan Tabel 1. Menunjukkan bahwa rata-rata penerimaan dari 12 pembudidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto saat tren ikan cupang meningkat sebesar Rp 87.750.000/bulan, dengan rata-rata jumlah ikan cupang yang dapat dijual sebanyak 1.383 ekor dan rata-rata harga jual ikan cupang sebesar Rp 80.833/ekor. Sedangkan rata-rata penerimaan yang diperoleh pada saat tren ikan cupang menurun menjadi Rp 10.650.000/bulan dengan rata-rata jumlah penjualan sebanyak 748 ekor dan rata-rata harga jualnya sebesar Rp 22.917/ekor. Pada saat tren ikan cupang meningkat, jumlah penerimaan pembudidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto tinggi. Hal tersebut dikarenakan banyaknya permintaan akan ikan cupang dan harga ikan cupang yang naik juga. Sebaliknya, saat tren ikan cupang sudah turun penerimaan pembudidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto juga ikut turun. Hal tersebut dikarenakan harga ikan cupang yang sudah mulai turun kembali karena permintaannya juga turun namun ketersediaan ikan cupang di pasaran banyak.

Tabel 2. Rincian Rata-rata Biaya Budidaya Ikan Cupang di Kabupaten Mojokerto

No.	Uraian	Jumlah Saat Tren Meningkat (Rp/Bulan)	Jumlah Saat Tren Menurun (Rp/Bulan)
1	Rata-rata Biaya Tetap	1.918.337	1.918.337
2	Rata-rata Biaya Variabel		
	▪ Cacing	215.833	215.833
	▪ Kutu air	214.583	214.583
	▪ Jentik nyamuk	4.167	4.167
	▪ Pelet ikan	18.333	18.333
	▪ Plastik	56.583	56.583
	▪ Kardus	134.292	134.292

	▪ Lakban	47.417	47.417
	▪ Obat	25.000	25.000
	▪ Plastik Buble Warp	30.000	30.000
	▪ Garam Ikan	6.500	6.500
	▪ Sterofoam	6.667	6.667
	▪ Kresek Hitam	15.000	15.000
	▪ Artemia	5.000	5000
	▪ Mortalitas	4.394.167	535.000
3	Total Biaya	7.091.879	3.232.712

Sumber: Data Primer Setelah Diolah 2023

Berdasarkan Tabel 2. Menunjukkan bahwa rata-rata total biaya dari 12 usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto saat tren ikan cupang meningkat sebesar Rp. 7.091.879/bulan, dengan rincian rata-rata biaya tetap sebesar Rp. 1.918.337/bulan, dan biaya variabel sebesar Rp. 5.173.542/bulan. Sedangkan rata-rata total biaya usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto saat tren ikan menurun sebesar Rp. 3.232.712/bulan, dengan rincian rata-rata biaya tetap sebesar Rp. 1.918.337/bulan, dan biaya variabel sebesar Rp. 1.314.375/bulan.

Pendapatan usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto merupakan hasil pengurangan dari penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan dalam satu bulan proses budidaya ikan cupang. Berikut merupakan hasil perhitungan pendapatan yang diterima oleh usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto yang dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Rata-rata Pendapatan Usaha Budidaya Ikan Cupang di Kabupaten Mojokerto

No.	Uraian	Jumlah saat tren meningkat (Rp/Bulan)	Jumlah saat tren menurun (Rp/Bulan)
1	Rata-rata Penerimaan	87.750.000	10.650.000
2	Rata-rata Total Biaya	7.091.879	3.232.712
3	Rata-rata Pendapatan	80.658.121	7.417.288

Sumber: Data Primer Setelah Diolah 2023

Berdasarkan Tabel 3. menunjukkan bahwa rata-rata pendapatan yang diperoleh dari 12 pembudidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto mengalami penurunan dari Rp 80.658.121/bulan pada saat tren ikan cupang naik, menjadi Rp.7.417.288/bulan saat tren ikan cupang menurun. Perolehan rata-rata pendapatan tersebut menunjukkan bahwa nilai pendapatan yang diperoleh dari usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto setelah terjadinya penurunan tren mengalami penurunan sebesar Rp 73.240.833 atau sekitar 90%. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa tren ikan cupang

sangat berpengaruh terhadap pendapatan usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto. Saat tren ikan naik menyebabkan penerimaan pembudidaya ikan cupang ikut naik dikarenakan banyak permintaan ikan cupang dari seluruh daerah di Indonesia, kemudian stok ikan cupang untuk memenuhi permintaan tidak cukup banyak maka harga ikan cupang ikut meningkat juga. Pada kondisi tren ikan cupang yang sudah mulai turun seperti sekarang ini, maka terjadi hal sebaliknya. Permintaan ikan cupang di Indonesia mulai menurun juga namun stok ikan cupang di pasaran masih banyak sehingga harga ikan cupang ikut kembali menurun.

Strategi Pemasaran Usaha Budidaya Ikan Cupang di Kabupaten Mojokerto

1. Identifikasi Lingkungan Internal dan Eksternal pada Usaha Budidaya Ikan Cupang di Kabupaten Mojokerto

Tahap awal dalam merumuskan analisis SWOT adalah mengidentifikasi kondisi lingkungan internal pada usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto. Kondisi lingkungan internal merupakan keadaan yang dapat mempengaruhi berjalannya kegiatan bisnis dalam usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto. Lingkungan internal dapat berupa strengths (kekuatan) yang dimiliki maupun berupa weaknesses (kelemahan) dari usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto. Berikut merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto yang berasal dari lingkungan internal usaha:

a. Kekuatan (*Strengths*)

1. Kualitas ikan cupang yang bagus
2. Beragam jenis ikan cupang
3. Pelayanan kepada pelanggan
4. Pengetahuan dan pengalaman pembudidaya

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

1. Branding yang masih lemah
2. Orientasi pasar yang masih kurang
3. Kurang sabar dan konsisten selama proses budidaya dan jualan
4. Kurangnya promosi

Lingkungan eksternal dapat didefinisikan sebagai faktor atau kondisi dari luar perusahaan yang dapat mempengaruhi bisnis yang dijalankan. Faktor lingkungan eksternal ini dalam analisa SWOT dibagi menjadi dua yakni opportunities (peluang) dari usaha untuk terus mengembangkan bisnisnya dan threats (ancaman) yang dapat menghambat usaha. Berikut merupakan faktor-faktor dalam lingkungan eksternal yang berpengaruh dalam usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto.

a. Peluang (*Opportunities*)

1. Prospek pasar bagus
2. Adanya kontes ikan cupang

3. Loyalitas pembeli
 4. Permintaan ikan cupang lokal maupun internasional yang tinggi
- b. Ancaman (*threats*)
1. Munculnya pesaing baru
 2. Tren ikan cupang yang menurun
 3. Kondisi cuaca dan lingkungan yang buruk
 4. Fluktuasi harga pasar
 5. Tidak adanya dukungan dari pemerintah

2. Hasil Perhitungan Nilai IFAS dan EFAS pada Usaha Budidaya Ikan Cupang di Kabupaten Mojokerto

Tahap berikutnya setelah mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto yaitu membuat tabel IFAS (Internal factor Analysis Summary) dan EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary). Hasil data faktor internal dan faktor eksternal tersebut kemudian dilanjutkan dengan memberikan rating dan bobot oleh responden yang telah ditetapkan sebelumnya. Berikut disajikan data hasil perhitungan nilai IFAS dan EFAS pada usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto.

Tabel 4. Analisis IFAS (Internal factors Analysis Summary) pada Usaha Budidaya Ikan Cupang di Kabupaten Mojokerto

No	Nama	Hasil Perhitungan Nilai dari Faktor Internal
1	Eko S.	3.17
2	Irwin	3.28
3	Ferry	3.00
4	Eko P.	3.37
5	Rinjani	2.85
6	Sahrul	3.45
7	Endik	3.28
8	Hendra	3.34
9	Masduqi	3.06
10	Reka	3.39
11	Ricky	3.20
12	Ainul	3.27
Rata-rata Nilai IFAS		3.22

Sumber: Data Primer Setelah Diolah 2023

Berdasarkan hasil perhitungan pada Tabel 4. mengenai analisis IFAS pada usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto menunjukkan bahwa rata-rata nilai IFAS (Internal factors Analysis Summary) sebesar 3,22. Nilai IFAS diperoleh dari nilai hasil perkalian rating dan bobot pada faktor faktor kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses) dari 12 responden yang melakukan usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto.

Tabel 5. Analisis EFAS (External factors Analysis Summary) pada Usaha Budidaya Ikan Cupang di Kabupaten Mojokerto

No	Nama	Hasil perhitungan Nilai dari Faktor Eksternal
1	Eko S.	3.05
2	Irwin	3.38
3	Ferry	2.86
4	Eko P.	3.47
5	Rinjani	3.48
6	Sahrul	3.36
7	Endik	3.48
8	Hendra	2.98
9	Masduqi	2.70
10	Reka	3.20
11	Ricky	2.98
12	Ainul	3.00
Rata-rata Nilai EFAS		3.16

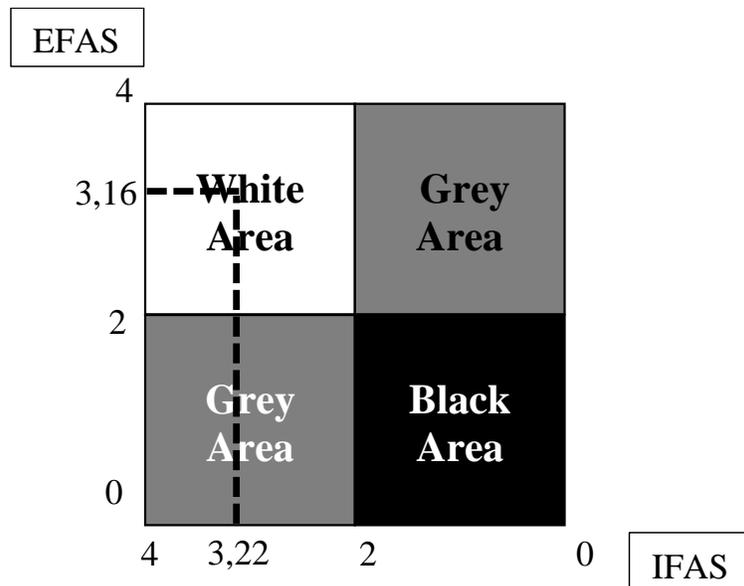
Sumber: Data Primer Setelah Diolah 2023

Berdasarkan hasil perhitungan pada Tabel 5. mengenai analisis EFAS pada usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto menunjukkan bahwa rata-rata nilai EFAS (External factors Analysis Summary) sebesar 3,16. Nilai EFAS diperoleh dari nilai hasil perkalian rating dan bobot pada faktor faktor peluang (opportunities) dan ancaman (threats) dari 12 responden yang melakukan usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto.

3. Analisis Matriks Posisi Kompetitif Relatif pada Usaha Budidaya Ikan Cupang di Kabupaten Mojokerto.

Analisis posisi relatif merupakan alat analisis keadaan suatu usaha dimana nantinya akan diketahui melalui posisi kompetitif relatifnya. Analisis ini digunakan untuk mengetahui posisi usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto melalui faktor

internal dan eksternal berdasarkan kondisi yang terdapat pada daerah penelitian. Tujuan lainnya yaitu untuk menentukan strategi yang dapat diambil untuk pengembangan dan keberlanjutan usaha. Berikut disajikan gambar matriks posisi kompetitif relatif dari kegiatan usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto.

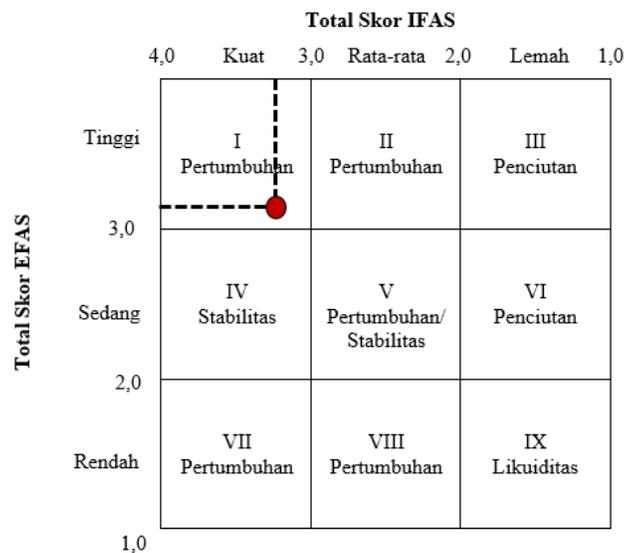


Gambar 1. Matriks Posisi Kompetitif Relatif dari Usaha Budidaya Ikan Cupang di Kabupaten Mojokerto

Berdasarkan hasil pemetaan pada matriks posisi kompetitif relatif pada Gambar 1. diatas, kegiatan usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto memiliki nilai IFAS sebesar 3,22 dan juga nilai EFAS sebesar 3,16. Kedua nilai tersebut dimasukkan kedalam matriks posisi kompetitif relatif dan menemukan titik temu yang terletak pada bidang diagram White Area (bidang kuat-berpeluang). Hal tersebut menunjukkan bahwa kegiatan usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto memiliki peluang dan prospek usaha yang baik dan layak untuk dikembangkan lebih lanjut. Bidang White Area merupakan kondisi yang sangat menguntungkan, artinya usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto memiliki peluang dan kekuatan yang dapat dimanfaatkan guna dapat mengembangkan kegiatan usaha yang sedang dijalankan. Strategi yang dapat diterapkan melalui kebijakan strategi agresif dengan memanfaatkan kekuatan internal yang dimiliki untuk dapat memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

4. Analisis Matriks Internal Eksternal pada Usaha Budidaya Ikan Cupang di Kabupaten Mojokerto

Matriks internal dan eksternal merupakan pendekatan untuk dapat menganalisa mengenai kondisi usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto. Hasil analisis matriks IE dapat pula digunakan dalam upaya menemukan strategi yang tepat untuk mengembangkan bisnis atau usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto. Matriks ini berisi mengenai kombinasi dari hasil perhitungan nilai IFAS sebesar 3,22 dan juga nilai EFAS sebesar 3,16 yang kemudian dikomplikasikan ke dalam matriks IE, sehingga akan diketahui usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto berada pada posisi pertumbuhan, stabilitas, penciutan, atau likuiditas. Hasil analisis IE dapat dicermati pada Gambar 2. sebagai berikut:



Gambar 2. Matriks Internal Eksternal pada Usaha Budidaya Ikan Cupang di Kabupaten Mojokerto

Berdasarkan Gambar 2. terkait matriks internal eksternal usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto menunjukkan bahwa budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto berada pada daerah I dengan nilai faktor internal sebesar 3,22 dan nilai faktor eksternal sebesar 3,16. Artinya, usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto berada pada masa pertumbuhan. Selain itu, posisi ini menggambarkan bahwa usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto dalam masa pertumbuhan dan berkembang dengan menjaga kekuatan serta memanfaatkan peluang yang dimilikinya. Posisi tersebut dikenal dengan posisi growth strategy. Kondisi yang dimiliki oleh usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto merupakan posisi yang menguntungkan, dikarenakan kondisi tersebut merupakan peluang yang baik untuk mengembangkan

usaha. Maka dari itu, usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto harus memanfaatkan kondisi saat ini untuk mengembangkan usahanya.

5. Matriks Strategi Pemasaran Pada Usaha Budidaya Ikan Cupang di Kabupaten Mojokerto

Matriks SWOT merupakan pendekatan atau analisis yang digunakan untuk dapat mendeskripsikan dengan rinci dan jelas mengenai faktor kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto untuk menghadapi adanya faktor kelemahan dan ancaman dalam upaya mengembangkan usahanya, sehingga sangat diperlukan untuk mengetahui kondisi lingkungan usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto baik kondisi lingkungan secara internal maupun eksternal. Adanya matriks SWOT dapat digunakan untuk merumuskan dan menemukan berbagai alternatif strategi yang tepat dan sesuai dengan kondisi lingkungan serta kebutuhan perusahaan. Pada matriks SWOT terdapat 4 (empat) strategi yang disarankan, yaitu SO (Strengths-Opportunities), ST (Strengths-Threats), WO (Weaknesses-Opportunities), dan WT (Weaknesses-Threats). Berikut adalah hasil analisis matriks SWOT pada usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto yang dapat dicermati pada Gambar 3.

IFAS	Strengths (S) 1. Kualitas ikan cupang yang bagus 2. Beragam jenis ikan cupang 3. Pelayanan kepada pelanggan 4. Pengetahuan dan pengalaman pembudidaya	Weaknesses (W) 1. Branding yang masih lemah 2. Orientasi pasar yang masih kurang 3. Kurang sabar dan konsisten selama proses budidaya dan jualan 4. Kurangnya promosi
EFAS	Strategi SO 1. Membudidayakan dan menjual berbagai jenis ikan cupang yang berkualitas (S1,S2,S4,O1,O2) 2. Penguatan dan perluasan pasar lokal maupun ekspor (S1,S2,O1,O4) 3. Memberi garansi pengiriman untuk pelanggan dari luar daerah (S3, O3,O4)	Strategi WO 1. Penguatan branding dan promosi ikan cupang dengan ikut kontes untuk memperluas pasar (W1, W2, W4, O1, O2, O4) 2. Tetap konsisten dalam menjual dan membudidayakan ikan cupang (W3, O1, O3, O4) 3. Membudidayakan ikan cupang yang memiliki permintaan tinggi untuk meningkatkan penjualan dan harga jual (W2, O1, O4)
Threats (T) 1. Munculnya pesaing baru	Strategi ST 1. Melakukan kemitraan dengan pembudidaya ikan cupang lain	Strategi WT 1. Melakukan branding untuk menentukan standar harga

<p>2. Tren ikan cupang yang menurun</p> <p>3. Kondisi cuaca dan lingkungan yang buruk</p> <p>4. Fluktuasi harga pasar</p> <p>5. Tidak adanya dukungan dari pemerintah</p>	<p>untuk menghasilkan ikan cupang yang berkualitas dan keragaman varietas baru (S1, S2, S4, T1, T5)</p> <p>2. Membuat kebijakan mengenai harga jual ikan cupang di tingkat pengecer dalam kota/lokal (S2, S4, T1, T4)</p> <p>3. Membuat kerja sama kemitraan dan kongsi dagang untuk mengatur harga dan pemijahan jenis cupang tertentu yang laris dipasaran (S2, S4, T1, T4, T5)</p> <p>4. Meningkatkan produksi ikan cupang saat iklim sedang baik untuk mnghindari resiko gagal panen (S4, T3)</p>	<p>produk ikan cupang sendiri sehingga dengan begitu akan mendapatkan pelanggan tetap dari produk ikan cupang hasil cetakan sendiri (W1, W2, T4)</p> <p>2. Membudidayakan jenis dan varian ikan cupang yang sedang mengalami tren untuk meningkatkan harga jual (W2, T2, T4)</p> <p>3. Menjual ikan cupang secara ecer/satuan daripada secara grosir/partai (W3, T4)</p>
---	---	--

Gambar 3. Matriks Strategi Pemasaran Pada Usaha Budidaya Ikan Cupang di Kabupaten Mojokerto

Hasil analisa matriks SWOT tersebut disusun berdasarkan faktor internal dan factor eksternal yang berpengaruh terhadap berjalannya kegiatan bisnis dan kemudian dikombinasikan dengan matriks posisi kompetitif relatif. Hasil analisis dan pemetaan dari matriks posisi kompetitif relatif menunjukkan hasil bahwa usaha berada pada posisi White Area. Artinya kegiatan usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto memiliki peluang eksternal dan kekuatan internal yang dapat dimaksimalkan lebih lanjut dalam rangka pengembangan usaha.

Strategi yang dapat digunakan dalam rangka pengembangan usaha yakni dengan memanfaatkan seluruh kekuatan internal yang dimiliki untuk dapat memanfaatkan peluang dari eksternal sebesar-besarnya dengan menggunakan strategi S-O. Berdasarkan matriks SWOT fokus pengembangan bisnis yang dijalankan oleh usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto berada pada masa pertumbuhan dapat menggunakan rekomendasi strategi pengembangan S-O (*Strength-Opportunities*). Strategi S-O merupakan kombinasi dari faktor kekuatan internal dan faktor peluang eksternal. Berikut merupakan alternatif strategi S-O dari usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto berada pada masa pertumbuhan:

1. Membudidayakan dan menjual berbagai jenis ikan cupang yang berkualitas

Ikan cupang merupakan ikan hias yang memiliki banyak jenis dan varian. Banyaknya jenis ikan cupang membuat ikan cupang memiliki banyak peminat sehingga permintaannya di pasar lokal maupun internasional selalu ada. Oleh karena itu para pembudidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto perlu membudidayakan lebih dari satu jenis ikan cupang untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang memiliki ketertarikan

jenis cupang yang berbeda-beda. Para pembudidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto juga perlu meningkatkan kualitas ikan cupang mereka untuk meningkatkan nilai jual ikan cupangnya.

2. Penguatan dan perluasan pasar lokal maupun ekspor

Penguatan dan perluasan pasar lokal maupun ekspor merupakan salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan daya saing produk ikan cupang di Kabupaten Mojokerto. Penguatan pasar ikan cupang dapat dilakukan dengan cara meningkatkan kualitas ikan cupang yang dihasilkan oleh pembudidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto. Peningkatan kualitas produk merupakan hal yang penting untuk dilakukan agar produk ikan cupang dapat bersaing dengan produk ikan cupang dari daerah maupun negara lain. Peningkatan kualitas produk dapat dilakukan dengan cara meningkatkan kualitas genetik ikan cupang, meningkatkan kualitas pakan dan perawatan ikan cupang, meningkatkan standarisasi produk ikan cupang. Perluasan pasar ikan cupang hasil pembudidaya di Kabupaten Mojokerto dapat dilakukan dengan cara meningkatkan akses pasar. Peningkatan akses pasar juga penting untuk dilakukan agar produk ikan cupang dapat menjangkau konsumen yang lebih luas. Peningkatan akses pasar dapat dilakukan dengan berbagai cara membangun kerja sama dengan mitra bisnis seperti toko ikan atau *reseller*, melakukan ekspor, melakukan promosi secara online. Hal lain yang dapat dilakukan yaitu meningkatkan daya saing harga. Peningkatan daya saing harga juga penting untuk dilakukan agar produk ikan cupang dapat diterima oleh masyarakat luas. Peningkatan daya saing harga dapat dilakukan dengan cara meningkatkan efisiensi produksi. Partisipasi dalam pameran dan kontes ikan nasional maupun internasional juga bagus untuk penguatan dan perluasan pasar ikan cupang hasil pembudidaya di Kabupaten Mojokerto. Mengikuti pameran dan kontes ikan cupang nasional dan internasional dapat membangun hubungan dengan pelaku pasar ekspor dan memperkenalkan produk ikan cupang hasil pembudidaya di Kabupaten Mojokerto kepada masyarakat luas.

3. Memberi garansi pengiriman untuk pelanggan dari luar daerah

Memberi garansi pengiriman untuk pelanggan dari luar daerah merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan dan meningkatkan kepuasan pelanggan, sehingga para pelanggan yang membeli ikan cupang dari para pembudidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto loyal atau setia membeli terus ikan cupang hasil pembudidaya di Kabupaten Mojokerto. Garansi pengiriman dapat memberikan rasa aman dan nyaman bagi pelanggan yang membeli ikan cupang dari luar daerah maupun luar negara. Garansi pengiriman dapat diberikan dengan berbagai cara, yang pertama yaitu garansi uang kembali. Garansi uang kembali merupakan garansi yang memberikan jaminan kepada pelanggan bahwa mereka akan mendapatkan uang kembali jika ikan cupang yang mereka beli mati dalam perjalanan. Garansi ini dapat memberikan rasa aman bagi pelanggan karena mereka tidak akan mengalami kerugian jika ikan cupang

yang mereka beli mati dalam perjalanan. Kemudian yang kedua garansi penggantian ikan cupang lain dengan jenis yang sama. Garansi penggantian merupakan garansi yang memberikan jaminan kepada pelanggan bahwa mereka akan mendapatkan ikan cupang pengganti dengan jenis yang sama jika ikan cupang yang mereka beli mati dalam perjalanan. Garansi ini dapat memberikan rasa nyaman bagi pelanggan karena mereka akan mendapatkan ikan cupang pengganti jika ikan cupang yang mereka beli mati dalam perjalanan. Namun untuk mengklaim garansi, para pembeli juga harus memenuhi syarat dan ketentuannya. Syarat dan ketentuan yang harus dilakukan para pembeli ikan cupang yaitu memberikan bukti video unboxing ikan cupang dari sebelum paket dibuka sampai selesai tanpa melakukan jeda atau pengeditan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang pendapatan dan strategi pemasaran pada usaha budidaya ikan cupang (*Betta Splendens*) di Kabupaten Mojokerto, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Terdapat perbedaan pendapatan secara signifikan pada saat tren ikan cupang naik dan pada saat tren ikan cupang sudah turun pada budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto. Pendapatan rata-rata per bulan saat tren ikan cupang naik sebesar Rp. 80.658.121/bulan, menjadi Rp. 7.417.288/bulan saat tren ikan cupang menurun dengan selisih sebesar Rp. 73.240.833 atau sekitar 90%. Namun, hasil tersebut masih menunjukkan bahwa usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto masih menguntungkan.
2. Usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto memiliki nilai IFAS sebesar 3,22 dan juga nilai EFAS sebesar 3,16. Hasil analisis nilai IFAS dan nilai EFAS pada matriks posisi kompetitif relatif memiliki titik temu yang berada pada bidang White Area (bidang kuat-berpeluang) artinya budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto berada pada kondisi yang menguntungkan serta memiliki kekuatan dan peluang yang dapat digunakan untuk mengembangkan usahanya. Hasil analisa matriks internal dan eksternal budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto berada pada kuadran I (pertumbuhan) artinya usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto berada pada masa pertumbuhan. Strategi yang dapat diterapkan untuk pengembangan bisnis berdasarkan kondisi tersebut yakni dengan mendukung kebijakan strategi agresif melalui strategi S-O (Strengths-Opportunities) dengan memaksimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh perusahaan. Strategi tersebut diantaranya yakni: membudidayakan dan menjual berbagai jenis ikan cupang yang berkualitas,

penguatan dan perluasan pasar lokal maupun ekspor, dan memberi garansi pengiriman untuk pelanggan dari luar daerah.

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang disampaikan peneliti, saran yang disampaikan untuk mengembangkan sebagai berikut:

1. Melakukan perbaikan terhadap bidang pencatatan finansial usaha agar tetap dilakukan pengecekan dan pencatatan setiap melakukan kegiatan yang berhubungan dengan finansial usaha, sehingga akan mempermudah untuk memantau kondisi perusahaan secara finansial.
2. Diharapkan terus dapat membudidayakan corak dan ragam yang baru dari ikan cupang hias, sehingga penghobi tidak hilang karena bosan.
3. Diharapkan dapat mengelola usaha budidaya ikan cupang dengan menggunakan strategi pemasaran yang tepat dan melebarkan jangkauan pasarnya hingga ke luar daerah dan manca negara dengan promosi yang bagus dan pengiriman yang baik dan tepat.
4. Diharapkan adanya perhatian pemerintah terhadap usaha budidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto dalam upaya pemberian insentif, pengembangan sarana, prasarana, dan pelatihan kepada pembudidaya ikan cupang di Kabupaten Mojokerto.

DAFTAR PUSTAKA

- Abidin, Z. & Puspitasari, H. P. 2018. *Mina Bisnis Ikan Cupang: Teori Dan Aplikasi*. Malang: Universitas Brawijaya Press.
- Aidah, Siti Nur. (2021). *Meraup Keuntungan Dari Budidaya Cupang*. Jogjakarta: Penerbit Kbm Indonesia.
- Alhalim, R. 2015. *Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Tujuan Penjualan Pada Pt. Danbi International Di Kabupaten Garut*. Universitas Pasundan.
- Fatimah, F. N. D. 2016. *Teknik Analisis Swot*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia.
- Junianto, R., Patiung, M., & Koesriwulandari, K. 2019. Analisis Trend Penawaran Dan Permintaan Komoditi Kedelai Indonesia. *Jurnal Ilmiah Sosio Agribis*, 192, 45–63.
- Nurdiansyah, F. 2019. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga Jual Ikan Cupang Hias Di Daerah Sidoarjo, Jawa Timur*. Universitas Brawijaya.
- Prasetyo, Y. 2019. *Analisis Pendapatan Pedagang Ikan Hias Guppy Studi Kasus: Jalan Talaud Kota Medan* Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Rangkuti, F. 2018. *Swot Balanced Scorecard Teknik Menyusun Strategi Korporat Yang Efektif Plus Cara Mengelola Kinerja Dan Risiko* 13 Ed.. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Suratiyah, K. 2006. *Ilmu Usahatani* 1 Ed.. Depok: Penebar Swadaya Grup.
- Syarafina, L. 2019. *Strategi Pemasaran Usaha Ikan Lele di Desa Alur Cucur Kecamatan Rantau*. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.