

PENGEMBANGAN AGRIBISNIS IKAN CUPANG DI KELURAHAN KETAMI KECAMATAN PESANTREN KOTA KEDIRI

Estu Weningsari

ABSTRAK

Disektor perikanan Ikan cupang merupakan salah satu produk unggulan Kota Kediri yang perlu terus dipertahankan dan ditingkatkan kualitasnya karena cupang telah banyak memberikan dampak/kontribusi yang nyata terhadap peningkatan kesejahteraan dan pendapatan masyarakat Kec. Pesantren khususnya dan Kota Kediri pada umumnya.

Dengan pemikiran langkah strategis tentang peran penting pengembangan Agribisnis dalam pembangunan ekonomi nasional maka menjadi alasan perlunya penelitian tentang Strategi Pengembangan Agribisnis Ikan Cupang ini.

Penelitian tentang Pengembangan Agribisnis Ikan Cupang di Kelurahan Ketami Kecamatan Pesantren Kota Kediri ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor yang berpengaruh terhadap daya saing agribisnis ikan Cupang dalam upaya peningkatan pendapat masyarakat. Serta merumuskan strategi apa yang sesuai digunakan produsen dalam upaya mengembangkan agribisnis ikan Cupang di Kota Kediri.

Penelitian dilakukan secara survei berdasarkan pada metode deskripsi analisis. Pengambilan data dilakukan dengan wawancara dan melakukan peninjauan dan pengamatan secara langsung ke lokasi serta objek-objek yang diteliti dengan berpedoman pada kuesioner. Metode analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisa data kualitatif, dengan alat analisis yang digunakan adalah analisis SWOT untuk menentukan strategi yang dikaji dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pengembangan Agribisnis Ikan Cupang di Kelurahan Ketami, Kecamatan Pesantren, Kota Kediri diperoleh nilai dari masing-masing faktor baik faktor Efas maupun Ifas sebagai berikut : Strategi SO mempunyai skor 3.24, strategi WO dengan skor 3.11, strategi ST dengan skor 3.05 dan strategi WT dengan skor 2,92. Dari hasil skor yang ada, faktor kekuatan dan peluang yang mempunyai skor lebih tinggi dibandingkan dengan faktor kelemahan dan ancaman. Dengan demikian penelitian ini dapat disimpulkan bahwa Pengembangan Agribisnis di Kelurahan Ketami memiliki prospek yang cukup baik dengan penerapan S-O, dimana strategi ini menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Strategi tersebut adalah: (1) Mengoptimalkan lahan yang belum terpakai untuk memaksimalkan produksi, (2) Mempertahankan dan meningkatkan mutu produk yaitu menghasilkan ikan Cupang berkualitas, (3) Membangun kerjasama dengan lembaga-lembaga pendukung dan pihak lain agar mempermudah akses pemasaran, dan (4) Memanfaatkan bantuan koperasi dan dukungan dari pemerintah untuk mengembangkan usaha kearah yang lebih maju.

Kata kunci : Strategi, Pengembangan Ikan Cupang, Agribisnis.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Kemajuan dan kemakmuran bangsa dan negara bukanlah semata – mata hanya menjadi tanggung jawab pemerintah saja, tetapi juga sangat diperlukan kemandirian masyarakat dalam menciptakan terobosan baru pada peluang usaha diberbagai bidang atau sektor dengan memanfaatkan potensi sumberdaya yang secara prospektif mempunyai nilai tambah ekonomis yang tinggi. Potensi sumber daya alam dan klimatologi Indonesia sangat cocok untuk pengembangan berbagai macam sektor usaha agrobisnis, termasuk salah satunya adalah sektor perikanan. Salah satu potensi sektor perikanan yang memiliki keunggulan

kompetitif untuk menggerakkan perekonomian nasional adalah komoditas ikan hias, baik ikan hias air laut maupun air tawar, karena sangat potensial sebagai sumber pendapatan masyarakat dan penghasil devisa negara.

Budidaya ikan hias ternyata mampu memberikan kehidupan bagi banyak orang yang menekuninya. Selain orang suka akan keindahan ikan hias, banyak pula orang yang menggantungkan hidupnya dari membudidayakan dan memasarkan ikan hias yang jenisnya bermacam-macam. Tak jarang beberapa petani yang semula menekuni budidaya ikan konsumsi seperti ikan lele, ikan nila, guramih dan lain sebagainya beralih menekuni budidaya ikan hias. Semua itu dilakukan karena peluang usaha dan potensi

ekonomis budidaya ikan hias lebih menggiurkan dibandingkan dengan ikan konsumsi. Dengan pola pemeliharaan dan pemberian makanan yang hampir sama dengan ikan konsumsi, budidaya ikan hias mampu menghasilkan pemasukan yang lebih besar karena harga ikan hias lebih mahal. Kunci membudidayakan ikan hias adalah telaten dan senang di dalam memeliharanya.

Rumusan Masalah

Seperti telah diuraikan pada latar belakang di atas, dapat dirumuskan beberapa masalah yaitu:

- a) Faktor-faktor apa yang berpengaruh terhadap daya saing agribisnis ikan Cupang dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat.
- b) Strategi apa saja yang sesuai dan bisa digunakan petani dalam upaya mengembangkan agribisnis ikan Cupang di Kota Kediri?

Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk :

- a) Mengetahui dan menganalisis faktor-faktor yang berpengaruh terhadap daya saing agribisnis ikan Cupang dalam upaya peningkatan pendapat masyarakat.
- b) Merumuskan strategi apa yang sesuai digunakan produsen dalam upaya mengembangkan agribisnis ikan Cupang di Kota Kediri.

Kegunaan Penelitian

Kedepannya diharapkan hasil penelitian ini dapat bermanfaat untuk:

- a) Sebagai acuan bagi petani ikan Cupang dalam menentukan strategi pengembangan agribisnis dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat.
- b) Sebagai bahan pertimbangan bagi Pemerintah dalam program pengembangan agribisnis ikan Cupang Kota Kediri.
- c) Sebagai informasi bagi mahasiswa untuk penelitian lebih lanjut.

Kerangka Pikir

Pengembangan agribisnis ikan Cupang berkaitan munculnya petani-petani kecil di Kota Kediri, khususnya di Kecamatan Pesantren yang didukung dengan sumber daya potensial, keunggulan komparatif diharapkan mampu menciptakan agribisnis yang kompetitif, berdaya saing dan berkelanjutan dalam upaya peningkatan pendapatan menuju masyarakat yang sejahtera. Berkaitan dengan hal tersebut, untuk menciptakan suatu strategi yang efektif dan efisien tidak terlepas dari faktor internal

dan faktor eksternal yang berpengaruh terhadap keberhasilan agribisnis.

METODE PENELITIAN

Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan kurang lebih 3 (tiga) bulan yaitu dimulai pada bulan April sampai dengan bulan Juni 2012. Sedangkan lokasi atau tempat penelitian dilakukan di Kecamatan Pesantren Kota Kediri.

Penentuan lokasi penelitian didasarkan pada pertimbangan bahwa Kecamatan Pesantren merupakan salah satu sentra agribisnis ikan Cupang yang ada di Kota Kediri dan mempunyai potensi budi daya ikan yang terdiri dari ikan hias dan ikan konsumsi yang cukup berpotensi untuk dikembangkan.

Jenis Penelitian

Penelitian dilakukan secara survei berdasarkan pada metode deskripsi analisis, yaitu menggambarkan permasalahan sesuai apa adanya dan berdasarkan fakta yang baru saja berlangsung (*ex post facto*).

Teknik Pengumpulan Data

Observasi dengan metode interview/ wawancara

Pengambilan data dilakukan dengan peninjauan dan pengamatan secara langsung ke lokasi serta objek-objek yang diteliti dengan berpedoman pada kuesioner. Disamping itu dilakukan interview/ wawancara dengan cara mengajukan daftar pertanyaan langsung atau secara lisan tentang pelaksanaan usahatani kepada petani pemilik. Hasilnya merupakan data primer.

Pencatatan

Pengumpulan data sekunder dengan cara mencatat hal-hal yang berkaitan dengan penelitian, baik yang diperoleh dari data di lapangan, dari instansi terkait, maupun dari pustaka dan pakar.

Metode Analisa Data

Metode analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisa data kualitatif. Analisa data kualitatif adalah analisa yang diperoleh dengan cara menguraikan masalah yang ada dengan uraian-uraian yang bertujuan untuk menjelaskan masalah yang terjadi sehingga diperoleh kesimpulan yang jelas. Sedangkan alat analisis yang digunakan adalah analisis SWOT.

Analisis SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats*) digunakan untuk mengevaluasi kesempatan dan tantangan di lingkungan Agribisnis. Untuk memudahkan

dalam melaksanakan analisis SWOT diperlukan matriks SWOT. Matriks SWOT akan mempermudah merumuskan berbagai strategi yang perlu atau harus dijalankan. Dengan cara mengelompokkan masing-masing problem unsur SWOT ke dalam tabel (Kuncoro, 2006).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian Produksi Ikan Cupang

Produksi ikan Cupang tahun 2011 mengalami peningkatan sebesar 365 ribu ekor dibandingkan tahun 2010. Pada tahun 2012 sampai kwartal III produksi ikan Cupang Kota Kediri sudah mencapai 3.931.470 ekor dan kondisi ini diperkirakan masih akan terus meningkat sampai dipenghujung tahun 2012. Walaupun produksi meningkat tetapi karena harga pasar yang fluktuatif menyebabkan pada tahun 2011 nilai produksi ikan Cupang mengalami penurunan Rp. 1.716.450.000 lebih rendah tahun 2010.

Tabel 1. Produksi dan Nilai Produksi Ikan Cupang Kota Kediri

	Tahun	Produksi (ekor)	Nilai (Rp)
	(1)	(2)	(3)
1.	2010	5.355.000	5.657.500.000
2.	2011	5.720.000	3.941.050.000
3.	2012 (sampai kwartal III)	3.931.470	2.298.610.000

Sumber : Dinas Pertanian Kota Kediri (2012)

Jika dibandingkan dengan ikan hias air tawar lainnya dan juga ikan konsumsi 2 tahun terakhir yaitu 2010 dan 2011, produksi ikan Cupang lebih tinggi. Ikan Cupang laku dijual jika sudah berusia 6 pekan. Saat penjualan, harga ikan bervariasi antara Rp. 600 sampai Rp. 10.000 per ekor, tergantung pada jenis dan kualitasnya. Bahkan bila kualitasnya bagus harga dapat mencapai ratusan ribu. Produksi ikan Cupang yang tinggi di Kota Kediri tiap tahunnya, menyebabkan perputaran uang dari bisnis ikan Cupang juga besar. Uang itu berasal dari bisnis benih ikan, pembesaran ikan, pakan ikan, dan pengepakan.

Tabel 2. Produksi dan Nilai Produksi Ikan Selain Cupang

Jenis	Produksi		Nilai (Rp)	
	2010	2011	2010	2011
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1. Sumatera	434.000 ekor	407.000 ekor	381.450.000	385.062.500
1. Koi	110.450 ekor	122.900 ekor	113.311.500	125.575.000
2. Gupi	80.950 ekor	86.550 ekor	31.452.500	31.550.000
3. Nila	52.45 ton	53.51 ton	596.600.000	629.160.000
4. Lele	149.1 ton	150.84 ton	1.541.420.000	1.483.412.000
5. Gurame	31.3 ton	34.37 ton	517.450.000	705.690.000

Sumber : Dinas Pertanian Kota Kediri (2012)

Untuk Kelurahan Ketami berdasarkan data dari Dinas Pertanian Kota Kediri 2011, tercatat total petani yang melakukan kegiatan budidaya ikan Cupang sekitar 70 orang dengan total luasan lahan yang diusahakan sebesar 7357 m². Rata-rata setiap rumah memiliki lebih dari 2-10 kolam ikan atau 20 – 100 m² dengan tingkat produksi mencapai 705 ribu ekor ikan Cupang. Kegiatan usaha dibagi dua, yakni pembenihan dan pembesaran.

Distribusi Pemasaran Ikan Cupang

Sesuai dengan jenis ikan Cupang sebagai ikan hias, pemasarannya pun berbeda dengan ikan konsumsi. Pemasarannya tergolong mudah karena permintaan akan ikan ini terus mengalir. Selain mudah penjualannya ikan ini juga memiliki nilai ekonomis yang tinggi. Bahkan memungkinkan untuk memasarkan barang ke luar kota.

Jejaring kerjasama yang luas dan kuat memungkinkan usaha budidaya ikan Cupang semakin maju. Wilayah pendistribusian ikan Cupang Kelurahan Ketami yakni Tulungagung, Nganjuk, Kediri, Blitar, Surabaya, dan Jakarta. Alur distribusi pemasaran ikan Cupang dari petani adalah sebagai berikut:

- 1) Sesama petani; yaitu bagi petani pembudidaya akan membeli benih dari petani yang menjual anakan karena tidak memiliki indukan yang bagus, sehingga petani pembudidaya hanya melakukan pembesaran saja. Sebaliknya bagi petani pembenih membeli ikan dari petani pembudidaya untuk indukan.
- 2) Petani ke pengepul; yaitu bagi petani pembenih maupun pembudidaya yang tidak atau belum memiliki jaringan

- pemasaran sehingga kesulitan dalam memasarkan produksi ikan Cupangnya.
- 3) Petani langsung ke pasar/konsumen; yaitu bagi petani yang sudah memiliki jaringan dan langganan/konsumen tetap, sehingga petani dapat langsung menjual produksi ikan Cupangnya.

Pengembangan Agribisnis Ikan Cupang

Kota Kediri walaupun daerahnya perkotaan, namun memiliki potensi budidaya ikan yang sangat besar. Potensi tersebut terdiri dari budidaya ikan hias (Cupang, komet, manfish, koi, sumatera) dan ikan konsumsi (lele, gurame). Kedua kegiatan budidaya tersebut sangat berkembang, selain usaha perikanan lainnya yang juga cukup berkembang di Kota Kediri. Untuk usaha budidaya ikan, intensifikasi pemanfaatan lahan dan pemilihan komoditas perikanan yang dikembangkan serta konsistensi dan kesinambungan program menjadi rencana dan merupakan strategi dalam usaha mengembangkan sektor perikanan budidaya di Kota Kediri.

Ikan Cupang telah menjadi penopang kehidupan, selain itu bagi warga Kediri terutama di Kecamatan Pesantren ikan Cupang bukan sekadar hobi atau bisnis sampingan. Budidaya ikan Cupang ini telah menjadi bisnis inti keluarga, tempat mencari nafkah. Ada 4 jenis ikan Cupang yang dibudidayakan, yakni Cupang Plakat, Cupang Serit, Cupang Cagak atau Double Tile, dan Cupang Halfmoon. Ikan Cupang yang paling banyak diminati adalah Cupang Halfmoon karena cantik dan jago berkelahi.

Dalam rangka mendorong percepatan pengembangan agribisnis ikan Cupang di Kota Kediri, maka perlu ditetapkan ikan Cupang sebagai produk andalan dan lokasi sentra budidayanya. Sentra budidaya ikan Cupang di Kota Kediri berdasarkan SK Walikota Kediri N0. 188.45/10/419.16/2011, tanggal 18 Januari 2011 terletak di Kecamatan Pesantren tepatnya di 4 Kelurahan yaitu Kelurahan Ketami, Kelurahan Jamsaren, Kelurahan Pesantren dan Kelurahan Tempurejo.

Selain menetapkan sentra budidaya ikan Cupang, untuk mendukung usaha budidaya ikan Cupang Pemerintah Kota Kediri telah berkomitmen memberikan bantuan modal usaha berupa pinjaman dengan bunga lunak. Pinjaman disalurkan melalui Dinas Koperasi dan UMKM Kota Kediri yang bisa diakses melalui Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Kota Kediri.

Analisis Usaha Tani Ikan Cupang

Sepasang indukan menghasilkan anakan sekitar 400-500 ekor anakan ikan Cupang. Hasil wawancara dan survei langsung dengan petani menunjukkan bahwa dari sekian anakan yang dihasilkan pada umur 1,5 bulan hanya 30-60 % atau sekitar 40-50% yang hidup. Dari semua anakan yang hidup hanya dihasilkan 20% anakan yang berkualitas. Berdasarkan keterangan tersebut dicoba untuk dibuat analisis usaha tani ikan Cupang yang ada di Kelurahan Ketami sebagai berikut:

Tabel 3. Analisis Usaha Tani Ikan Cupang

A	Biaya investasi		
1	Indukan cupang 1 pasang @ Rp 200.000	Rp	200.000
2	Akuarium 2 buah @ Rp 20.000	Rp	40.000
3	Botol bekas air mineral 1 buah @ Rp 500	Rp	125.000
4	Pembuatan kolam dari semen 1x1 m ² 1 buah @ Rp 120.000	Rp	120.000
	Total	Rp	485.000
B	Biaya operasional		
1	Pakan: Pupuk kandang 1 karung	Rp	10.000
2	Biaya obat/lain-lain	Rp	100.000
	Total	Rp	110.000
C	Pendapatan		
1	Cupang berkualitas (1x50) @ Rp 10.000	Rp	500.000
2	Cupang sisa (1x200) @ Rp 2.500	Rp	500.000
	Total	Rp	1.000.000
D	Analisis biaya manfaat		
1	Keuntungan (pendapatan-total biaya)	Rp	405.000
2	R/C ratio pendapatan (pendapatan/total biaya)		1,7
3	BEP vol. Produksi - (total biaya/harga satuan ikan kualitas)		59
	- (total biaya/harga satuan ikan sortir/sisa)		238
4	BEP harga produksi - (total biaya/total produksi ikan kualitas)	Rp	11.900
	- (total biaya/total produksi ikan sortir/sisa)	Rp	2.975
5	Pengembalian modal (total biaya/keuntungan)		1,5
6	B/C ratio (keuntungan/total biaya)		0,7

Sumber : Data primer setelah diolah (2012)

Analisis usaha tani dengan hanya menggunakan 1 pasang indukan diperoleh nilai keuntungan sebesar Rp. 405.000. nilai R/C ratio adalah 1.7 artinya usaha budidaya ikan Cupang memberikan keuntungan, dimana setiap pengeluaran biaya sebesar Rp. 1 akan diperoleh penerimaan sebesar Rp. 1.7. Nilai BEP volume produksi ikan Cupang berkualitas dan sortir atau sisa 59 dan 238. Hal ini menunjukkan bahwa titik impas terletak pada produksi ikan Cupang berkualitas sebanyak 59 ekor dan sortir atau sisa 238 ekor. Sedangkan BEP harga produksi masing-masing Rp. 11.900 dan Rp. 2.975. Hal ini menunjukkan bahwa titik impas usaha terletak pada harga ikan Cupang berkualitas Rp. 11.900 dan ikan sortir atau sisa sebesar Rp. 2.975. Nilai pengembalian modal diperoleh sebesar 1,5 artinya modal yang dikeluarkan untuk usaha dapat dikembalikan dalam waktu 1,5 kali periode budidaya. Nilai B/C ratio adalah 0,7 artinya setiap Rp. 1 yang diinvestasikan akan memberikan manfaat 70%.

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha. Analisis ini didasarkan pada logika yang memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*). Analisis SWOT yang dilakukan dengan tepat juga menunjukkan berbagai peluang yang sebaiknya dimanfaatkan, terutama dengan mengembangkan faktor-faktor pendukung dan mengubah potensi yang dimiliki menjadi kekuatan yang efektif sehingga usaha tersebut memiliki keunggulan yang dapat diandalkan. Namun kemampuan memanfaatkan peluang pada suatu usaha akan menimbulkan ancaman bagi usaha karena pesaing akan mengambil dan memanfaatkan kelemahan lawannya. Analisis ini membandingkan antara faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman). Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT.

Identifikasi Faktor Internal

a) Kekuatan (S)

Kekuatan (*Strengths*) merupakan kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan dan kemampuan dalam pengembangan produk oleh unit usaha di pasaran. Kekuatan yang

dimiliki dalam pengembangan agribisnis ikan Cupang dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1) Potensi lahan masih luas.

Untuk meningkatkan produksi ikan Cupang, petani dapat memanfaatkan potensi luasnya lahan yang ada. Jika budidaya ikan hias pada lahan sempit lebih mementingkan kualitas, sehingga dapat dilakukan pada kolam semen atau pada aquarium yang cukup kecil. Maka dengan lahan yang luas dan tetap menjaga kualitas ikan, produksi dapat lebih ditingkatkan sehingga pendapatan yang diterima juga akan meningkat seiring produksi yang dihasilkan.

2) Teknik budidaya mudah.

Usaha budidaya ikan Cupang merupakan salah satu usaha yang memberikan alternatif penghasilan dan prospek untuk dikembangkan. Hal ini disebabkan oleh teknik budidaya yang relatif mudah. Teknologi yang mudah diserap dan diterapkan karena teknologinya yang cukup sederhana, selain itu budidaya ikan Cupang dapat diusahakan dalam skala rumah tangga/usaha kecil atau tidak memerlukan lahan yang luas. Walaupun secara sepintas budidaya ikan Cupang sangat sederhana akan tetapi membutuhkan ketrampilan yang cukup memadai. Rendahnya ketrampilan dan pengetahuan akan mempengaruhi tingkat produksi dan kualitas yang dihasilkan. Misalnya pemeliharaan induk ikan hias, menentukan kepadatan ikan dalam kolam, mengontrol kualitas dan kuantitas air, juga dalam hal mengendalikan hama dan penyakit.

3) Adanya kelembagaan kelompok pembudidaya ikan (pokdakan).

Pokdakan lebih berfungsi sebagai interaksi edukatif dalam rangka mengadopsi teknologi inovasi, saling asah, asih dan asuh dalam menyerap suatu informasi dari penyuluh perikanan, mengambil kesepakatan dan tindakan bersama apa yang akan diambil dari sebuah kegiatan bersama. Dengan demikian proses kemandirian kelompok akan dapat tercapai. Di dalam kelompok sebagai kelas belajar para petani akan dapat melakukan komunikasi multi dimensional. Mereka dapat mempertukarkan pengalaman masing-masing, sehingga akan membuat petani semakin dewasa untuk dapat keluar dari masalahnya sendiri, tanpa adanya ketergantungan dari penyuluh perikanan.

4) Adanya embrio koperasi

Dengan adanya koperasi perikanan diharapkan koperasi memberikan fungsi sebagai unit produksi yaitu sebagai wadah kerja sama dalam pengadaan sarana produksi, perkreditan, dan pemasaran hasil, sehingga dengan melaksanakan kegiatan produksi secara bersama-sama akan lebih efisien. Selain itu berfungsi sebagai kesatuan swadaya dan swadana kelembagaan yang mandiri, baik dalam hal penyelesaian masalah bersama maupun dalam penguatan dan pengembangan modal usaha anggota, misalnya melakukan pemupukan modal bersama untuk menyediakan modal bagi anggotanya melalui penumbuhan budaya menabung, iuran, dan sebagainya. Dengan demikian, anggota mendapatkan kemudahan dalam mendapatkan modal usaha, bermitra dengan lembaga keuangan, serta mempermudah dalam akses pemasarannya.

b) Kelemahan (W)

Kelemahan merupakan keterbatasan (kekurangan) dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan menjadi penghalang kinerja yang dapat menjadi penyebab terjadinya kerugian. Adapun kelemahan-kelemahan pada pengembangan agribisnis ikan Cupang antara lain:

- 1) Intensifikasi lahan kurang
 Dalam sebuah bisnis di rumah dengan budidaya ikan Cupang, yang perlu dipersiapkan adalah kolam tempat perkembangbiakan ikan-ikan tersebut. Karena ukuran ikan Cupang yang relatif kecil membuatnya lebih mudah dikembangkan dalam media yang tidak terlalu luas. Lahan yang kurang diintensifkan akan mempengaruhi tingkat produksi. Oleh karena itu memaksimalkan lahan yang ada sangat diperlukan untuk meningkatkan produksi. Tidak harus dengan kolam dengan ukuran yang luas, karena perawatan ikan Cupang yang relative mudah maka akuarium pun bisa menjadi alternatif untuk budidaya ikan Cupang. Dengan budidaya skala akuarium membuatnya lebih mudah untuk proses pembersihan dan penggantian air jika diperlukan.
- 2) Teknik budidaya masih konvensional
 Secara ekonomis lebih menguntungkan memelihara ikan Cupang jantan karena keindahan warna badan dan sirip-sirip, serta tingkah lakunya yang agresif sehingga harga ikan jantan pun jauh lebih mahal dibandingkan dengan ikan

betinanya. Dengan demikian diperlukan suatu tehnik yang dapat digunakan untuk menghasilkan ikan Cupang jantan yang banyak atau semuanya jantan. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan teknik seks reversal dengan menggunakan hormon androgen pada masa diferensiasi kelamin. Selama ini teknik pemijahan dilakukan tanpa memperhatikan jantan atau betina. Dua metode yang dipakai yaitu: telur diasuh oleh jantan dan telur tidak diasuh atau secara alami dibiarkan menetas dengan sendirinya. Cara alami dinilai lebih aman karena lebih aman dari pemangsaan induk jantan yang tidak mau mengasuh dan induk jantan tersebut dapat cepat pulih dan matang gonad sehingga bisa dikawinkan lagi.

- 3) Aktifitas kelompok kurang
 Rendahnya keaktifan dalam suatu kelompok membuat petani satu dengan lainnya berbeda pandangan dalam menghadapi permasalahan di lapangan. Kurangnya komunikasi dan tukar menukar informasi menyebabkan keahlian dan ketrampilan petani berbeda-beda dalam membudidayakan ikan Cupang. Selain itu informasi teknologi dan harga pasar juga terhambat.
- 4) Harga relatif murah
 Saat panen atau ikan sudah siap jual petani biasanya selalu dirugikan dengan murahnya harga jual. Dengan alasan perputaran uang karena membutuhkan modal untuk produksi, banyak petani yang menjual jauh dibawah harga pasar. Yang lebih parah lagi karena ketidaktahuan perkembangan harga di pasar karena kesimpangsiuran informasi yang diperoleh akibat kurangnya aktif dalam pokdakan.

Tabel 4. IFAS Pengembangan Agribisnis Ikan Cupang Kelurahan Ketami – Kota Kediri.

No	Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Kekuatan (S)				
1	Potensi lahan masih luas	0.13	4	0.52
2	Teknik budidaya mudah	0.11	3	0.33
3	Adanya kelembagaan kelompok pembudidaya ikan	0.13	3	0.39
4	Adanya embrio koperasi	0.13	3	0.39
Sub total		0.50		1.63

Kelemahan (W)				
1	Intensifikasi lahan kurang	0.10	4	0.40
2	Teknik budidaya masih konvensional	0.15	4	0.60
3	Aktivitas kelompok kurang	0.15	2	0.30
4	Harga yang murah	0.10	2	0.20
Sub total		0.50		1.50
Total		1.00		3.13

Sumber: Data primer setelah diolah,2012

Berdasarkan hasil analisis faktor strategis internal (IFAS) berupa kekuatan dan kelemahan diperoleh nilai sebesar 3,13 (skala 0 – 4). Ini menunjukkan bahwa secara internal usaha pengembangan agribisnis ikan Cupang cukup layak. Jika dirinci faktor kekuatan (S) mempunyai nilai 1,63 sedangkan faktor kelemahan (W) mempunyai nilai 1,50. Hal ini berarti dalam pengembangan agribisnis ikan Cupang mempunyai kekuatan lebih dibandingkan kelemahan-kelemahan yang ada.

Identifikasi Faktor Internal

a) Peluang (O)

Peluang adalah perubahan yang dapat dilihat sebelumnya dalam waktu dekat, dimasa mendatang yang akan memberikan keuntungan bagi kegiatan usaha. Peluang-peluang yang dimiliki dalam pengembangan agribisnis ikan Cupang antara lain:

- 1) Pengembangan/ekstensifikasi lahan
Angka permintaan ikan Cupang hias cukup tinggi. Sayangnya dengan angka permintaan yang cukup besar terkadang masih belum bisa dipenuhi, salah satu penyebabnya adalah karena tingkat produksi yang rendah diakibatkan masih banyaknya lahan yang belum bisa dimanfaatkan secara maksimal. Sangat disayangkan jika peluang pasar yang bagus tidak diimbangi dengan produksi yang mencukupi. Oleh karena itu perlu adanya pengembangan/ekstensifikasi lahan agar tingkat produksi besar dan permintaan pasar terpenuhi.
- 2) Kontes/perlombaan yang rutin diselenggarakan
Adanya kontes sangat bermanfaat untuk memacu dan mendorong produk ikan hias terutama ikan Cupang dapat lebih maju. Harga ikan juga akan naik dan menguntungkan pembudidaya, apalagi jika memenangkan suatu kontes. Selain itu adanya kontes juga sebagai ajang untuk mencari celah bisnis atau sebagai media promosi.

- 3) Pengembangan jejaring kerjasama
Prospek ikan Cupang sebagai ikan hias sangatlah besar. Di setiap harinya permintaan ikan hias ini cukup signifikan. Penikmatnya tidak hanya dikalangan anak kecil tetapi juga digemari banyak orang dari berbagai usia, golongan dan segala lapisan segmentasi masyarakat. Pemasarannya tergolong mudah karena permintaan akan ikan ini terus mengalir. Selain mudah penjualannya ikan ini juga memiliki nilai ekonomis yang tinggi terutama ikan yang berkualitas kontes. Bahkan memungkinkan untuk memasarkan barang ke luar kota. Jejaring kerjasama yang luas dan kuat memungkinkan usaha budidaya ikan Cupang semakin maju. Sebaliknya tanpa ada jejaring kerjasama akan mempersulit dalam pemasaran. Selain untuk mempererat hubungan antara petani dan pedagang juga tentunya untuk saling bertukar informasi, dan memungkinkan untuk saling bekerjasama kearah yang lebih maju lagi.

4) Dukungan pemerintah

Melihat prospek yang cukup potensial dalam pengembangan agribisnis ikan Cupang mendapatkan dukungan serius dari Pemerintah Kota Kediri yaitu dengan memberikan bantuan modal usaha berupa pinjaman dengan bunga lunak. Selain modal usaha, bantuan juga berupa pemberian atau pembuatan kolam dan pemberian indukan ikan Cupang. Sedangkan dukungan dari pemerintah pusat melalui Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) yang menyatakan dukungannya terhadap perluasan akses pemasaran komoditas ikan hias di pasar domestik maupun internasional dalam rangka pengembangan industrialisasi ikan hias. KKP akan terus menyokong para pembudidaya melalui program bantuan Pengembangan Usaha Mina Pedesaan (PUMP).

b) Ancaman (T)

Ancaman adalah gejala-gejala yang merupakan dampak negatif atas keberhasilan usaha, namun umumnya berada diluar kendali usaha. Apabila ancaman tersebut tidak diatasi maka akan menjadi ganjalan bagi usaha yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun masa yang akan datang. Adapun ancaman yang dihadapi pengembangan agribisnis ikan Cupang antara lain:

- 1) Alih fungsi lahan
Seiring perkembangan waktu manusia memerlukan ruang untuk tinggal. Jumlah kolam mulai beralih fungsi menjadi perumahan tempat tinggal baik untuk sendiri atau dijual pada orang lain. Alasan yang klasik yaitu karena butuh uang atau modal usaha. Bagi petani yang merasa kurang beruntung dalam budidaya ikan Cupang mulai beralih mencari pekerjaan lain di dalam maupun luar kota. Akibatnya banyak kolam yang terbengkalai ditinggal pemiliknya.
- 2) Faktor iklim
Layaknya makhluk hidup ikan Cupang juga mempunyai waktu tertentu untuk melakukan perkawinan. Waktu yang paling tepat adalah saat musim kemarau. Kasus yang sering terjadi karena hanya ingin mengejar biar cepat produksi, para petani mengawinkan secara asal tanpa memperhatikan waktu yang tepat. Pada musim hujan biasanya ikan lebih banyak berdiam diri sehingga ketika dikawinkan ikan akan menjadi pasif. Selain itu yang perlu diperhatikan bahwa air hujan akan meningkatkan keasaman sehingga akan merubah nilai ph air. Sehingga perlu diwaspadai karena jika melebihi batas toleransi akan menyebabkan kematian masal. Ancaman lain adalah serangan penyakit akibat kondisi iklim yang mengalami anomali. Dengan kata lain keberhasilan usaha sangat didukung oleh iklim yang stabil.
- 3) Fluktuasi harga pasar
Dari segi ekonomi, fluktuasi harga terutama harga pakan, obat-obatan dan harga jual ikan, seringkali tidak terkontrol dengan baik. Penurunan nilai tukar rupiah, seringkali segera diikuti dengan peningkatan harga pakan tetapi ketika nilai tukar kembali normal harga pakan ini sulit untuk kembali turun. Keadaan ini sewaktu-waktu menurunkan margin usaha bahkan menimbulkan kerugian.
- 4) Munculnya pesaing dari daerah lain
Munculnya pesaing dari daerah lain tidak bisa dihindari, hal ini dikarenakan budidaya ikan Cupang merupakan salah satu usaha yang yang memberikan alternatif penghasilan dan prospek juga karena teknik budidaya yang relatif

mudah. Sehingga semua orang bisa asalkan dengan niat yang sungguh-sungguh. Hal ini perlu diwaspai dikemudian harinya agar produksi yang dihasilkan tidak ditinggalkan konsumen.

Tabel 5. EFAS Usaha Pengembangan Agribisnis Ikan Cupang Kelurahan Ketami - Kota Kediri

No	Faktor Strategi EKSternal	Bobot	Rating	Skor
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Peluang (O)				
1	Pengembangan lahan	0.11	4	0.44
2	Kontes/perlombaan yang rutin	0.15	3	0.45
3	Pengembangan jejaring kerjasama	0.12	3	0.36
4	Dukungan pemerintah	0.12	3	0.36
Sub total		0.50		1.61
Ancaman (T)				
1	Alih fungsi lahan	0.12	3	0.36
2	Faktor iklim	0.15	3	0.45
3	Fluktuasi harga pasar	0.08	2	0.16
4	Munculnya pesaing daerah lain	0.15	3	0.45
Sub total		0.50		1.42
Total		1.00		3.03

Sumber: Data primer setelah diolah,2012

Berdasarkan hasil analisis faktor strategis Eksternal (EFAS) berupa peluang dan ancaman diperoleh nilai sebesar 3,03 (skala 0 – 4). Ini menunjukkan bahwa secara eksternal usaha pengembangan agribisnis ikan Cupang cukup layak. Jika dirinci faktor peluang (O) mempunyai nilai 1,61 sedangkan faktor ancaman (T) mempunyai nilai 1,42. Ini berarti dalam pengembangan agribisnis ikan Cupang mempunyai peluang cukup baik dibandingkan ancaman-ancaman yang ada.

Pembahasan Matrik SWOT

Berdasarkan uraian-uraian yang dijelaskan di atas maka dapat kita lihat matriks SWOT untuk memperjelas hal-hal yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang mempengaruhi usaha pengembangan agribisnis ikan Cupang. Dengan analisis SWOT yang dilakukan dapat diperoleh berbagai alternatif strategi yang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 6. Matriks SWOT Pada Usaha Pengembangan Agribisnis Ikan Cupang Kelurahan Ketami - Kota Kediri

Internal	Kekuatan (<i>Streanghts</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
Eksternal	<ol style="list-style-type: none"> Potensi lahan masih luas Teknikbudidaya mudah Adanya kelembagaan pokdakan Adanya embrio koperasi 	<ol style="list-style-type: none"> Intensifikasi lahan kurang Teknik budidaya konvensional Aktivitas kelompok kurang Harga murah
Peluang (<i>Opportunities</i>)	STRATEGI (S - O)	STRATEGI (W - O)
<ol style="list-style-type: none"> Pengembangan lahan Kontes/perlombaan yang rutin Pengembangan jejaring kerjasama Dukungan pemerintah 	<ol style="list-style-type: none"> Mengoptimalkan lahan yang belum terpakai Mempertahankan dan meningkatkan mutu produk yaitu menghasilkan ikan Cupang berkualitas Membangun kerjasama dengan lembaga-lembaga pendukung dan pihak lain Memanfaatkan bantuan koperasi dan dukungan pemerintah 	<ol style="list-style-type: none"> Memaksimalkan lahan yang sudah ada Perbaikan dan peningkatan teknologi budidaya Membangun jaringan informasi pada anggota secara efektif Peningkatan produksi sesuai kondisi pasar
Ancaman (<i>Threats</i>)	STRATEGI (S - T)	STRATEGI (W - T)
<ol style="list-style-type: none"> Alih fungsi lahan Faktor iklim Fluktuasi harga pasar Munculnya pesaing daerah lain 	<ol style="list-style-type: none"> Memanfaatkan sumberdaya usaha ikan hias dengan memanfaatkan lahan semaksimal mungkin Penerapan teknologi budidaya yang tepat dengan mempertimbangkan faktor iklim Sosialisasi dan pembinaan pokdakan dalam menghadapi fluktuasi harga Pembinaan dan pendampingan koperasi agar tidak ada persaingan yang merugikan 	<ol style="list-style-type: none"> Pemanfaatan lahan untuk menghindari alih fungsi lahan Melakukan budidaya dengan mempertimbangkan iklim Melakukan usaha secara berkelompok untuk meminimalkan kerugian Mengupayakan pasar dengan harga yang stabil antar petani

Sumber: Hasil Analisis (2012)

Berdasarkan matriks SWOT tersebut dapat dilihat bahwa ada beberapa strategi yang dapat dilakukan oleh para petani untuk mengembangkan usahanya dalam menghadapi persaingan dimasa yang akan datang.

a) Strategi S - O (*Strenghts - Opportunities*)

Strategi ini disusun dengan menggunakan seluruh kekuatan dan peluang yang dimiliki. Beberapa strategi yang dapat diambil antara lain:

- Mengoptimalkan lahan yang belum terpakai. Strategi ini diambil untuk meningkatkan produksi ikan Cupang dengan memanfaatkan potensi luasnya lahan yang ada. Permintaan ikan Cupang hias cukup tinggi, akan sangat disayangkan jika permintaan yang cukup besar itu tidak bisa dipenuhi akibat tingkat produksi yang rendah karena masih banyak lahan yang belum bisa dioptimalkan oleh para petani.
- Mempertahankan dan meningkatkan mutu produk yaitu menghasilkan ikan Cupang

berkualitas. Strategi ini diambil karena teknik dan teknologi budidaya yang relatif mudah dan sederhana. Walaupun sangat sederhana akan tetapi membutuhkan ketrampilan yang cukup memadai untuk menghasilkan ikan Cupang yang bermutu dan berkualitas. Dalam bisnis ikan hias hal utama yang perlu diperhatikan adalah kualitas. Semakin tinggi kualitas ikan akan semakin dihargai oleh konsumen, sebaliknya semakin rendah kualitas maka akan semakin cepat ditinggalkan oleh konsumen. Selain itu rendahnya kualitas ikan tidak akan mampu bersaing dari daerah lain yang membudidayakan ikan sejenis.

- Membangun kerjasama dengan lembaga-lembaga pendukung dan pihak lain. Strategi ini diambil lebih dikarenakan fungsi pokdakan sebagai wadah untuk mengambil kesepakatan dan tindakan bersama. Membangun kerjasama antar kelompok sesama petani pembudidaya ikan Cupang, dinas pertanian terkait maupun pihak lain (suplier dan pengusaha)

demi tercapainya sasaran produksi. Dengan adanya kerjasama memungkinkan akses pemasaran produksi akan lebih mudah karena permintaan ikan hias ini akan terus mengalir. Selain mudah penjualannya ikan akan memiliki nilai ekonomis yang tinggi, terutama jika bisa menembus pasar ekspor.

4. Memanfaatkan bantuan koperasi dan dukungan pemerintah. Strategi ini diambil karena koperasi dan pemerintah merupakan lembaga yang secara langsung membantu kesuksesan para petani. Koperasi perikanan berfungsi sebagai wadah kerja sama dalam pengadaan sarana produksi, perkreditan, dan pemasaran hasil. Sedangkan pemerintah selain dukungan juga memberikan bantuan modal usaha dan perluasan akses pemasaran komoditas ikan hias di pasar domestik maupun internasional.

b) Strategi W – O (Weakness – Opportunities)

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada, dengan cara mengatasi kelemahan yang dimiliki. Adapun strategi yang dapat dilakukan yaitu:

1. Memaksimalkan lahan yang sudah ada. Strategi ini diambil karena ukuran ikan Cupang yang relatif kecil membuatnya lebih mudah dikembangkan dalam media yang tidak terlalu luas. Akan tetapi untuk meningkatkan produksi akibat permintaan ikan hias ini cukup tinggi maka petani harus mengintensifkan atau memaksimalkan lahan yang ada untuk memenuhi permintaan pasar.
2. Perbaikan dan peningkatan teknologi budidaya. Strategi ini diambil dengan tujuan menghasilkan kualitas ikan yang lebih baik. Terlebih lagi dengan sering diadakannya kontes akan memacu para petani untuk menerapkan berbagai teknik budidaya agar nanti ikan yang dihasilkan memiliki kualitas yang pantas untuk ikut kontes. Jika selama ini telur dibiarkan menetas secara alami maka kedepannya perlu adanya sentuhan teknologi pemijahan untuk menghasilkan ikan yang bernilai ekonomis tinggi.
3. Membangun jaringan informasi pada anggota secara efektif. Strategi ini diambil karena disebabkan rendahnya keaktifan anggota dalam pokdakan. Kurangnya komunikasi dan informasi menyebabkan petani banyak yang kehilangan kesempatan dan akses pemasaran. Perlu dibangun suatu jaringan komunikasi agar

semua informasi dapat diterima oleh semua anggota.

4. Peningkatan produksi sesuai kondisi pasar. Strategi ini diambil karena saat panen atau ikan sudah siap jual harga jual ikan jatuh. Harga jual yang murah karena produksi yang melimpah tetapi permintaan pasar sedikit. Perlu strategi produksi dan pemasaran dengan menyesuaikan kondisi pasar. Akses pemasaran komoditas ikan hias di pasar domestik maupun internasional harus pintar-pintar dimanfaatkan oleh petani guna mengembangkan industri ikan hias.

c) Strategi S – T (Strengths – Threats)

Strategi ini dilakukan dalam rangka memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang dihadapi. Adapun strategi yang dilakukan adalah:

1. Memanfaatkan sumber daya usaha ikan hias dengan memanfaatkan lahan semaksimal mungkin. Strategi ini diambil dengan mempertimbangkan potensi lahan yang masih luas. Lahan merupakan sumber daya utama dalam usaha ikan hias, semakin luas lahan tingkat produksi juga semakin tinggi. Selain itu semakin produktif lahan akan terhindar dari alih fungsi lahan karena lahan yang produktif banyak mendatangkan keuntungan bagi petani.
2. Penerapan teknologi budidaya yang tepat dengan mempertimbangkan faktor iklim. Strategi ini diambil dengan pertimbangan bahwa teknologi dalam budidaya ikan Cupang cukup sederhana dan mudah diserap. Walau demikian faktor iklim juga harus diperhitungkan karena iklim yang stabil sangat mempengaruhi keberhasilan usaha budidaya. Teknik pemijahan contohnya karena ingin cepat produksi, para petani mengawinkan secara asal tanpa memperhatikan waktu yang tepat. Pada musim hujan ikan lebih banyak berdiam diri sehingga ketika dikawinkan ikan akan menjadi pasif, sehingga pemijahan banyak mengalami kegagalan.
3. Sosialisasi dan pembinaan pokdakan dalam menghadapi fluktuasi harga. Strategi ini diambil dengan pertimbangan masih rendahnya tingkat aktivitas pokdakan sehingga tingkat kemandirian kelompok masih rendah. Fluktuasi harga akibat kondisi ekonomi berpengaruh terhadap proses produksi, oleh karena itu perlu adanya sosialisasi dan pembinaan dari pemerintah.

4. Pembinaan dan pendampingan koperasi agar tidak ada persaingan yang merugikan. Strategi ini diambil dengan pertimbangan bahwa koperasi sebagai wadah untuk bermitra serta akses pemasaran. Munculnya banyak pesaing bisa berpengaruh terhadap harga di pasaran. Dengan pembinaan dan pendampingan koperasi harga jual petani relatif stabil sehingga akan terhindar dari persaingan yang merugikan sesama petani.

d) Strategi W – T (Weakness – Threats)

Strategi ini untuk mengatasi kelemahan yang berpadu dengan ancaman harus segera diatasi. Untuk mengatasi dapat diambil strategi sebagai berikut :

1. Pemanfaatan lahan untuk menghindari alih fungsi lahan. Strategi ini diambil karena melihat ancaman lahan yang beralih fungsi. Kolam merupakan media utama dalam membudidayakan ikan Cupang dan kolam memerlukan lahan untuk berdiri. Untuk menghindari alih fungsi maka lahan yang ada harus diintensifkan pemakaiannya. Karena lahan yang produktif akan mendatangkan keuntungan bagi petani.
2. Melakukan budidaya dengan mempertimbangkan iklim. Strategi ini diambil karena melihat faktor ancaman iklim sebagai faktor pembatas. Hujan dapat mengakibatkan timbulnya berbagai penyakit yang sangat berpengaruh terhadap jumlah mortalitas. Untuk mengatasinya maka petani harus meningkatkan pengetahuan karakteristik

3. Melakukan usaha secara berkelompok untuk meminimalkan kerugian. Strategi ini diambil karena adanya fluktuasi harga yang setiap saat mengancam petani. Tingkat keaktifan anggota yang rendah menyebabkan Kurangnya komunikasi dan informasi sesama anggota pokdakan akan menghambat aliran informasi kondisi pasar terkini. Manfaatkan kelembagaan pokdakan karena dengan melaksanakan kegiatan produksi secara bersama-sama akan lebih efisien.
4. Mengupayakan pasar dengan harga yang stabil antar petani. Strategi ini diambil karena timbulnya pesaing dari daerah lain yang menjadi ancaman. Menjalin kerjasama antar lembaga dan dukungan pemerintah untuk menstabilkan harga adalah usaha yang dapat dilakukan untuk menghindari persaingan yang tidak sehat.

Pengambilan Keputusan

Dari matrik IFAS dan EFAS yang telah tersusun dihasilkan skor masing-masing faktor internal dan eksternal sebagai berikut: Faktor kekuatan 1,63; Faktor kelemahan 1,50; Faktor peluang 1,61; Faktor ancaman 1,42.

Adapun untuk nilai skor dapat dirumuskan dengan menggunakan matrik SWOT. Selanjutnya dilakukan analisis kuantitatif untuk merumuskan strategi. Dari jumlah nilai skor masing-masing faktor pada pilihan strategi S-O, W-O, S-T dan W-T maka dapat digambarkan model kuantitatif rumusan strategi seperti pada tabel berikut:

Tabel 7. Matrik Perencanaan Strategi Kuantitatif

EFAS	Peluang (O) 1.61	Ancaman (T) 1.42
IFAS		
Kekuatan (S) 1.63	Stategi S-O Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang = 3.24	Stategi S-T Menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman = 3.05
Kelemahan (W) 1.50	Stategi W-O Mengurangi kelemahan untuk memanfaatkan peluang = 3.11	Stategi W-T Meminimalkan kelemahan untuk mengatasi ancaman = 2.92

Hasil analisis pada tabel diatas diperoleh hasil bahwa untuk pengembangan agribisnis ikan Cupang menggunakan strategi S-O yang mempunyai skor tertinggi yaitu 3,24. Strategi ini diambil berdasarkan analisis matrik SWOT dengan menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang-peluang eksternal yaitu:

- a) Mengoptimalkan lahan yang belum terpakai.
- b) Mempertahankan dan meningkatkan mutu produk yaitu menghasilkan ikan Cupang berkualitas.
- c) Membangun kerjasama dengan lembaga-lembaga pendukung dan pihak lain.
- d) Memanfaatkan bantuan koperasi dan dukungan pemerintah.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

- a) Faktor internal yang mempengaruhi pengembangan budidaya ikan Cupang di Kelurahan Ketami Kota Kediri terdiri dari:
 1. Faktor kekuatan yaitu: potensi lahan masih luas, teknik budidaya mudah, adanya kelembagaan pokdakan dan adanya embrio koperasi perikanan.
 2. Faktor kelemahan yaitu: intensifikasi lahan kurang, teknik budidaya masih konvensional, aktivitas anggota dalam kelompok kurang dan harga jual murah.
- b) Faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan budidaya ikan Cupang di Kelurahan Ketami Kota Kediri terdiri dari:
 1. Faktor peluang yaitu: pengembangan lahan, adanya kontes yang diadakan secara rutin, pengembangan jejaring kerjasama dan adanya dukungan dari pemerintah.
 2. Faktor ancaman yaitu: alih fungsi lahan, iklim, fluktuasi harga pasar dan munculnya pesaing dari daerah lain.
- c) Langkah strategi untuk pengembangan budidaya ikan Cupang di Kelurahan Ketami Kota Kediri yang dapat diterapkan adalah melaksanakan strategi S-O yaitu:
 1. Mengoptimalkan lahan yang belum terpakai untuk memaksimalkan produksi.
 2. Mempertahankan dan meningkatkan mutu produk yaitu menghasilkan ikan Cupang berkualitas.
 3. Membangun kerjasama dengan lembaga-lembaga pendukung dan pihak lain agar mempermudah akses pemasaran.
 4. Memanfaatkan bantuan koperasi dan dukungan dari pemerintah untuk mengembangkan usaha kearah yang lebih maju.

Saran

Agar tercapai tujuan dalam pengembangan agribisnis ikan Cupang di Kelurahan Ketami – Kota Kediri dan mampu bertahan hingga berkelanjutan di kemudian hari, maka diperlukan upaya-upaya antara lain:

- a) Dukungan pemerintah dalam pengembangan agribisnis ikan Cupang mulai dari teknologi budidaya, prasarana infrastruktur, informasi pasar dan bantuan permodalan.

- b) Menjalin kemitraan dengan lembaga-lembaga maupun pengusaha untuk menjamin pemasaran ikan Cupang di dalam negeri maupun luar negeri.

DAFTAR PUSTAKA

- Atmadjaja, J. dan Maloedyn Sitanggang. 2008. *Panduan Lengkap Budi Daya dan Perawatan Cupang Hias*. Agro Media Pustaka, Jakarta.
- Bunator. 1997. *Penelitian Usahatani dan Usaha-Usaha Pengembangan Program Bantuan dan Reboisasi*. Bogor.
- berita-indonesia.blogspot.com* Jenis-Jenis Ikan Cupang.
- Cupang-Wikipedia Bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas id.wikipedia.org/wiki/Cupang.
- Djuwari. 1993. *Ilmu Usaha Tani*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Gujarati. 1993. *Ilmu Usaha Tani*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Hadisapoetra, S. 1983. *Biaya dan Pendapatan di Dalam Usahatani*. Departemen Ekonomi Pertanian, Universitas Gadjah Mada. Yogyakarta.
- Hernanto, F. 1996. *Ilmu Usaha Tani*, Penebar Swadaya, Jakarta.
- Kuncoro, M. 2006. *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Kota Kediri dalam Angka*, 2011. Kerjasama Bappeda Kota Kediri dengan BPS Kota Kediri.
- Mubyarto, 1991. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES, Jakarta.
- Saragih.....B 2001. *Suara Dari Bogor Membangun Sistem Agribisnis*. Penerbit Yayasan USESE bekerjasama dengan Sucofindo.
- Said, EGumbira dan Intan, AH. 2001. *Manajemen Agribisnis*. Penerbit Ghalia Indonesia.
- Sutawi, 2002. *Manajemen Agribisnis*. Bayu Medu, UMM Press.
- Soekartawi, Soeharjo, A, John L. Dillon, dan J Hardaker, 1986. *Ilmu Usahatani dan Penelitian untuk Pengembangan Petani kecil*. Penerbit Universitas Indonesia, Jakarta.
- Tohir, KA. 1991. *Seutas Pengetahuan Usahatani Indonesia*. Penerbit Rineka Cipta. Jakarta.
- Trias Anggorojati, 2012. *Rancang Bangun Sistem Informasi Budidaya Ikan Cupang Berbasis Web*. (penelitian) Institut Pertanian Bogor.