



**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN KEPITING
BAKAU (*SCYLLA SERRATA*) DI KECAMATAN PANARUKAN
KABUPATEN SITUBONDO**

**(Studi kasus usaha budidaya pembesaran kepiting bakau di Desa Peleyan
Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo)**

SKRIPSI

**Oleh :
Aldi Rahman Syaif
NIM : 202023042**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN, SAINS, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ABDURACHMAN SALEH
SITUBONDO
2024**



**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN KEPITING
BAKAU (*SCYLLA SERRATA*) DI KECAMATAN PANARUKAN
KABUPATEN SITUBONDO**

**(Studi kasus usaha budidaya pembesaran kepiting bakau di Desa Peleyan
Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo)**

SKRIPSI

**Oleh :
Aldi Rahman Syaif**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Guna Memperoleh
Gelara Sarjana Strata Satu (S-1) Jurusan Agribisnis
Fakultas Pertanian Universitas Abdurachman Saleh
Situbondo

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN, SAINS, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ABDURACHMAN SALEH
SITUBONDO
2024**



**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN KEPITING
BAKAU (*SCYLLA SERRATA*) DI KECAMATAN PANARUKAN
KABUPATEN SITUBONDO**

**(Studi kasus usaha budidaya pembesaran kepiting bakau di Desa Peleyan
Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo)**

SKRIPSI

**Oleh :
Aldi Rahman Syaif**

Dipersiapkan dan disusun dibawah bimbingan :

Dosen Pembimbing Utama :

Dosen Pembimbing Anggota :

Sasmita Sari S.P, M.P

Yasmini Suryaningsih, SPt.,MP

MOTTO

"Katakanlah: Wahai hamba-hamba-Ku yang telah melampaui batas terhadap diri mereka sendiri, janganlah kamu berputus asa dari rahmat Allah. Sesungguhnya Allah mengampuni dosa-dosa semuanya. Sungguh, Dialah Yang Maha Pengampun, Maha Penyayang."

QS. Az-Zumar: 53

"Orang yang berhasil adalah dia yang tetap berdiri setelah orang lain menyerah."

James Clear

“Jalan panjang bukan penghalang, melainkan pembentuk ketangguhan”

Aldi Rahman Syaif

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL : Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran
Kepiting Bakau (*Scylla Serrata*) di Kecamatan
Pancarukan Kabupaten Situbondo. (Studi kasus
usaha budidaya pembesaran kepiting bakau di
Desa Peleyan Kecamatan Pancarukan Kabupaten
Situbondo)

NAMA : Aldi Rahman Syaif

NIM : 202023042

PROGRAM STUDI : Agribisnis

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Pertanian Pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Sains dan Teknologi
Universitas Abdurachman Saleh Situbondo

Situbondo, 16 April 2025
Menyetujui,

Dosen Pembimbing Utama

Dosen Pembimbing Anggota

Sasmita Sari., S.P., M.P
NIDN.0722128604

Yasmini Suryaningsih,
S.Pt.,MP.
NIDN.0709057603

Mengetahui, Ketua
Program Studi

Abdullah Muhlis., S.P., M.P.
NIDN.0728049401

PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Aldi Rahman Syaif

NIM : 202023042

Alamat : KP Pasarean, Kecamatan Panarukan, Kabupaten Situbondo

No. Telpon : 089612693397

Menyatakan bahwa rancangan penelitian (skripsi) yang berjudul: “Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Kepiting Bakau (*Scylla Serrta*) di Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo. (Studi kasus usaha budidaya pembesaran kepiting bakau di Desa Peleyan Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo)” adalah murni gagasan dan pemikiran penulis yang belum pernah dipublikasikan di media, baik majalah, artikel, maupun jurnal penelitian dan bukan tiruan (plagiasi) dari karya orang lain. Apabila ternyata nantinya rancangan penelitian tersebut ditemukan adanya unsur plagiat maupun autoplajiasi, penulis siap menerima sanksi akademik yang akan dijatuhkan oleh fakultas.

Demikian pernyataan ini, dibuat sebagai bentuk pertanggungjawaban etika akademik yang harus dijunjung tinggi di lingkungan universitas.

Situbondo, 16 April 2025

Yang menyatakan,

Aldi Rahman Syaif

NIM. 202023042

LEMBAR PENGESAHAN

Diterima Oleh Panitia Penguji Fakultas Pertanian, Sains dan Teknologi
Universitas Abdurachman Saleh Situbondo

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Pertanian Pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Sains Dan Teknologi
Universitas Abdurachman Saleh Situbondo

	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Tim Penguji Sasmita Sari., S.P., M.P. NIDN.0722128604
Anggota I Tim Penguji <u>Yasmini Suryaningsih, Spt.,MP</u> NIDN.0709057603
Anggota II Tim Penguji Puryantoro., S.P., M.P. NIDN. 0721058801

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Pertanian, Sains dan Teknologi
Universitas Abdurachman Saleh Situbondo

Ir. Andina Mavangsari., M.M.
NIDN. 0009066601

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Abdurachman Saleh Situbondo, yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Aldi Rahman Syaif

NIM : 202023042

Alamat : KP Pasarean, Kecamatan Panarukan, Kabupaten Situbondo

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian, Sains dan Teknologi

Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Abdurachman Saleh Situbondo, hak bebas royalti non eksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas karya penulis yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Kepiting Bakau (*Scylla Serrta*) di Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo (Studi kasus usaha budidaya pembesaran kepiting bakau di Desa Peleyan Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo)” beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas royalti non eksklusif ini, Universitas Abdurachman Saleh Situbondo berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (Database), merawat dan mempublikasikan tugas akhir penulis selama tetap mencantumkan nama penulis sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya.

Situbondo, 16 April 2025

Aldi Rahman Syaif
NIM. 202023042

PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur yang mendalam dan hormat yang tulus, saya persembahkan karya skripsi ini kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa, Allah SWT, atas limpahan rahmat dan karunia-Nya yang telah memberikan kemudahan serta kekuatan dalam menyelesaikan penelitian ini.
2. Kedua orang tua tercinta Bapak Sugiyono dan Ibu Astutik, atas doa, kasih sayang dan dukungan tanpa henti. Terima kasih atas segala pengorbanan dan dorongan yang tiada ternilai selama ini.
3. Dosen Pembimbing, Sasmita Sari S.P, M.P, dan Yasmini Suryaningsih, S.Pt, MP, atas bimbingan, nasihat, serta motivasi yang sangat berarti dalam proses penyusunan skripsi ini.
4. Puryantoro., S.P., M.P selaku Penguji yang telah meluangkan waktu dalam ujian sidang skripsi dan memberikan masukan serta saran demi kemajuan penyelesaian penelitian dan penulisan skripsi ini;
5. Seluruh dosen dan staf di Fakultas Pertanian Sains dan Teknologi, Universitas Abdurachman Saleh Situbondo, atas ilmu, bantuan, dan fasilitas yang telah mendukung kelancaran studi saya.
6. Adik saya tersayang Elsa Ayu Maqiah Karsini yang telah memberikan semangat untuk menyelesaikan studi saya.
7. Pasangan saya Siti Halimah yang telah menemani saya, memberikan dukungan dan kasih sayang yang tulus.
8. Teman-teman seperjuangan yang telah memberikan semangat, dukungan moral, dan kebersamaan yang berharga selama masa perkuliahan hingga selesainya penelitian ini.
9. Bapak Sugiyono selaku pemilik usaha budidaya kepiting bakau yang telah bersedia menjadi subjek penelitian serta memberikan informasi yang sangat penting dalam mendukung penyelesaian skripsi ini. Semoga hasil dari penelitian ini dapat memberikan manfaat dan kontribusi positif bagi kemajuan ilmu pengetahuan serta peningkatan kesejahteraan masyarakat.

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas ridho Allah SWT, yang telah berkenana memberikan petunjuk dan kekuatan sehingga penelitian karya tulis ilmiah, “STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBESARAN KEPITING BAKAU (*SCYLLA SERRATA*) DIKECAMATAN PANARUKAN KABUPATEN SITUBONDO” beserta penelitian ini dapat diselesaikan Disampaikan juga terima kasih kepada :

1. Sasmita Sari S.P, M.P selaku dosen pembimbing utama yang telah membimbing dan mengarahkan penyusunan karya tulis ilmiah ini dapat diselesaikan.
2. Yasmini Suryaningsih, S.Pt, MP selaku dosen pembimbing anggota yang telah membimbing dan mengarahkan penyusunan karya tulis ilmiah ini hingga dapat diselesaikan..
3. Bapak Sugiyono selaku pemilik usaha pembesaran kepiting bakau yang telah memberikan izin kegiatan penelitian yang saya lakukan selama 2 bulan.

Penulis menyadari skripsi ini tidak luput dari berbagai kekurangan. Penulis mengharapkan saran dan kritik demi kesempurnaan dan perbaikan hingga pada akhirnya skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi bidang pendidikan dan penerapan di lapangan serta bisa dikembangkan lebih lanjut.

Situbondo, 16 April 2025

Penulis

ABSTRAK

Aldi rahman syaif, NPM 202023042, Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Sains dan Teknologi, Universitas Abdurachman Saleh Situbondo. Judul skripsi: Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Kepiting Bakau (*Scylla Serrata*) Di kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo” yang dibimbing oleh Sasmita Sari S.P, M.P dan Yasmini Suryaningsih, S.Pt, MP.

Kepiting bakau memiliki populasi yang cukup banyak dalam kawasan hutan mangrove. Hal tersebut terjadi karena setiap induk betina mampu bereproduksi hingga menghasilkan 3 – 3,5 juta butir telur dalam sekali pemijahan. Perkawinan kepiting bakau hanya terjadi pada kepiting betina dan jantan yang sudah matang kelamin. Ketersediaan yang melimpah menjadi pemasukan bagi nelayan kepiting bakau. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi pemasaran usaha budidaya Kepiting bakau dan menganalisa strategi pengembangan dan peningkatan daya saing pada usaha ternak budidaya kepiitng bakau milik Bapak Sugiyono. Lokasi penelitian terletak di usaha milik Bapak Sugiyono tepatnya di Kecamatan Panarukan. Data yang dikumpulkan dianalisa secara deskriptif kualitatif dengan pendekatan marketing mix dan analisa SWOT.

Hasil bahwa posisi strategi usaha ini berada pada posisi kuadran 1 dengan nilai IFAS 1,2 dan nilai EFAS 0,89 sehingga pengembangan kepiting bakau yang tepat yaitu dengan menggunakan seluruh kekuatan dan peluang yang ada yaitu pemilik mempertahankan kualitas bibit kepiting, potensi SDM, jaringan pasar yang luas dan modal yang digunakan.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN JUDUL	iii
MOTTO	iv
LEMBAR PERSETUJUAN.....	v
PERNYATAAN ORISINASLITAS.....	vi
LEMBAR PENGESAHAN	vii
PERSETUJUAN PUBLIKASI	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
ABSTRAK	xi
DAFTAR ISI.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1 Penelitian Terdahulu	8
2.2 Landasan Teori	12
2.2.1 Kepiting Bakau	12
2.2.2 Budidaya Kepiting Bakau.....	14
2.2.3 Karakteristik Usaha	16
2.2.4 Konsep Strategi Usaha.....	17
2.2.5 Pengertian Pengembangan Usaha.....	19

2.3 Analisis SWOT	20
2.3.1 Pengertian SWOT	20
2.3.2 Kerangka Pikir	22
2.3.3 Hipotesis	24
BAB III. METODE PENELITIAN	25
3.1 Waktu dan Tempat Penelitian	25
3.2 Metode Pengumpulan Sampel	25
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	26
3.3.1 Jenis Data.....	26
1. Data Kualitatif.....	26
2. Data Kuantitatif.....	26
3.3.2 Sumber Data	27
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	27
3.4.1 Observasi	27
3.4.2 Wawancara	27
3.5 Metode Analisis Data	28
3.5.1 Analisis (IFAS).....	28
3.5.2 Analisis (EFAS).....	29
3.5.3 Diagram SWOT	31
3.5.4 Analisis Matrix SWOT	33
3.5.5 Definisi Operasional	34

BAB IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	37
4.1 Gambaran Umum lokasi Penelitian	37
4.2 Sejarah Berdiri Usaha	38
4.3 Struktur Organisasi	39
BAB V.HASIL DAN PEMBAHASAN	40
5.1 Karakteristik Usaha	40
5.2 Analisis Lingkungan Usaha.....	40
5.2.1 lingkungan Internal.....	40
5.2.2 Lingkungan Eksternal.....	46
5.3 IFAS.....	50
5.4 EFAS	53
5.5 Diagram SWOT	56
5.6. Matrik SWOT	57
5.7 Pembahasan Strategi Pengembangan	60
BAB VI KESIMPULAN	61
6.1 Kesimpulan.....	61
6.2 Saran	62
DAFTAR PUSTAKA	63
LAMPIRAN	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Morfologi Kepiting Bakau Bagian Dorsal.....	13
Gambar 2. Perbedaan Organ Kelamin Jantan dan Betina.....	14
Gambar 3. Kerangka Pikir.....	23
Gambar 4. Diagram Matriks SWOT.....	32
Gambar 5. Lokasi Budidaya	38
Gambar 6. Struktur Organisasi	39
Gambar 7. Bibit Kepiting Bakau.....	41
Gambar 8. Diagram SWOT	56

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Produksi kepiting bakau setiap provinsi di Indonesia tahun 2023	2
Tabel 2. Produksi kepiting bakau setiap Kabupaten di Jawa Timur tahun 2023	3
Tabel 3. Produksi Kepiting Bakau setiap Kecamatan di Kabupaten Situbondo tahun 2023	4
Tabel 4. Matrik IFAS	29
Tabel 5. Matriks EFAS	31
Tabel 6. Analisis Matriks SWOT	34
Tabel 7. Lingkungan Internal	40
Tabel 8. Lingkungan Eksternal	46
Tabel 9. Matriks IFAS	51
Table 10. Matriks EFAS	54
Tabel 11. Matrik SWOT	57

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara kepulauan yaitu sebanyak 17.508 pulau besar dan kecil, luas wilayah darat yaitu 1,937 juta km² sedangkan luas laut 5,8 juta km² dengan garis pantai terpanjang didunia. Wilayah laut Indonesia terdiri dari perairan teritorial seluas 0,3 juta km², perairan laut Nusantara seluas 2,8 km² juta dan perairan Zona Ekonomi Eksklusif (ZEE) seluas 2,7 km² (Gerri, 2019). Wilayah perairan Indonesia yang cukup panjang sebagian besar dikelilingi oleh banyak ekosistem mangrove. Hutan mangrove adalah tipe ekosistem khas yang terdapat di sepanjang pantai atau muara sungai. Ekosistem mangrove mampu menyesuaikan diri dari terpaan ombak yang kuat dengan tingkat salinitas yang tinggi serta tanah yang senantiasa tergenang air. Wilayah ekosistem mangrove memiliki banyak keanekaragaman hayati salah satunya adalah kepiting bakau.

Kepiting bakau memiliki populasi yang cukup banyak dalam kawasan hutan mangrove. Hal tersebut terjadi karena setiap induk betina mampu bereproduksi hingga menghasilkan 3 – 3,5 juta butir telur dalam sekali pemijahan. Perkawinan kepiting bakau hanya terjadi pada kepiting betina dan jantan yang sudah matang kelamin. Ketersediaan yang melimpah menjadi pemasukan bagi nelayan kepiting bakau. Kepiting bakau (*Scylla serrata*) menjadi salah satu fauna yang cukup digemari oleh konsumen dalam negeri bahkan diluar negeri.

Tabel 1. Produksi kepiting bakau setiap provinsi di Indonesia tahun 2023

No	Provinsi	Ton / Tahun
1.	Kalimantan Selatan	3.871
2.	Kalimantan Timur	3.783
3.	Sulawesi Selatan	1.475
4.	Jawa Barat	501
5.	Jawa Timur	458
Total		10.086

Sumber : Badan Pusat Statistik Indonesia (2023)

Pada tabel 1 menunjukkan bahwa data statistik ekspor kepiting setiap tahunnya mengalami kenaikan hingga mencapai 29.177 ton pertahun dengan pendapatan Rp 7.825.156.800 rupiah pada tahun 2023. Provinsi Kalimantan Selatan merupakan salah satu penyumbang expor kepiting yang paling besar yaitu sebesar 3.871 ton pada tahun 2023. Provinsi kedua penghasil kepiting bakau terbesar di Indonesia ditempati oleh Provinsi Kalimantan Timur yaitu sebesar 3.783 ton. Pulau Kalimantan menjadi penyumbang produksi kepiting terbesar di Indonesia tepatnya pada provinsi Kalimantan Selatan dan Kalimantan Timur. Kalimantan memiliki ekosistem mangrove yang luas dan terjaga dengan baik, yang menyediakan habitat dan sumber makanan yang melimpah bagi kepiting bakau, sehingga kondisi ini mendukung tingginya produksi kepiting di daerah tersebut. pada urutan ketiga penghasil kepiting bakau terbesar yaitu sulawesi selatan dengan nilai produksi sebesar 1.475 ton. Tingginya nilai produksi kepiting bakau di Sulawesi Selatan terjadi karena ketersediaan hutan mangrove yang masih terjaga

dan ketersediaan sumber daya alam yang melimpah sehingga menciptakan kondisi yang ideal sehingga produksi kepiting bakau menjadi tinggi. Urutan keempat provinsi dengan nilai produksi kepiting bakau terbesar yaitu provinsi Jawa Barat. Sedangkan Provinsi Jawa Timur menempati urutan kelima terbesar di Indonesia yaitu dengan nilai produksi sebesar 458 ton pertahun (Badan Pusat Statistik Indonesia, 2023). Pulau jawa termasuk menjadi penghasil kepiting bakau terbesar di Indonesia dengan nilai produksi yang masih rendah dibandingkan dengan pulau Kalimantan dan Sulawesi. Hal tersebut terjadi karena pulau Jawa memiliki area mangrove yang lebih terbatas dibandingkan dengan pulau Kalimantan dan Sulawesi. Luas ekosistem mangrove yang terbatas serta banyaknya pencemaran air sehingga menjadi faktor berkurangnya produktivitas kepiting bakau dipulau Jawa.

Tabel 2. Produksi kepiting bakau setiap Kabupaten di Jawa Timur tahun 2023

No	Kabupaten	Ton / Tahun
1	Situbondo	67,13
2.	Probolinggo	38,70
3.	Sidoarjo	23,06
<hr/> Total		<hr/> 128,89

Sumber : Badan Pusat Statistik Situbondo (2023)

Pada tabel 2 menunjukkan bahwa salah satu Kabupaten di Provinsi Jawa Timur sebagai penghasil kepiting bakau adalah Kabupaten Situbondo. Letak geografis Kabupaten Situbondo yang merupakan sebuah daerah di Jawa Timur yang memiliki garis pantai yang cukup panjang sehingga peluang terbuka terhadap produksi kepiting bakau. Situbondo yang dekat dengan pantai menjadikan daerah

ini menjadi penghasil kepiting terbesar di Jawa Timur yaitu dengan nilai produksi sebesar 67,13 ton pada tahun 2023. Pada urutan kedua yaitu ditempati oleh Kabupaten Probolinggo dengan nilai produksi kepiting bakau sebesar 38,70 ton, sedangkan Kabupaten Sidoarjo berada di urutan ketiga terbesar yaitu dengan nilai produksi 23,06 ton (Badan Pusat Statistik Situbondo, 2023).

Tabel 3. Produksi Kepiting Bakau setiap Kecamatan di Kabupaten Situbondo tahun 2023.

No	Kecamatan	Ton / Tahun
1.	Panarukan	12,77
2.	Mangaran	9,12
3.	Besuki	8,39
Total		30,28

Sumber : data primer diolah (2024)

Pada tabel 3 diatas dapat diketahui bahwa Kecamatan Panarukan merupakan penghasil kepiting terbesar di Situbondo dengan nilai produksi sebesar 12,77 ton. Posisi kedua ditempati oleh Kecamatan Mangaran dengan nilai angka 9,12 ton dan urutan ketiga ditempati oleh Kecamatan Besuki dengan nilai produksi sebesar 8,39 ton. Dilihat dari data yang diatas dapat disimpulkan bahwa Kecamatan Panarukan, Mangaran, dan Besuki merupakan beberapa daerah yang memasarkan kepiting bakau. Peminat kepiting bakau sangat besar baik dari pasar lokal dan internasional dengan harga rata-rata kepiting bakau di pasaran berkisar Rp 40.000 – Rp350.000 per kg. Namun, pemenuhan permintaan kepiting bakau sebagian besar ($\pm 61,6\%$) masih dari penangkapan alam, sedangkan dari budidaya hanya sebagian kecil (\pm

38,4%) (Diva, dkk 2023). Pemanfaatan hutan mangrove secara besar besaran serta penangkapan kepiting bakau secara terus menerus dari harus diimbangi dengan upaya melakukan budidaya secara mandiri ketersediaan kepiting bakau tidak cepat habis.

Di Kecamatan Panarukan tepatnya Desa Peleyan merupakan salah satu desa yang sangat dekat dengan hutan mangrove dan daerah tambak tradisional sehingga sangat potensial untuk dikembangkan. Ketersediaan benih kepiting dengan ukuran 50-100gram banyak terdapat pada lokasi ini sehingga keberadaan benih bukan merupakan faktor pembatas dalam usaha pembesarannya. Kondisi tanahnya bertekstur lempung berliat (*silty loam*) yang baik untuk menahan air dan penumbuhan makanan alami, disamping ketersediaan pakan untuk kepiting pada lokasi ini cukup banyak, seperti ikan rucah terutama pada waktu musim dengan jumlah yang sangat melimpah. Peluang yang potensial tersebut ternyata dapat dilihat oleh salah satu warga yaitu Bapak Sugiyono, dimana peluang tersebut diawali dengan menjadi seorang pengepul kepiting dan sekaligus mencoba melakukan budidaya kepiting bakau ditambak miliknya sendiri yang bertempat di Desa Peleyan, Kecamatan Panarukan, Kabupaten Situbondo. Usaha budidaya kepiting bakau milik Bapak Sugiyono didirikan pada tahun 2007 dan tetap berjalan hingga saat ini.

Budidaya pembesaran kepiting bakau ini dilakukan ditambak milik sendiri dengan menggunakan teknik budidaya konvensional. Dalam pemilihan bibit Bapak Sugiyono masih menggunakan bibit kepiting hasil tangkapan dari alam dengan ukuran rata rata 180-200 gram perekor. Hal tersebut dilakukan karena di Kabupaten

Situbondo masih tidak ada tempat yang menjual bibit kepiting bakau hasil penetasan secara mandiri atau budidaya. Sehingga Bapak Sugiyono terpaksa menggunakan bibit kepiting hasil dari alam. Namun dalam pemberian pakan kepiting Bapak Sugiyono masih menggunakan pakan alami berupa keong mas. Penggunaan pakan keong emas dianggap dapat mempercepat proses pembesaran kepiting karena keong emas memiliki kandungan kalsium sebanyak 128mg setiap 100gram daging keong emas. Kalsium tersebut dibutuhkan kepiting bakau untuk pembentukan karapas pada kepiting bakau.

Kepiting bakau mulai memasuki masa panen ketika sudah berumur 60 hari dengan ukuran 230-300 gram perekor. Namun dalam produksinya Bapak Sugiyono mengalami permasalahan yaitu kualitas produknya tidak sebagus kepiting bakau tangkapan dari alam. Masalah tersebut sering kali menjadi alasan gudang ekspor sebagai pihak pembeli melakukan return barang milik Bapak Sugiyono. Sehingga kepiting bakau yang seharusnya disiapkan untuk pasar ekspor harus dialihkan kepasar lokal dengan resiko harga kepiting bakau lebih murah. Hal tersebut menjadi faktor utama permasalahan yang terjadi pada usaha budidaya kepiting bakau milik Bapak Sugiyono. Berdasarkan masalah yang timbul tersebut, penulis tertarik untuk mengangkat permasalahan mengenai budidaya kepiting bakau dan semakin mendalami tentang usaha yang dijalankan oleh Bapak Sugiyono dengan judul “Pengembangan Usaha Budidaya Pembesaran Kepiting Bakau (*Scylla serrata*) di Desa Peleyan Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan diatas, maka dapat dirumuskan masalah, yaitu:

1. Apa saja faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha kepiting bakau di Desa Peleyan Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo?
2. Bagaimana strategi pengembangan usaha budidaya pembesaran kepiting di Desa Peleyan Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha kepiting bakau di Desa Peleyan Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo.
2. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha budidaya pembesaran kepiting bakau di Desa Peleyan Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pembaca sebagai berikut:

1. Bagi penulis
Untuk mengetahui cara pengembangan usaha budidaya pembesaran kepiting bakau secara lebih rinci.
2. Bagi pengusaha

Sebagai sumbangan pemikiran bagi pengusaha untuk meningkatkan pengembangan budidaya kepiting bakau.

3. Bagi pembaca

Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi pembaca yang berminat untuk melakukan penelitian lebih luas lagi dalam pengembangan penelitiannya tentang pengembangan usaha budidaya kepiting.

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Menurut Randi *dalam* Zulham (2020) penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan peneliti dalam melakukan penelitian sehingga peneliti dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Dari penelitian terdahulu, peneliti tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama seperti judul penelitian peneliti. Namun peneliti mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi dalam memperkaya bahan kajian pada penelitian ini. Berikut merupakan penelitian terdahulu berupa beberapa jurnal terkait dengan penelitian ini.

Penelitian Febriyani (2021) dengan judul “Analisis Kelayakan dan Strategi pengembangan Usaha Kepiting Soka di Tarakan”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan usaha kepiting soka serta untuk menganalisis strategi pengembangan usaha kepiting soka di Tarakan. Penelitian ini menggunakan analisis SWOT yaitu *Analisis Internal Factor Analysis Summary* (IFAS) dan *External Factors Analysis Summary* (EFAS). Berdasarkan analisis (IFAS) yang telah dilakukan disimpulkan bahwa kekuatan dari usaha ini yaitu pemilihan kualitas bibit kepiting soka yang unggul dan memiliki produktivitas yang cukup tinggi, sedangkan untuk kelemahan usaha ini yaitu memiliki keterbatasan modal dan kurangnya kemampuan promosi. Pada analisis (EFAS) didapat bahwa peluang dari usaha budidaya kepiting soka yaitu memiliki peluang pasar yang cukup tinggi dan pesana kepiting soka semakin meningkat. Sedangkan ancaman yang ada yaitu adanya peningkatan kualitas dan inovasi pesaing dan harga promosi yang dilakukan oleh pesaing. Dari analisis situasi didapatkan bahwa strategi yang

digunakan dalam pengembangan usaha tersebut yaitu strategi SO (*Strength-Opportunity*) dengan penetapan strategi agresif sebesar 4,03 yang artinya menggunakan semua kekuatan yang dimiliki untuk merebut peluang yang ada secara maksimal.

Penelitian Melani Hotmauli Sinaga (2020) dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Kepiting Bakau (*Scylla serrata*) dengan Sistem Alam” Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi faktor internal, faktor eksternal, dan untuk memformulasi strategi pengembangan usaha pembesaran kepiting bakau dengan sistem alam di Kelurahan Belawan Sicanang, Kecamatan Medan Belawan, Kota Medan. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan kekuatan dalam usaha pembesaran kepiting antara lain lokasi usaha yang strategis, kualitas air yang baik, cita rasa produk yang segar, pemasaran yang baik, ketersediaan lahan yang memadai, kepemilikan lahan milik sendiri, dan waktu panen yang cepat, serta pengalaman bertambak yang cukup. Kelemahan pada usaha pembesaran kepiting antara lain pendidikan petambak yang masih rendah, ketersediaan bibit yang terbatas di alam, modal yang terbatas, manajemen yang kurang baik dan produksi yang rendah. Peluang pada usaha pembesaran kepiting antara lain iklim yang sesuai, prospek pasar yang terbuka, dan kondisi wilayah yang aman serta keadaan mangrove. Ancaman dalam usaha pembesaran kepiting antara lain harga jual, penyuluhan, serangan penyakit, harga input, dukungan pemerintah dan kanibalisme kepiting. Strategi yang dapat diterapkan berada pada kuadran I yaitu Strategi Agresif, yaitu strategi yang memiliki kekuatan dan

peluang untuk memanfaatkan peluang yang ada.

Penelitian Mardiana, Winda Mingkid dan Hengky Sinjal (2015) dengan judul “Kajian Kelayakan dan Pengembangan Lahan Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Kabupaten Minahasa Utara”. Penelitian ini bertujuan menentukan lahan budidaya kepiting bakau di Desa Likupang II Kecamatan Likupang Kabupaten Minahasa Utara sesuai atau tidak dan menentukan strategi pengembangan budidaya kepiting bakau di Desa Likupang II Kecamatan Likupang Kabupaten Minahasa Utara. Penelitian ini menggunakan analisis SWOT yaitu *Analisis Internal Factor Analysis Summary (IFAS)* dan *External Factors Analysis Summary (EFAS)*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam usaha budidaya kepiting bakau antara lain yaitu memiliki lokasi usaha yang strategis, memiliki kualitas air yang cukup bagus dan mendapatkan dukungan dari PEMDA Kabupaten Minahasa Utara. Kelemahan usaha budidaya kepiting bakau yaitu ketersediaan benih kepiting bakau yang sangat minim, kurangnya sumber daya manusia yang terampil dan keterbatasan sumber dana untuk pengembangan budidaya kepiting bakau. Peluang yang dimiliki oleh budidaya usaha kepiting bakau yaitu memiliki nilai jual yang cukup tinggi serta adanya kebijakan pemerintah tentang otonomi daerah untuk menggali potensi daerah khususnya pada kepiting bakau. Ancaman dalam usaha budidaya kepiting bakau adalah faktor iklim yang berubah-ubah, serta hilangnya habitat hutan mangrove sebagai tempat perlindungan terhadap kepiting bakau sehingga populasinya semakin menurun. Strategi untuk pengembangan usaha budidaya ikan di Kabupaten Minahasa Utara yaitu meningkatkan kapasitas produksi kepiting bakau, meningkatkan dan

mempertahankan mutu produk kepiting bakau, membuat kesepakatan antar pembudidaya dalam menjaga keamanan kolam budidaya dan meningkatkan pengetahuan tentang budidaya kepiting bakau.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Kepiting Bakau

Saat ini kepiting bakau menjadi salah satu dari 12 produk perikanan unggulan Kepiting bakau (*Scylla serrata*) merupakan salah satu komoditas perikanan pantai yang mempunyai nilai ekonomis penting yang ditargetkan sebagai komoditas budidaya. oleh Kementerian Kelautan dan Perikanan. Kepiting bakau (*Scylla serrata*) termasuk salah satu jenis *Crustacea* dari famili *Portunidae* yang mempunyai kandungan protein yang cukup tinggi. Kepiting bakau yang banyak terdapat di perairan Indonesia terdiri dari 4 jenis yaitu *Scylla serrata*, *Scylla olivacea*, *Scylla tranquebarica* dan *Scylla paramamosain*). Klasifikasi Kepiting Bakau menurut Karim dalam Afarni (2020) berdasarkan taksonominya dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

Filum : Arthropoda

Subfilum : Crustacea

Klas : Malacostraca

Subklas : Eucarida

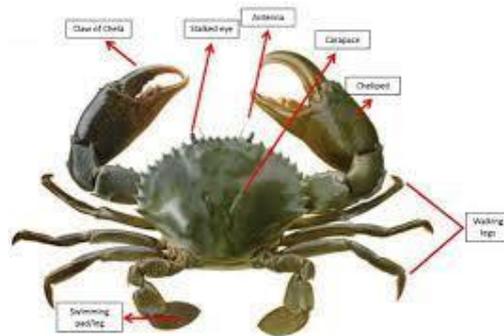
Ordo : Decapoda

Famili : Portunidae

Genus : *Scylla*

Spesies : *Scylla serrata*

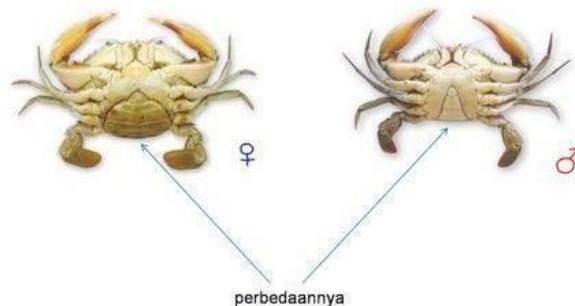
Kepiting bakau (*Scylla serrata*) hidup di perairan yang spesifik pada ekosistem mangrove dengan kondisi substrat yang berlumpur. Populasi kepiting bakau secara khas berasosiasi dengan hutan bakau yang masih baik, sehingga hilangnya habitat akan memberikan dampak yang serius pada populasi kepiting. Kepiting Bakau memiliki kebiasaan bersembunyi atau membenamkan diri di dalam lumpur. Karapas kepiting yang berbentuk heksagonal dan struktur kaki sebanyak 3 pasang membuat kepiting bakau mampu dengan mudah untuk membuat lubang sebagai tempat berlindung dari predator. Kasry *dalam* Ariwati (2022) menjelaskan bahwa ciri kepiting bakau memiliki karapas berwarna sedikit kehijauan, pada kiri dan kanan karapas terdapat 9 buah duri tajam, bagian depan diantara kedua tangkai matanya terdapat 6 buah duri. Capit kanan lebih besar daripada capit kiri dengan warna kemerahan, ruas-ruas abdomen pada kepiting bakau jantan berbentuk segitiga sedangkan pada betina bentuknya sedikit membulat.



Gambar 1. Morfologi Kepiting Bakau Bagian Dorsal. (Kementrian perikanan dan kelautan 2016 *dalam* Mbihgo,S, 2019)

Jenis kelamin kepiting sangat mudah ditentukan yaitu dengan cara mengamati alat kelaminnya yang ada di bagian abdomen pada ventral tubuh yang terletak pada bagian bawah kepiting bakau. Perbedaan antara jantan dan betina

dapat dilihat pada gambar dibawah



Gambar 2. Perbedaan Organ Kelamin Jantan dan Betina (Wibawa 2010 *dalam* Salmawati 2019).

Pada bagian abdomen kepiting jantan terdapat organ kelamin berbentuk segitiga yang sempit dan agak meruncing di bagian depan. Sedangkan organ kelamin kepiting betina berbentuk segitiga yang relatif lebar dengan bagian depan agak tumpul (lonjong). Selain dengan memperhatikan bentuk abdomennya, untuk membedakan antara kepiting jantan dan betina dapat dilakukan dengan melihat ruas abdomennya, pada kepiting jantan ruas abdomennya sempit sedangkan pada kepiting betina lebih lebar. Kepiting bakau menggunakan capitnya yang besar untuk menyerang musuhnya dengan ganas dan merobek makanannya. Sobekan sobekan makanan tersebut dimasukkan ke mulut dengan menggunakan kedua capitnya. Waktu makan kepiting bakau tidak menentu, tetapi lebih aktif mencari makan pada malam hari daripada siang hari karena kepiting bakau tergolong hewan nokturnal yang aktif di malam hari.

2.2.2 Budidaya Kepiting Bakau

Kepiting bakau merupakan biota yang paling sering ditemui di daerah hutan mangrove. Rusak dan hilangnya habitat dan fungsi utama ekosistem mangrove dapat menghilangkan habitat alami dari Kepiting Bakau yang pada

akhirnya menurunkan jumlah populasinya. Menurut Purnamaningtyas *dalam* Uswatun (2021) Penurunan populasi kepiting bakau disebabkan hilangnya habitat alami (kerusakan ekosistem mangrove) juga disebabkan penangkapan secara berlebihan sehingga menghilangkan kesempatan bagi kepiting bakau untuk berkembang dan tumbuh dengan baik. Hadirnya masyarakat yang memulai mendirikan budidaya kepiting bakau diharapkan dapat menanggulangi ketergantungan kepiting bakau hasil tangkapan dari alam. Oleh sebab itu pengembangan budidaya kepiting bakau perlu diterapkan kegiatan budidaya kepiting bakau di tambak sehingga dapat menambah penghasilan ekonomi bagi masyarakat petambak yang hidup di area pesisir. Beberapa hal yang perlu dilakukan oleh petambak untuk melakukan budidaya kepiting bakau diantaranya

1. Persiapan Lahan

Persiapan lahan merupakan langkah awal dalam budidaya pembesaran kepiting bakau berupa pemberian pagar di pinggiran tanggul tambak. Pemberian pagar dengan menggunakan waring yang diatur tegak namun sedikit condong ke arah dalam tambak. Pagar ini berfungsi untuk meminimalisir agar kepiting tidak lepas dari area budidaya. Tambak harus memiliki kedalaman air antara 80cm – 100cm serta memiliki karakter tanah berlumpur dan berpasir. Hal tersebut dilakukan karena bertujuan untuk menyesuaikan dengan habitat asli kepiting bakau sehingga kepiting bakau tidak mengalami stres ketika dipindahkan ke lahan budidaya.

2. Pemilihan Bibit Kepiting.

Kualitas pemilihan bibit merupakan faktor utama keberhasilan budidaya

ini. Kriteria pemilihan bibit kepiting yang baik dilakukan dengan cara melihat tampilan organ tubuh dari luar mulai dari keutuhan organ tubuh pada kepiting seperti bagian kaki dan capit yang lengkap serta memiliki ukuran berat antara 150-200 gram.

3. Perawatan Kepiting Bakau

Perawatan meliputi pemberian pakan dan sirkulasi air. Pemberian pakan yang sesuai dengan takaran yaitu setiap kepiting wajib mendapatkan pasokan makan sebanyak 100 gram pakan perekor kepiting setiap harinya. Perawatan air berupa pengecekan PH serta melakukan sirkulasi air agar kualitas air tetap terjaga.

4. Proses Panen

Tahap terakhir yaitu proses panen, proses ini dapat dilakukan pada saat kepiting mulai memasuki umur 60 hari dengan rata rata berat badan mencapai 230-300 gram/ekor Pemanenan dilakukan dengan cara menyurutkan air didalam tambak sehingga mempermudah proses penangkapan kepiting bakau. Kepiting siap panen pada umur 50 – 60 hari setelah pelepasan. Proses pemanenan dilakukan dengan cara parsial, dimana proses panennya dilakukan secara bertahap sesuai dengan kualitas setiap kepiting. Hal tersebut dilakukan karena kualitas kepiting cenderung perkembangannya tidak sama anatar satu sama lain. Setelah 60 hari kepiting dipanen secara menyeluruh. Kepiting bakau yang masih belum memiliki kualitas sesuai standat dianggap menjadi kepiting sisa yang kemudian dibuang karena tidak memiliki nilai jual.

2.2.3 Karakteristik Usaha

Karakteristik usaha meliputi asal muasal usaha, sumber modal dan skala

usaha. Menurut Mudjiarto *dalam* Fajri (2021) wirausaha merupakan individu yang mempunyai ciri dan watak untuk berprestasi lebih tinggi dari kebanyakan individu-individu lain. Wirausahawan yang memulai usahanya dari nol mengalami proses belajar yang mengasah kompetensinya sebagai wirausaha. Indikator yang sering digunakan dalam mengukur karakteristik usaha yaitu 1). Identifikasi usaha yang meliputi lama usaha, skala usaha, modal dan asal usul berdirinya usaha. 2). Aspek produksi yang meliputi sumber bibit, proses budidaya dan komponen lainnya. 3). Tenaga kerja 4). Aspek pemasaran. Tujuan adanya analisis ini dilakukan untuk mengetahui lebih rinci karakteristik usaha milik Bapak Sugiyono.

2.2.4 Konsep Strategi usaha

Istilah strategi berasal dari kata Yunani *strategeia* (stratus = militer dan ag = memimpin), yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi jenderal. Konsep ini relevan dengan situasi pada zaman dulu yang sering diwarnai perang, dimana jenderal dibutuhkan untuk memimpin suatu angkatan perang agar dapat selalu memenangkan perang. Konsep strategi militer sering kali diadaptasi dan diterapkan dalam dunia bisnis. Strategi menggambarkan arah bisnis yang mengikuti lingkungan yang dipilih dan merupakan pedoman untuk mengalokasikan sumber daya dan usaha suatu organisasi. Sementara definisi strategi menurut beberapa ahli seperti yang diungkapkan oleh Chandler yang di kutip Rangkuti (2018) menyatakan bahwa “strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitanya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut dan prioritas alokasi sumber daya.

Menurut Hamel dan Prahalad yang di kutip Rangkuti (2018) menyatakan

bahwa “strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian, strategi selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti didalam bisnis yang dilakukan.

Menurut David yang di kutip Mudrikah (2017) merupakan alat untuk mencapai sasaran jangka panjang melalui tindakan potensial yang membutuhkan keputusan manajemen tingkat atas dan sumber daya perusahaan dalam jumlah besar. Strategi memiliki konsekuensi yang multifungsi dan multidimensi serta perlu mempertimbangkan faktor-faktor eksternal dan internal yang dihadapi perusahaan.

Pengertian beberapa ahli mengenai strategi ini mempunyai banyak kesamaan. Frase tujuan jangka panjang dan kebijakan umum menyiratkan bahwa strategi seharusnya berkaitan dengan keputusan besar yang dihadapi organisasi dalam melakukan bisnis, yakni suatu keputusan yang menentukan kegagalan dan kesuksesan organisasi. Sehingga dapat disimpulkan bahwa strategi sangat diperlukan agar perencanaan dapat dilaksanakan secara praktis dan spesipik mungkin, maka di dalamnya harus tercakup pertimbangan dan penyesuaian terhadap reaksi–reaksi orang dan pihak yang dipengaruhi kegiatan marketing tersebut. Menurut Hariadi dalam Megawati (2021) juga menyatakan langkah-langkah strategi yang terencana maupun tidak terencana untuk dapat memiliki

keunggulan bersaing sehingga dapat menarik perhatian konsumen, memperkuat posisi dalam pasar, dan bertahan terhadap tekanan persaingan.

2.2.5 Pengertian Pengembangan Usaha

Menurut Windiana (2022) pengembangan usaha adalah salah satu upaya yang dilakukan oleh pemilik bisnis guna meningkatkan profitabilitas bisnisnya atau kemampuan bisnis untuk dapat menghasilkan keuntungan lebih dengan menggunakan semua modal yang dimiliki oleh bisnis tersebut. Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.

Glos, Steade dan Lawry *dalam* Dharmawati (2019) menyatakan bahwa pengembangan usaha adalah jumlah seluruh kegiatan yang diorganisir oleh orang-orang yang masuk dalam bidang perniagaan dan industri yang menyediakan barang dan jasa untuk kebutuhan mempertahankan dan memperbaiki standar serta kualitas hidup mereka.

Jadi kesimpulannya pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analisis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha.

2.3 Analisis SWOT

2.3.1 Pengertian SWOT

Menurut Jorgiyanto *dalam* Mashuri (2020) Analisis SWOT adalah teknik pada situasi yang kompleks pengembangan pengambilan keputusan. Sedangkan menurut Rangkuti (2018) analisis SWOT adalah metode perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu kegiatan pembangunan atau bisnis. Keempat sektor itulah yang membentuk akronim SWOT (*strength, weaknesses, opportunities, threats*).

Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi factor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut.

Analisis SWOT meliputi identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pengolahan. Analisis ini didasari pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersama dapat meminimalkan kelemahan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).

Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan. Dengan demikian rencana strategis (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini.

Adapun 4 unsur SWOT yaitu :

1. *Strength* (Kekuatan) Kekuatan merupakan sumber daya yang bisa

dikendalikan oleh perusahaan. Adanya kekuatan maka membuat perusahaan relatif lebih unggul dibandingkan kompetitor. Kekuatan ini bisa berasal dari sumber daya dan kompetensi yang ada di perusahaan tersebut. Kekuatan yang dimaksud misalnya; sumber keuangan, citra, kepemimpinan pasar, hubungan dengan pembeli maupun supplier, serta faktor lainnya.

2. *Weakness* (Kelemahan) Kelemahan dalam analisis SWOT adalah keterbatasan atau kekurangan dalam satu atau lebih dari sumber daya dalam suatu perusahaan atas pesaingnya. Kelemahan biasanya menjadi hambatan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan secara efektif.
3. *Opportunities* (Peluang) adalah pengertian analisis SWOT adalah situasi utama yang menguntungkan perusahaan. Peluang sebuah usaha bisa diperoleh dari mengidentifikasi segmen pasar yang telah terlewatkan dan melihat perubahan kondisi persaingan atau regulasi.
4. *Threat* (Ancaman) Faktor analisis SWOT lainnya yaitu ancaman atau threat. Faktor ini menjadi situasi yang tidak menguntungkan dalam lingkungan usaha. Ancaman merupakan penghalang utama untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

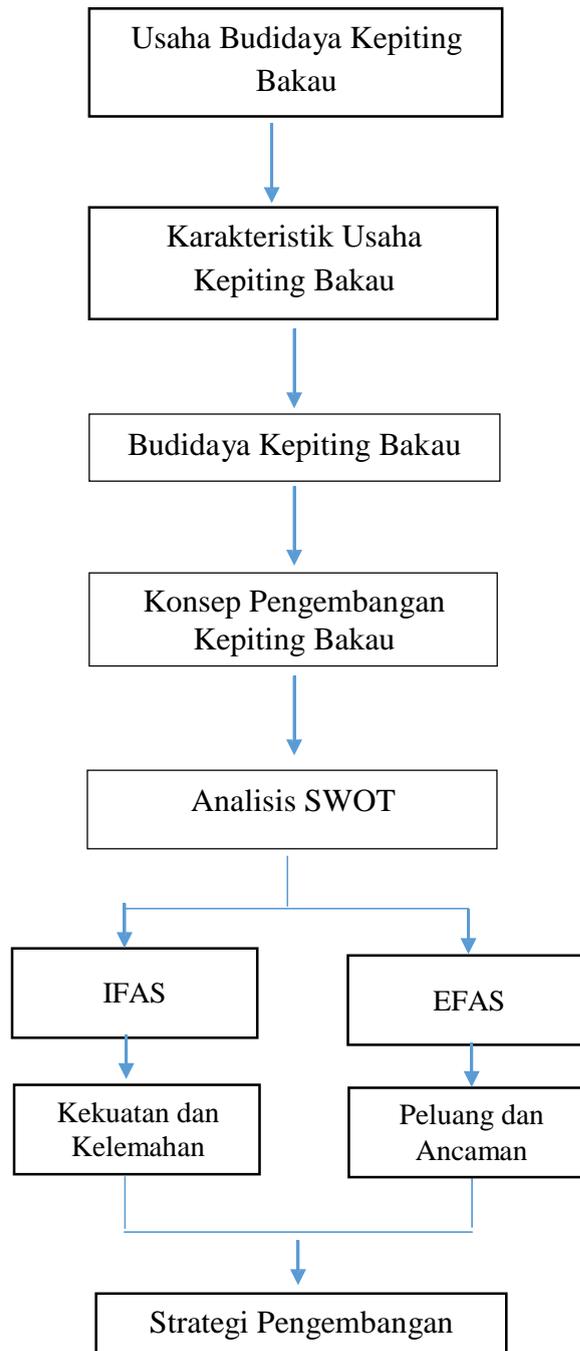
Analisis SWOT merupakan suatu alat yang efektif dalam membantu menstrukturkan masalah terutama dengan melakukan analisis atas lingkungan strategis, yang lazim disebut sebagai lingkungan internal atau *Internal Factors Analysis Summary* (IFAS) adalah kesimpulan analisis dari berbagai faktor internal yang mempengaruhi keberlangsungan perusahaan, unsur dari IFAS adalah kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weakness*). Lingkungan eksternal atau

External Factors Analysis Summary (EFAS) adalah kesimpulan analisis dari berbagai faktor eksternal yang mempengaruhi keberlangsungan perusahaan, unsur dari EFAS adalah peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threats*).

Analisis ini digunakan untuk memahami kondisi internal (kekuatan dan kelemahan) dan situasi eksternal (peluang dan ancaman), sehingga dapat diperoleh strategi untuk mempertahankan posisi suatu organisasi atau isu dalam konteks dan konten yang diemban.

2,3.2 Kerangka Pikir

Kerangka pikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Usaha Bapak Sugiyono yang merupakan sebuah budidaya kepiting bakau maka dalam menjalankan aktivitas usahanya yakni meningkatkan pangsa pasar dan pendapatan serta untuk mengantisipasi persaingan dari pesaing lainnya yang menawarkan produk yang sejenis. Bapak Sugiyono perlu menerapkan analisis SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman), hal ini dimaksudkan agar usahanya dapat memastikan kondisi atau aspek kelemahan dan kekuatan produk yang ditawarkan, serta memperhatikan adanya ancaman dari pesaing, dan adanya peluang yang dihadapi oleh Bapak Sugiyono dalam meningkatkan pangsa pasar. Gambar kerangka berfikir sebagai berikut :



Gambar 3. Kerangka pikir

2.3.3 Hipotesis

Berdasarkan pada latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian dan teori yang digunakan maka dibuat sebuah hipotesis sebagai berikut :

1. Adanya faktor internal yaitu kualitas modal yang terbatas dan kualitas produksi tidak sesuai standart, sedangkan faktor eksternal berupa cuaca ekstrem sehingga mempengaruhi produksi yang mempengaruhi strategi pengembangan usaha budidaya kepiting bakau di Desa Peleyan Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo.
2. Alternatif strategi pengembangan usaha budidaya pembesaran kepiting bakau di Desa Peleyan Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo adalah Stategi ST. strategi ST digunakan untuk memanfaatkan semua kekuatan seperti peningkatan kualitas produksi dan mampu mengatasi berbagai ancaman seperti munculnya pesaing baru.

BAB III. METODE PENELITIAN

3.1 Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di tempat usaha milik Bapak Sugiyono di Desa Peleyan Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo. Pemilihan lokasi penelitian ini karena beberapa pertimbangan salah satunya budidaya milik Bapak Sugiyono merupakan salah satu tempat budidaya kepiting bakau yang memiliki produksi mencapai 4000 ekor atau setara 1ton setiap satu kali panen kepiting. Namun hal tersebut tidak diimbangi dengan adanya pengembangan usaha yang maksimal. Maka dengan adanya alasan tersebut peneliti ingin meningkatkan pengembangan usaha budidaya pembesaran kepiting bakau agar dapat lebih dikenal oleh masyarakat. Waktu pelaksanaan dilakukan pada bulan Juni dan Juli 2024.

3.2 Metode Pengumpulan Sampel

Penentuan sampel penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*) dengan menggunakan informan kunci, dimana dalam penelitian ini yang menjadi informan kunci yaitu pemilik usaha tersebut, yaitu Bapak Sugiyono. Serta pihak eksternal yaitu konsumen yang membeli hasil budidaya kepiting milik Bapak Sugiyono. *Purposive sampling* menurut Sugiyono (2019) adalah pengambilan sampel dengan menggunakan beberapa pertimbangan tertentu sesuai dengan kriteria yang diinginkan untuk dapat menentukan jumlah sampel yang akan diteliti. Adapun kriteria pada penelitian ini 1) pihak internal yaitu pemilik usaha Bapak Sugiyono, alasan memilih Bapak Sugiyono karena merupakan pemilik asli dari usaha budidaya kepiting bakau yang diduga memiliki informasi penting yang dibutuhkan oleh penulis. 2) pihak eksternal, yaitu konsumen sebanyak 3 orang yang merupakan supplier dan rumah makan seefod. Pemilihan 3 konsumen tersebut

karena merupakan pelanggan tetap yang sudah bekerja sama dengan Bapak Sugiyono selama 8 tahun dalam pemasaran kepiting bakau.

3.3 Jenis dan Sumber Data

3.3.1 Jenis Data

Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data kualitatif dan kuantitatif.

1. Data Kualitatif

Menurut Sugiyono (2019) penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian seperti perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah. Yang termasuk dalam data kualitatif adalah gambaran umum objek penelitian yaitu usaha milik Bapak Sugiyono, sejarah singkat awal terbentuknya, letak objek, dan karakteristik usahanya.

2. Data Kuantitatif

Menurut Sugiyono (2019) data kuantitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan *positivistic* (data konkrit), data penelitian berupa angka-angka yang akan diukur menggunakan statistik sebagai alat uji penghitungan, berkaitan dengan masalah yang diteliti untuk menghasilkan suatu kesimpulan. Yang termasuk data kuantitatif dalam penelitian ini yaitu jumlah penjualan kepiting, luas lahan, matriks EFAS dan IFAS

3.3.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Menurut Sugiyono (2019) Data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan. Data ini bisa didapat dari pihak internal yaitu pemilik usaha, yaitu Bapak Sugiyono.

3.4 Metode Pengumpulan Data

3.4.1 Observasi

Menurut Sugiyono (2019) observasi merupakan teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain. Observasi juga tidak terbatas pada orang, tetapi juga objek-objek alam yang lain. Melalui kegiatan observasi peneliti dapat belajar tentang perilaku dan makna dari perilaku tersebut. Observasi dalam penelitian ini yaitu dengan melakukan pengamatan langsung observasi dilokasi untuk mengetahui bagaimana usaha budidaya kepiting ini berjalan.

3.4.2 Wawancara

Menurut Yusuf *dalam* Fairus (2020) Wawancara adalah suatu kejadian atau proses interaksi antara pewawancara dan sumber informasi atau orang yang diwawancarai melalui komunikasi secara langsung atau bertanya secara langsung mengenai suatu objek yang diteliti. Wawancara yang dipilih oleh peneliti adalah dengan menggunakan kuisisioner. Menurut Sugiyono (2019) kuisisioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab. Dalam

penelitian ini peneliti akan memberikan kuisisioner kepada pihak internal dan pihak eksternal, kuisisioner berisikan pertanyaan dan daftar isian untuk mendapatkan data dan informasi yang dibutuhkan. Sumber wawancara yaitu pihak internal yaitu pemilik usaha Bapak Sugiyono dan pihak eksternal yaitu konsumen dengan menggunakan kuisisioner.

3.5 Metode Analisis Data

3.5.1 Analisis Matriks Internal Strategic Faktor Analysis Summary (IFAS)

IFAS adalah suatu bentuk analisis strategis dari faktor-faktor internal organisasi/perusahaan. Menurut Rengku (2018) analisis ini perlu dilakukan untuk mendapatkan potret kekuatan dan kelemahan organisasi/ perusahaan, faktor IFAS dapat disusun dengan cara sebagai berikut.

- 1). Tentukan faktor-faktor kekuatan dan kelemahan perusahaan dalam kolom 1 tabel IFAS. Susun masing-masing 5-10 faktor dari kekuatan dan kelemahan.
- 2). Berikan bobot masing-masing faktor tersebut pada kolom 2, dengan skala 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Semua bobot tersebut jumlahnya tidak melebihi dari skor total = 1,00. Faktor-faktor itu diberi bobot didasarkan pengaruh posisi strategis perusahaan.
- 3). Berikan rating (pada kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan skala mulai dari 4 (sangat kuat) sampai dengan 1 (lemah), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai dari +1 sampai dengan +4 dengan membandingkannya dengan rata-rata pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif kebalikannya.

- 4). Kalikan bobot pada kolom 2 dengan nilai (rating) pada kolom 3 untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4.
- 5). Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tersebut dipilih, bagaimana skor pembobotannya dihitung.

Tabel 4. Matrik IFAS

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Kelemahan			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
			NILAI IFAS

Sumber : Rangkuti, 2018

3.5.2 Analisis Matriks eksternal Strategic Faktor Analysis Summary (EFAS)

EFAS (*External Factors Analysis Strategy*) adalah suatu bentuk analisis strategis dari faktor-faktor eksternal organisasi/ perusahaan. Analisis ini perlu dilakukan untuk mendapatkan potret peluang dan ancaman organisasi/perusahaan.

Potret eksternal ini diperlukan untuk mengetahui tingkat kesiapan dan kesiapan organisasi di dalam menghadapi kekuatan dan tekanan dari eksternal organisasi/perusahaan, lebih-lebih tekanan dari pesaing. Adapun metode menyusun EFAS (Rangkuti, 2018) adalah sebagai berikut.

1. Susun faktor-faktor peluang dan ancaman.
2. Berikan bobot masing-masing faktor strategis pada kolom 2, dengan skala 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting) berdasarkan kemungkinan memberikan dampak pada faktor strategis.
3. Berikan rating dalam kolom 3 untuk masing-masing faktor dengan skala mulai dari 4 (sangat kuat) sampai dengan 1 (lemah), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori peluang) diberi nilai dari +1 sampai dengan +4 dengan membandingkan dengan rata-rata pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif kebalikannya.
4. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan nilai (rating) pada kolom 3 untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4.

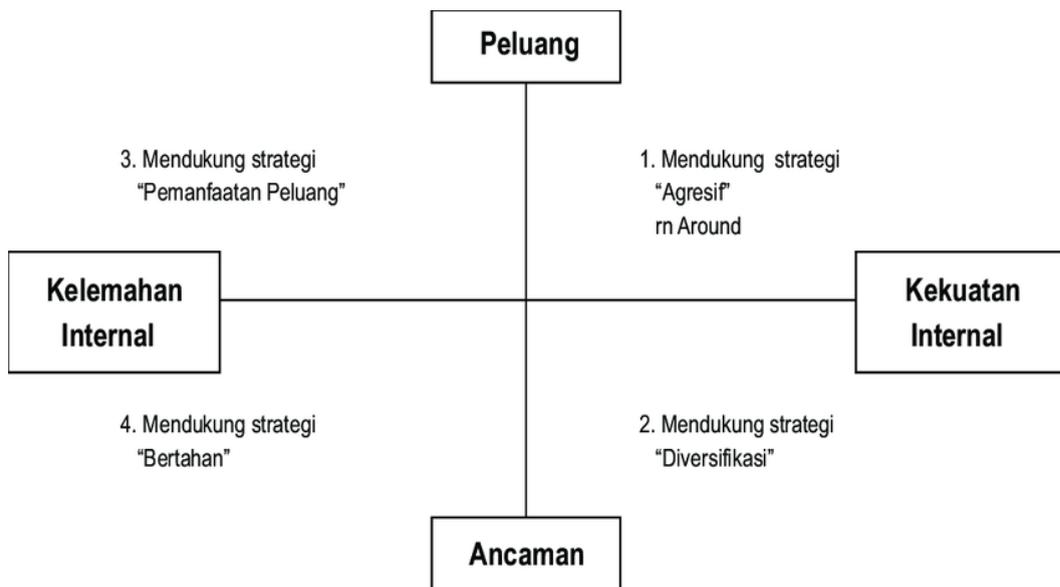
Tabel 5. Matriks EFAS

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Ancaman			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Peluang			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
			NILAI EFAS

Sumber : Rangkuti, 2018

3.5.3 Diagram SWOT

Diagram SWOT adalah bentuk diagram yang menggambarkan posisi suatu usaha dengan membuat titik potong antara sumbu X dan sumbu Y, dimana nilai dari sumbu X didapat dari selisih antara total kekuatan dan total kelemahan, sedangkan untuk nilai sumbu Y didapat antara selisih total peluang dan total ancaman.



Gambar 4. Diagram Matriks SWOT (Rangkuti, 2028)

Kuadran 1 :

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/jasa).

Kuadran 3 :

Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus 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.

3.5.4 Analisis Matrik SWOT

Alat yang dapat dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis yaitu berupa SO, WO, ST, dan WT (Rangkuti, 2018)

Keterangan:

- 1). Strategi SO, strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar mungkin.
- 2). Strategi ST, strategi ini dibuat berdasarkan bagaimana perusahaan menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman.
- 3). Strategi WO, strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
- 4). Strategi WT, strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat *defensif* dan berusaha meminimalkan kelemahan yang dimiliki perusahaan serta menghindari ancaman yang ada.

Tabel 6. Analisis Matriks SWOT

IFAS EFAS	<i>Strengths (S)</i> Tentukan 5-10 Faktor-Faktor Kekuatan Internal	<i>Weaknses (W)</i> Tentukan 5-10 Faktor- Faktor Kelemahan Internal
<i>Opportunities (O)</i> Tentukan Faktor Peluang Eksternal	Strategi (S-O) Ciptakan strategi yang Menggunakan kekuatan untuk Memanfaatkan peluang	Strategi (W-O) Ciptakan strategi yang Meminimalkan kelemahan Untuk memanfaatkan peluang
<i>Threats (T)</i> Tentukan Faktor Ancaman Eksternal	Strategi (S-T) Ciptakan strategi yang Menggunakan kekuatan Untuk mengatasi ancaman	Strategi (W-T) Ciptakan strategi yang Meminimalkan kelemahan Dan menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti, 2018

3.5.5 Definisi operasional

1. Kepiting bakau (*Scylla serrata*) merupakan salah satu komoditas perikanan pantai yang mempunyai nilai ekonomis penting yang ditargetkan sebagai komoditas budidaya.
2. Budidaya kepiting bakau merupakan kegiatan terencana pemeliharaan kepiting bakau yang dilakukan pada suatu areal lahan tambak untuk menambah produksi kepiting bakau.
3. Karakteristik usaha kepiting bakau merupakan asal muasal usaha, sumber modal dan skala usaha.
4. Abdomen (abdominal flap), merupakan organ yang menyerupai lempengan dan merupakan pelindung pleopod (gonopod).
5. Karapas adalah bagian dorsal dari cangkang atau eksoskeleton dari berbagai

kelompok hewan, termasuk artropoda seperti krustasea.

6. Strategi pengembangan usaha kepiting bakau merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan.
7. Pengembangan usaha kepiting bakau adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha.
8. Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu kegiatan pembangunan atau bisnis. Keempat sektor itulah yang membentuk akronim SWOT (*strength, weaknesses, opportunities, threats*).
9. *Strength* (Kekuatan) Kekuatan merupakan sumber daya yang bisa dikendalikan oleh perusahaan. Adanya kekuatan maka membuat perusahaan relatif lebih unggul dibandingkan kompetitor. Kekuatan ini bisa berasal dari sumber daya dan kompetensi yang ada di perusahaan tersebut. Kekuatan yang dimaksud misalnya; sumber keuangan, citra, kepemimpinan pasar, hubungan dengan pembeli maupun supplier, serta faktor lainnya.
10. *Weakness* (Kelemahan) Kelemahan dalam analisis SWOT adalah keterbatasan atau kekurangan dalam satu atau lebih dari sumber daya dalam suatu perusahaan atas pesaingnya. Kelemahan biasanya menjadi hambatan

dalam memenuhi kebutuhan pelanggan secara efektif.

11. *Opportunities* (Peluang) adalah pengertian analisis SWOT adalah situasi utama yang menguntungkan perusahaan. Peluang sebuah usaha bisa diperoleh dari mengidentifikasi segmen pasar yang telah terlewatkan dan melihat perubahan kondisi persaingan atau regulasi.
12. *Threat* (Ancaman) Faktor analisis SWOT lainnya yaitu ancaman atau threat. Faktor ini menjadi situasi yang tidak menguntungkan dalam lingkungan usaha. Ancaman merupakan penghalang utama untuk mencapai tujuan yang diinginkan.
13. *Analisis Matriks Internal Strategic Faktor Analysis Summary* (IFAS) adalah suatu bentuk analisis strategis dari faktor-faktor internal organisasi/perusahaan.
14. *External Factors Analysis Strategy* (EFAS) adalah suatu bentuk analisis strategis dari faktor-faktor eksternal organisasi/ perusahaan.
15. Diagram SWOT adalah bentuk diagram yang menggambarkan posisi suatu usaha dengan membuat titik potong antara sumbu X dan sumbu Y, dimana nilai dari sumbu X didapat dari selisih antara total kekuatan dan total kelemahan, sedangkan untuk nilai sumbu Y didapat antara selisih total peluang dan total ancaman.

BAB IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Desa peleyan merupakan sebuah desa yang terletak di wilayah Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo. Secara geografis Desa Peleyan berada di sebelah timur wilayah berbatasan dengan Desa Alasmalang, disebelah barat berbatasan dengan sungai. Sebelah utara berbatasan dengan Desa Gelung dan sebelah selatan berbatasan dengan Desa Wringin Anom.

Untuk menuju kepusat pemerintahan Desa Peleyan dapat ditempuh dengan menggunakan sarana transportasi baik dengan roda dua maupun roda empat, dengan jarak dari Desa ke Ibukota kecamatan 5 Km, jarak dari Desa ke Ibukota kabupaten 6 Km dan jarak dari Desa ke Ibukota provinsi 204 Km. Sedangkan tempat budidaya kepiting bakau milik Bapak Sugiyono berada di Desa Peleyan bagian barat yang dekat dengan berbatasan dengan sungai yang ditumbuhi hutan mangrove.

Lokasi tambak budidaya kepiting bakau berapa tepat dibelakang rumah Bapak Sugiyono dengan luas lahan 4000 m². Sebagian tambak tersebut kemudian disekat menjadi lima bagian membentuk persegi panjang dengan ukuran 12 x 6 dengan menggunakan waring. Hal tersebut bertujuan untuk memudahkan pembagian dalam menebar bibit kepiting bakau yaitu sebanyak 500 ekor setiap satu sekat.



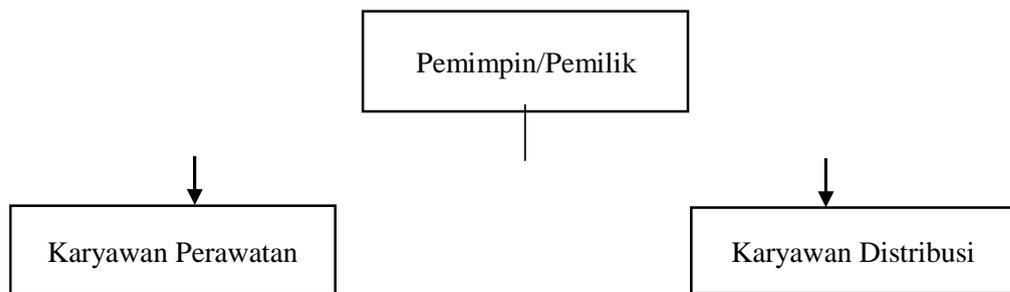
Gambar 5. Lokasi Budidaya (dokumentasi pribadi, 2024)

4.2 Sejarah Berdirinya

Usaha budidaya pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono merupakan usaha yang bergerak di sektor perikanan khususnya komoditas kepiting bakau (*Scylla serrata*). Usaha ini didirikan oleh Bapak Sugiyono pada tahun 2007. Terbentuknya usaha ini dikarenakan Bapak Sugiyono menganggap bahwa populasi kepiting bakau dialam cukup sulit ditemukan sehingga pendapatan Bapak Sugiyono terus menurun ditambah lagi dengan harga kepiting dipasar cenderung sangat murah, hal tersebut terjadi karena kualitas kepitingnya rendah dan memiliki daging yang sedikit dan kurus. Permasalahan tersebut menjadi alasan Bapak Sugiyono untuk mendirikan budidaya kepiting bakau dengan tujuan mengurangi ketergantungan terhadap penangkapan liat dialam dan untuk memperbaiki kualitas kepiting bakau yang kurus dan kopong. Pada awal budidaya kepiting bakau milik Bapak Sugiyono sudah mampu menghasilkan kepiting sebanyak 40kilo dalam panen pertamanya

4.3 Struktur Organisasi

Struktur organisasi Budidaya milik Bapak Sugiyono cukup sederhana karena merupakan Usaha Perorangan. Struktur Organisasi sebagai berikut:



Gambar 6. Struktur Organisasi

Bapak Sugiyono merupakan pemilik sekaligus Pemimpin budidaya kepiting bakau yang berperan dalam perencanaan dan pengambilan keputusan dalam usaha ini. Peran pemilik sangat penting untuk keberlangsungan usaha agar tetap berproduksi mulai dari pemilihan bibit dan penentuan standart operasional produksi, serta bertugas mengawasi 2 karyawan yang bekerja. Karyawan tersebut diberikan 2 tugas yang berbeda yaitu karyawan perawatan dan karyawan distribusi. Karyawan perawatan bertugas untuk merawat budidaya kepiting bakau, mulai dari pembersihan lahan, pemberian pakan dan pemanenan. Sedangkan distribusi bertugas untuk mengelompokkan kepiting bakau sesuai ukuran dan kualitas, proses packing dan distribusi barang hingga sampai ke konsumen.

BAB V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Karakteristik Usaha

Karakteristik usaha budidaya kepiting bakau milik Bapak Sugiyono merupakan usaha yang bergerak dibidang perikanan khususnya pada komoditas kepiting bakau. Usaha budidaya kepiting bakau ini bertujuan untuk mengurangi ketergantungan penangkapan kepiting bakau dari alam liar. Hal tersebut bertolak belakang dengan permintaan pasar terhadap kepiting bakau sehingga menjadi alasan terbentuknya usaha ini.

5.2. Analisis Lingkungan Usaha

5.2.1 Lingkungan Internal

Analisis Lingkungan Internal bertujuan untuk memberikan gambaran tentang faktor-faktor kekuatan dan kelemahan yang dihadapi dalam pengembangan usaha pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono antara lain :

Tabel 7. Lingkungan Internal

No	Kekuatan	No	Kelemahan
1.	Kualitas bibit kepiting bakau	1.	Keterbatasan modal
2.	Potensi sumber daya manusia (SDM)	2.	Kurangnya inovasi
3.	Jaringan pemasaran	3.	Kurangnya kemampuan promosi
4.	Produktivitas yang cukup tinggi	4.	Kualitas rendah
5.	Modal sendiri		

Sumber : Data Primer Diolah (2024)

A. Kekuatan

Faktor kekuatan merupakan bagian dari faktor internal yang dapat mempengaruhi perkembangan usaha pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono. Faktor faktor yang menjadi bagian dari kekuatan perlu digunakan

secara maksimal dapat mencapai tujuan dalam pengembangan usaha pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono antara lain :

1. Kualitas Bibit Kepiting Bakau

Aspek utama dalam budidaya kepiting bakau adalah pemilihan bibit yang berkualitas. Kepiting bakau yang tumbuh dari bibit berkualitas biasanya menghasilkan produk akhir yang lebih baik dalam hal ukuran, berat, dan kualitas daging. Ini sangat penting untuk pasar yang mengutamakan kualitas. Bibit kepiting bakau yang berkualitas umumnya memiliki beberapa ciri-ciri penting yang menunjukkan kesehatan dan potensi pertumbuhan yang baik seperti memiliki cangkang bersih dan tidak terdapat kerusakan atau tanda-tanda infeksi, tidak memiliki cacat fisik, memiliki ukuran yang seragam dan sesuai dengan standar yaitu antara 180 – 200 gram perekor, serta kepiting mampu bergerak dengan lincah yang menunjukkan bahwa mereka dalam kondisi sehat. Dalam sekali tebar Bapak Sugiyono membutuhkan sekitar 5000 ekor atau sekitar 3 kwintal.



Gambar 7. Bibit kepiting bakau (dokumentasi pribadi, 2024)

2. Potensi Sumber Daya Manusia (SDM)

Potensi sumber daya manusia (SDM) dalam budidaya kepiting bakau milik Bapak Sugiyono sangat penting karena dapat menjadi faktor kunci dalam kesuksesan usaha ini. Dalam melakukan budidaya sangat dibutuhkan

keterampilan, pengetahuan dan memiliki kemampuan untuk menerapkan teknik budidaya yang efisien dan efektif. Sehingga dibutuhkan keahlian dalam mengelola aspek-aspek teknis seperti pengendalian kualitas air, pemberian pakan, dan pemantauan kesehatan kepiting dengan baik demi memperbesar keberhasilan budidaya. Dalam melakukan budidaya bapak sugiyono dibantu oleh 2 orang pekerja yaitu satu anggota keluarga berupa anak bapak sugiyono yang bertugas dalam mendistribusikan kepiting hingga mencapai ke konsumen serta satu karyawan yang bertugas dalam membantu melakukan kegiatan budidaya seperti pengecekan lahan budidaya, penebaran bibit, pemberian pakan, dan pemanenan. Bapak Sugiyono rutin melihat kinerja dari karyawannya dalam melakukan kegiatan budidaya. Selain itu bapak sugiyono kerap memberikan pengarahan dan pelatihan kepada karyawan mengenai teknik budidaya, perawatan kepiting, dan standar keamanan. Hal itu bertujuan agar tidak adanya kesalahan teknis yang dilakukan karyawan yang akan berdampak terhadap pengembangan usaha miliknya.

3. Jaringan Pemasaran

Dalam konteks budidaya kepiting bakau, jaringan pasar yang luas adalah aset penting yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono. memiliki jaringan pasar yang luas dapat memberikan berbagai keuntungan strategis dan operasional. Pemasaran yang sudah dicangkup oleh usaha Bapak Sugiyono berupa restoran seefod yang berada di Kabupaten Situbondo bahkan sudah mencapai ke pasar diluar kota seperti Jember, Surabaya, pasuruan, dan Probolinggo. Selain itu kepiting hasil budidaya milik Bapak

Sugiyono sudah mampu memasokkan barang kepiting ke pengusaha eksportir. Dimana konsumen tersebut meminta kepiting bakau dengan kualitas yang bagus dan dengan jumlah besar yaitu hingga 3 ton dalam sekali distribusi. Hal tersebut menjadi peluang besar yang harus dimanfaatkan secara maksimal sehingga mampu memberikan pendapatan yang tinggi.

4. Produktivitas Cukup Tinggi

Hasil budidaya pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono tergolong cukup tinggi. Kepiting bakau bisa dipanen ketika sudah berumur 50 hari yaitu berat rata rata kepiting yaitu 230 – 300 gram. Dalam satu siklus budidaya milik Bapak Sugiyono mampu mencapai 4000 ekor kepiting bakau atau sebanyak 4 ton. Tingginya produktivitas tersebut menjadi salah satu kekuatan yang perlu dipertahankan sehingga stok kepiting bakau milik Bapak Sugiyono mampu memenuhi permintaan konsumen yang tinggi.

B. Kelemahan

Faktor kelemahan merupakan bagian dari faktor internal yang dapat mempengaruhi dan menghambat pengembangan usaha budidaya pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono. Faktor- faktor yang menjadi kelemahan usaha antara lain :

1. Keterbatasan Modal

Keterbatasan modal sendiri dalam budidaya kepiting bakau dapat menjadi tantangan besar yang dapat menghambat jalannya usaha. Dalam usaha kepiting bakau milik Bapak Sugiyono masih menggunakan modal sendiri. Pemilihan modal sendiri dianggap lebih memiliki kebebasan dalam membuat keputusan yang

dianggap lebih strategis tanpa terikat pada syarat atau pengaruh dari pihak luar dan tidak adanya beban untuk mengganti kerugian ketika mengalami kegagalan dalam usaha pembesaran kepiting bakau.

2. Kurangnya Inovasi

Kurangnya inovasi dalam usaha budidaya pembesaran kepiting bakau dapat mempengaruhi daya saing, efisiensi, dan keberlanjutan usaha. Sehingga Bapak Sugiyono harus mampu mengidentifikasi dan menangani kekurangan inovasi dan mampu memilih langkah penting untuk meningkatkan kinerja usaha untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Salah satu inovasi yang harus diterapkan dalam usaha pembesaran kepiting bakau yaitu dengan melibatkan kemajuan teknologi sehingga dapat mempermudah proses budidaya menjadi lebih efisien.

3. Kurangnya Kemampuan Promosi

Kurangnya kemampuan promosi dalam budidaya kepiting bakau dapat mempengaruhi penjualan kepiting bakau karena kurangnya informasi produk kepada konsumen sehingga konsumen tidak mengetahui produk yang diperjualkan. Kurangnya promosi yang dilakukan oleh Bapak Sugiyono disebabkan oleh anggapan bahwa promosi tidak terlalu penting karena memiliki jaringan pasar yang luas. Namun, pada musim tertentu seperti pada musim penghujan merupakan musim kepiting bakau bereproduksi sehingga populasi dialam menjadi banyak sehingga terjadi penurunan harga kepiting bakau karena permintaan pasar sudah terpenuhi dari tangkapan alam. Bapak Sugiyono hanya bergantung pada Whatsaap dan telfon, hal tersebut dianggap masih kurang karena

bisnis kepiting ini perlu adanya pengembangan baik pada segi promosi. Bapak Sugiyono masih belum memanfaatkan peran media sosial lain yang lebih berpeluang lebih luas untuk melakukan promosi seperti pemanfaatan sosial media terkini seperti tiktok, instagram dan facebook untuk mengenalkan produk kepiting bakau lebih luas dan mampu berdampak meningkatnya pesanan kepiting bakau.

4. Kualitas Rendah

Penentuan kualitas kepiting bakau melibatkan berbagai aspek yang berkaitan dengan kondisi fisik, kesehatan, dan kesegaran kepiting. Penentuan kualitas kepiting memiliki perlakuan yang berbeda antara jantan dan betina. Kepiting jantan yang memiliki kualitas baik yaitu memiliki ciri ciri memiliki cangkang yang keras yang menandakan bahwa kepiting memiliki kegemukan daging yang penuh sedangkan pada kepiting betina kualitas ditentukan dengan cara melihat kandungan telur pada kepiting betina. Namun yang terjadi pada usaha pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono memiliki kualitas yang masih dianggap rendah. Kualitas rendah tersebut terjadi pada kepiting jantan karena memiliki cangkang yang masih lembek dan cenderung masih lembek yang menunjukkan bahwa kepiting tersebut memiliki daging sedikit atau kopong. Berbeda dengan kepiting betina yang masih memiliki kualitas yang bagus yaitu kepenuhan telur pada kepiting betina masih sesuai standart yang diperlukan. Kualitas rendah pada kepiting jantan dapat menyebabkan penurunan daya tarik produk di pasar, mengurangi keuntungan, dan dapat mempengaruhi reputasi usaha. Menurut Bapak Sugiyono kualitas kepiting jantan masih rendah dikarenakan pemberian pakan

yang tidak sesuai atau kurang nutrisi sehingga menghambat pertumbuhan kepiting dan menurunkan kualitas daging pada kepiting jantan. Hal tersebut menjadi evaluasi Bapak Sugiyono untuk mengatasi permasalahan tersebut dengan cara peningkatan kualitas pakan seperti pemberian pakan yang sesuai dengan kandungan yang dibutuhkan kepiting bakau.

5.2.2 Lingkungan Eksternal

Lingkungan eksternal usaha bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor di luar kendali yang dapat mempengaruhi pengembangan usaha pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono. Memahami dan menganalisis lingkungan eksternal sangat penting untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman yang mungkin mempengaruhi usaha pembesaran kepiting bakau milik Bapak sugiyono. Berikut adalah beberapa komponen utama dari lingkungan eksternal yang relevan:

Tabel 8. Lingkungan Eksternal

No	Peluang	No	Ancaman
1.	Dukungan dan perhatian pemerintah	1.	Munculnya pesaing baru
2.	Peluang pasar yang cukup tinggi	2.	Harga promosi pesaing
3.	Kondisi lingkungan yang cocok	3.	Ancaman cuaca ekstrem
4.	Meningkatnya pesanan kepiting bakau		

Sumber : Data Primer Diolah (2024)

A. Peluang

Faktor peluang merupakan bagian dari faktor internal yang dapat mempengaruhi perkembangan usaha pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono. Faktor faktor yang menjadi bagian dari peluang perlu digunakan secara maksimal sehingga dapat mencapai tujuan dalam pengembangan usaha

pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono. Faktor faktor peluang antara lain :

1. Dukungan dan perhatian pemerintah

Dukungan dan perhatian pemerintah terhadap usaha budidaya pembesaran kepiting bakau seperti yang dijalankan oleh Bapak Sugiyono sangat penting dilakukan guna memastikan keberhasilan dan keberlanjutan usaha tersebut. Bentuk dukungan pemerintah terhadap usaha pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono berupa pemberian bantuan teknis seperti bantuan pelatihan dan seminar tentang teknik budidaya kepiting bakau, pemberian bantuan bibit kepiting bakau yang berkualitas, pemberian waring dan aerator sebagai sarana penunjang produksi kepiting bakau milik Bapak Sugiyono. Adanya dukungan pemerintah tersebut sangat bermanfaat bagi kelangsungan budidaya kepiting bakau milik Bapak Sugiyono

2. Peluang pasar yang cukup tinggi

Peluang pasar yang tinggi untuk budidaya pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono menawarkan potensi pertumbuhan dan keuntungan yang tinggi. Permintaan terhadap kepiting bakau setiap harinya mengalami kenaikan. Bapak Sugiyono tidak hanya memasarkan hasil kepiting bakau di dalam kota saja, melainkan sudah mampu mencangkup pasar luar kota seperti Probolinggo, Pasuruan, Jember dan Jakarta. Adanya peluang pasar yang sangat tinggi harus diimbangi dengan pengembangan usaha yang makin besar sehingga mampu memanfaatkan peluang secara maksimal. Salah satu cara memanfaatkan peluang ini yaitu dengan memastikan stok kepiting bakau tetap tersedia sehingga mampu

memenuhi permintaan pasar.

3. Kondisi lingkungan yang cocok

Untuk budidaya pembesaran kepiting bakau, menciptakan kondisi lingkungan yang optimal sangat penting untuk mendukung kesehatan dan pertumbuhan kepiting. Kepiting bakau (*Scylla serrata*) adalah spesies yang tumbuh di habitat estuari dan mangrove, sehingga mereka memerlukan kondisi lingkungan tertentu untuk berkembang dengan baik. Hal tersebut sangat cocok dengan lahan budidaya pembesaran kepiting bakau karena berdampingan langsung dengan hutan mangrove sehingga lahan memiliki kemiripan dengan alam dari pH air, suhu, salinitas dan tekstur tanah yang sesuai.

4. Meningkatnya pesanan kepiting bakau

Meningkatnya pesanan kepiting bakau menawarkan peluang besar bagi bisnis budidaya untuk tumbuh dan berkembang. Meningkatnya kepiting bakau terjadi karena beberapa faktor seperti munculnya restoran *seafood*, adanya hari raya besar seperti hari raya natal, hari raya imlek, hari raya idul fitri dan hari besar lainnya. Bapak Sugiyono sering memanfaatkan peluang tersebut yaitu dengan cara memproduksi kepiting bakau lebih banyak untuk memenuhi permintaan kepiting bakau yang semakin tinggi sehingga mampu mendapatnya penghasilan maksimal.

B. Ancaman

Faktor kekuatan merupakan bagian dari faktor eksternal yang dapat mempengaruhi perkembangan usaha pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono. Faktor faktor yang menjadi bagian dari ancaman perlu diatasi secara

maksimal sehingga tidak menghambat pengembangan usaha pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono. Faktor faktor ancaman antara lain :

1. Munculnya pesaing baru

Munculnya pesaing baru merupakan ancaman serius yang harus ditangani dengan bijak karena dapat mengancam keberlanjutan usaha budidaya kepiting bakau milik Bapak Sugiyono. Menghadapi ancaman dari pesaing baru memerlukan strategi yang matang dan responsif. Dengan memahami ancaman yang mungkin muncul dan menerapkan langkah-langkah strategis yang tepat, Bapak Sugiyono selaku pemilik usaha harus mampu mempertahankan posisi kompetitif, meningkatkan keunggulan produk, dan terus menarik pelanggan di pasar yang semakin kompetitif.

2. Persaingan harga antar pesaing

Adanya persaingan harga antar pesaing dapat menjadi ancaman serius dalam pasar terutama dalam usaha budidaya pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono. Pesaing yang menerapkan strategi harga lebih rendah dapat mempengaruhi perilaku pembelian pelanggan sehingga dapat mengurangi pembelian terhadap produk milik Bapak Sugiyono. Hal tersebut perlu diatasi dengan cara menyesuaikan harga kepiting bakau jika diperlukan, tetapi hindari perang harga yang dapat merugikan margin keuntungan.

3. Ancaman cuaca ekstrem

Cuaca ekstrem dapat menjadi ancaman serius terhadap budidaya kepiting bakau, yang biasanya tumbuh di habitat mangrove yang sensitif terhadap perubahan iklim dan cuaca. Suhu air yang terlalu tinggi dapat mempengaruhi kesehatan

kepiting bakau dan mengganggu metabolisme sehingga menyebabkan stres pada kepiting bakau mengurangi pertumbuhan, dan dalam kasus ekstrem, menyebabkan kematian massal.

5.3 *Analysis Matriks Internal Strategic Faktor Analysis Summary (IFAS)*

Faktor IFAS menggambarkan tentang faktor faktor internal yang mempertimbangkan oleh suatu usaha untuk membuat strategi perusahaan atau bisnis salah satunya pada usaha budidaya pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono. Faktor internal dibedakan menjadi dua kategori yaitu faktor kekuatan dan faktor kelemahan. Untuk faktor kekuatan dibedakan menjadi empat rating, yaitu: rating 1, 2, 3 dan 4. Rating ini menunjukkan bahwa semakin besar nilai rating kekuatan, maka semakin besar kekuatan yang dimiliki suatu usaha begitupun sebaliknya. Kelemahan dibedakan menjadi empat rating, yaitu: rating 1, 2, 3 dan 4. Rating ini menunjukkan bahwa semakin kecil rating kelemahan, maka semakin besar kelemahan yang dimiliki usaha tersebut begitupun sebaliknya. Pembobotan terhadap kekuatan dan kelemahan diperoleh dari data kuesioner yang diolah.

Tabel 9. Matriks IFAS

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
1. Kualitas bibit kepiting bakau	0,16	3	0,48
2. Potensi SDM	0,08	3	0,24
3. Jaringan Pasar	0,13	4	0,52
4. Produktivitas cukup tinggi	0,13	4	0,52
5. Modal sendiri	0,11	3	0,33
Sub Total	0,61		2,09
Kelemahan			
1. Keterbatasan modal	0,08	2	0,16
2. Kurangnya inovasi	0,10	2	0,20
3. Kurangnya kemampuan promosi	0,10	2	0,20
4. Kualitas rendah	0,11	3	0,33
Sub Total	0,39		089
Total Skor	1		2,98

Sumber : Data Primer Diolah (2024)

Pada tabel 9 menunjukkan faktor faktor IFAS berupa kekuatan dan kelemahan dari usaha budidaya pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono. Usaha budidaya pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono memiliki 5 kekuatan yang dapat dimanfaatkan seperti (tabel). Faktor kekuatan paling tinggi yang dimiliki budidaya pembesaran kepiting bakau yaitu yaitu jaringan pasar dengan skor 0,52, hal tersebut karena setiap pengusaha harus mampu memiliki konsumen tetap dan mampu mempunyai jaringan yang cukup luas sehingga mempermudah untuk menjual kepiting hasil budidaya. Selanjutnya urutan kedua yaitu produktivitas cukup tinggi

dengan skor 0,52. Dengan produktivitas tinggi maka akan menjaga ketersediaan stok kepiting bakau jika terjadi peningkatan permintaan konsumen. Selanjutnya pada posisi ketiga skor paling tinggi kualitas bibit kepiting bakau dengan skor 0,48. Hal ini sangat penting dalam proses budidaya kepiting bakau karena akan menentukan hasil dari produksi. Selanjutnya urutan keempat yaitu modal sendiri dengan skor 0,33. Dengan adanya modal milik sendiri maka tidak ada beban tambahan yang dikhawatirkan jika suatu saat mengalami kerugian tidak perlu mengganti atau membayar angsuran jika menggunakan modal hasil pinjaman bank. Selanjutnya potensi SDM dengan skor 0,24. Hal ini dikarenakan karena dibutuhkan orang yang berpengalaman dan mengerti tentang budidaya kepiting sehingga mampu memperbesar potensi budidaya akan berhasil.

Sedangkan dalam usaha budidaya pembesaran kepiting bakau mempunyai 4 kelemahan yang perlu diatasi demi kemajuan usaha ini. Faktor kelemahan dengan skor paling besar dari usaha budidaya pembesaran kepiting milik Bapak Sugiyono adalah kualitas kepiting bakau yang rendah dengan skor 0,33. Dimana kualitas hasil dari budidaya cenderung memiliki kualitas yang lebih rendah daripada kepiting bakau hasil tangkapan dari alam liar. Hal tersebut harus menjadi perhatian khusus bagi Bapak Sugiyono sebagai pemilik untuk berusaha menanggulangi permasalahan tersebut sehingga konsumen tidak mengalami kekecewaan yang bisa berdampak terhadap menurunnya kepercayaan konsumen kepada produk dari budidaya ini. Skor tertinggi kedua yaitu kurangnya kemampuan promosi dengan skor 0,20. Kurangnya kemampuan promosi dapat dapat menghambat proses penjualan apabila hasil produksi tinggi dan

berbarengan dengan permintaan yang menurun, sehingga diperlukan promosi untuk memperkenalkan hasil produksi lebih luas untuk menanggulangi kelebihan stok. Salah satu cara promosi yang saat ini banyak dilakukan yaitu dengan media sosial. Selanjutnya urutan ketiga yaitu kurangnya inovasi dengan skor 0,20. Kurangnya inovasi dalam dalam usaha dapat menghambat proses pengembangan dalam usaha sehingga mampu meningkatkan kepuasan terhadap konsumen. Selanjutnya urusan keempat adalah keterbatasan modal dengan skor 0,16. Keterbatasan modal akan menghambat kegiatan usaha sehingga perlu adanya modal yang memadai untuk kelangsungan usaha agar berjalan dengan baik. Permasalahan modal yang kurang akan berdampak serius dan mampu menghambat proses pengembangan usaha.

5.4 *Analysis Matriks eksternal Strategic Faktor Analysis Summary (EFAS)*

Matriks EFAS menjelaskan tentang besarnya pengaruh faktor-faktor eksternal terhadap pembuatan strategi perusahaan atau suatu usaha. Faktor-faktor tersebut terbagi menjadi dua kategori yaitu faktor-faktor yang menjadi peluang dan yang menjadi ancaman. Peluang dibedakan menjadi empat *rating*, yaitu *rating* 1, 2, 3, dan 4. *Rating* ini menunjukkan bahwa semakin besar ratingnya maka semakin besar peluang yang dimiliki oleh perusahaan atau suatu usaha begitupun sebaliknya. Ancaman dibedakan menjadi empat *rating*, yaitu: *rating* 1, 2, 3, dan 4. *Rating* ini menunjukkan bahwa semakin kecil nilai *rating* ancaman, maka semakin besar ancaman yang dimiliki usaha tersebut begitupun sebaliknya. Pembobotan terhadap peluang dan ancaman diperoleh dari data kuesioner yang diolah.

Table 10. Matriks EFAS

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang			
1. Dukungan dan perhatian pemerintah	0,11	1	0,11
2. Peluang pasar yang cukup tinggi	0,20	4	0,80
3. Kondisi lingkungan yang cocok	0,20	4	0,80
4. Meningkatnya pesanan untuk kepiting bakau	0,13	4	0,13
Sub Total	0,64		1,84
Ancaman			
1. Munculnya pesaing baru	0,13	2	0,26
2. Persaingan harga antar pesaing	0,10	3	0,30
3. Ancaman cuaca ekstrem	0,13	3	0,49
Sub Total	0,36		0,95
Total Skor	1		2,89

Sumber: Data Primer Diolah (2024)

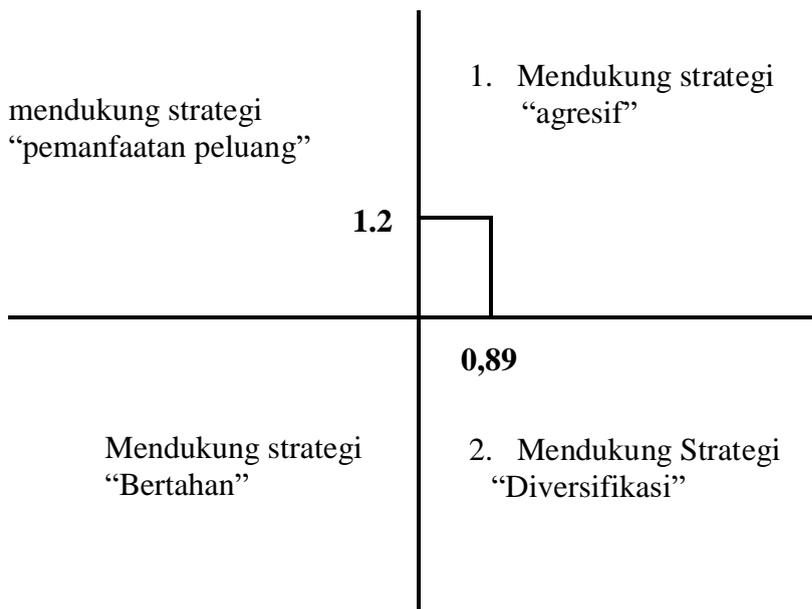
Pada table diatas usaha budidaya pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono memiliki 4 peluang yang dapat dimanfaatkan untuk pengembangan usaha ini. Faktor peluang yang paling tinggi dan dapat dimanfaatkan lebih lanjut yaitu peluang pasar yang cukup tinggi yaitu dengan skor 0,80. Permintaan pasar terhadap komoditas kepiting cukup tinggi baik dari dalam kota dan luar kota sehingga menjadi peluang yang harus dimanfaatkan sehingga mampu mengembangkan usaha budidaya pembesaran kepiting bakau agr lebih maju. Urutan kedua tertinggi yaitu kondisi lingkungan yang cocok dengan skor 0,80. Tempat lingkungan budidaya yang dekat dengan muara sungai dan hutan bakau menjadi peluang yang

bagus karena memiliki karakteristik lingkungan yang hampir mirip dengan lingkungan alam sehingga mempermudah dalam proses budidaya. Selanjutnya urutan ketiga yaitu meningkatnya pesanan kepiting bakau dengan skor 0,13. Meningkatnya pesanan muncul dari dalam kota maupun luar kota. Kebanyakan konsumen yang membeli kepiting yaitu sebuah rumah makan seafood dan gudang ekspor sehingga membutuhkan kepiting bakau dengan jumlah yang besar. Urutan keempat yaitu adanya dukungan dan perhatian pemerintah dengan skor 0,11. Adanya dukungan pemerintah seperti adanya kebijakan dan pengarahan yang dilakukan seperti sosialisasi tentang cara budidaya kepiting bakau.

Sedangkan pada usaha budidaya pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono terlihat memiliki 3 ancaman yang harus diwaspadai. Ancaman dengan skor paling tinggi yaitu adanya cuaca ekstrem dengan skor 0,39. Cuaca ekstrem menjadi ancaman yang sulit di prediksi seperti adanya cuaca yang cukup panas sehingga meningkatkan suhu air yang dapat menyebabkan kepiting menjadi sakit dan mati yang membuat produksi menjadi gagal. Selanjutnya urutan kedua yaitu adanya persaingan harga dari pesaing dengan skor 0,30. Munculnya persaingan harga dapat menjadi ancaman serius terhadap penjualan kepiting bakau milik Bapak Sugiyono karena konsumen akan lebih banyak memilih kepiting bakau yang lebih murah sehingga dapat menurunkan penghasilan. Urutan ketiga dengan skor tertinggi yaitu munculnya pesaing baru dengan skor 0,26. Dengan adanya pesaing akan mempersulit penjualan dipasar karena konsumen kepiting bakau akan mempertimbangkan beberapa faktor seperti jarak tempuh, harga dan kualitas dari setiap penjual.

5.5 DIAGRAM SWOT

Sumbu X didapat dari total nilai IFAS yaitu total skor kekuatan - total kelemahan. $X = S - W = 2,09 - 0,89 = 1,2$. Sedangkan untuk nilai sumbu Y didapat didapatkan dari total nilai EFAS antara peluang - total ancaman. $Y = O - T = 1,84 - 0,95 = 0,89$.



Sumber : Data Primer Diolah (2024)

Gambar 8. Diagram SWOT.

Berdasarkan gambar diagram SWOT diatas menunjukkan bahwa usaha budidaya kepiting bakau milik Bapak Sugiyono berada di Kuadran 1 dengan nilai IFAS 1,2 dan nilai EFAS 0,89. Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa keadaan usaha budidaya kepiting bakau milik Bapak Sugiyono mendukung strategi agresif dimana strategi ini mendukung usaha budidaya pembesaran kepiting bakau ini untuk terus memaksimalkan segala kekuatan dan peluang yang ada untuk terus maju dan berkembang untuk kemajuan dari usaha ini. Dengan demikian usaha budidaya pembesaran kepiting bakau yang telah memiliki kekuatan dan peluang

bisa dimanfaatkan secara optimal oleh Bapak Sugiyono.

5.6 MATRIK SWOT

Matriks SWOT merupakan alat yang digunakan oleh usaha budidaya pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang di hadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki.

Tabel 11. Matrik SWOT

	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
IFAS	<ol style="list-style-type: none">1. Kualitas bibit kepiting bakau2. Potensi SDM3. Jaringan pemasaran4. Produktivitas cukup tinggi5. Modal sendiri	<ol style="list-style-type: none">1. Keterbatasan modal2. Kurangnya inovasi3. Kurangnya kemampuan promosi4. Kualitas rendah
EFAS		

<p>Peluang (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dukungan dan perhatian pemerintah 2. Peluang pasar yang cukup tinggi. 3. Kondisi lingkungan yang cocok 4. Meningkatnya pesanan untuk kepiting bakau 	<p>Strategi SO</p> <p>Mempertahankan kualitas bibit kepiting bakau, mempertahankan agar produktivitas tetap tinggi. dan mampu memanfaatkan peluang pasar yang cukup tinggi untuk meningkatkan pesanan bakau kepiting. (S1,S4,O2,O3)</p>	<p>Strategi WO</p> <p>Melakukan kerja sama untuk menambah modal usaha, mengikuti pelatihan budidaya kepiting bakau untuk meningkatkan inovasi produk dan meningkatkan kualitas kepiting agar mampu memenuhi peluang pasar yang cukup tinggi. (W1,W2.W4,O3)</p>
<p>Ancaman (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Munculnya pesaing baru 2. Persaingan harga antar pesaing 3. Ancaman cuaca ekstrem 	<p>Strategi ST</p> <p>Meningkatkan jaringan pemasaran dan kualitas bibit untuk mengatasi peningkatan pesaing dan harga pesaing. (S1,S3,T1,T2)</p>	<p>Strategi WT</p> <p>Meningkatkan inovasi terhadap produk, kemampuan promosi, meningkatkan kualitas kepiting bakau untuk mengatasi persaingan pasar,persaingan harga dan mengatasi ancaman cuaca (W1,W2,W4,T1,T2,T3)</p>

Sumber : Data Primer Diolah (2024)

Berdasarkan analisa di atas menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal, kombinasi kedua faktor tersebut ditunjukkan dalam diagram hasil analisis SWOT sebagai berikut:

1. **Strategi SO (*Strength-Opportunity*)**

Strategi pengembangan usaha budidaya pembesaran kepiting bakau milik

Bapak Sugiyono dengan menggunakan seluruh kekuatan dan peluang yang ada seperti mempertahankan kualitas bibit kepiting bakau, mempertahankan agar produktivitas tetap tinggi. dan mampu memanfaatkan peluang pasar yang cukup tinggi untuk meningkatkan pesanan bakau kepiting. (S1,S4,O2,O3). Hal tersebut harus terus dilakukan untuk terus meningkatkan pendapatan lebih tinggi.

2. **Strategi ST (*Strenght Threat*)**

Strategi pengembangan usaha budidaya pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono dengan menggunakan seluruh kekuatan untuk mengatasi segala ancaman seperti meningkatkan jaringan pemasaran dan kualitas bibit untuk mengatasi peningkatan pesaing dan persaingan harga (S1,S3,T1,T2).

3. **Strategi WO (*Weakness-Oppurtunity*)**

Strategi pengembangan usaha budidaya pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono dengan menutupi segala kelemahan untuk menabfaatkan segala peluang seperti melakukan kerja sama untuk menambah modal usaha, mengikuti pelatihan budidaya kepiting bakau untuk menambah pengalaman dan meningkatkan kualitas kepiting bakau sehingga mampu memenuhi dan memanfaatkan peluang pasar yang cukup tinggi. (W1,W2.W4,O3).

4. **Strategi WT (*Weakness-Threat*)**

Strategi pengembangan usaha budidaya pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono yaitu dengan mengatasi segala kelemahan dan ancaman seperti meningkatkan inovasi, kemampuan promosi, meningkatkan kualitas kepiting bakau untuk mengatasi persaingan pasar, persaingan harga dan

mengatasi ancaman cuaca (W1,W2,W4,T1,T2,T3).

5.7 Pembahasan Strategi Pengembangan

Berdasarkan analisis SWOT diketahui bahwa usaha budidaya pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono didapatkan hasil bahwa posisi strategi usaha ini berada pada posisi kuadran 1 dengan nilai IFAS 1,56 dan nilai EFAS 1,17. Dimana kuadran ini mendukung strategi yang agresif. Kuadran 1 ini menggunakan strategi SO dimana strategi ini berdasarkan jalan pikiran suatu usaha, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Alternatif strategi terbaik yang dapat diciptakan dari Strategi SO adalah sebagai berikut: Mempertahankan kualitas bibit, menambah produktivitas, dan dengan memanfaatkan peluang pasar yang cukup tinggi untuk meningkatkan pesanan kepiting bakau hasil dari budidaya milik Bapak Sugiyono (S1,S4,O2,O4).

BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

1. Berdasarkan analisis lingkungan yang telah dilakukan menghasilkan faktor faktor IFAS dan EFAS. Faktor IFAS yang meliputi kekuatan yaitu bibit kepiting yang berkualitas, potensi SDM, jaringan pasar luas, produktivitas tinggi dan modal usaha sendiri. Serta memiliki kelemahan berupa keterbatasan modal, kurangnya inovasi, kurangnya kemampuan promosi dan kualitas rendah. Sedangkan faktor EFAS meliputi peluang yaitu dukungan dari pemerintah, peluang pasar yang tinggi, kondisi lingkungan yang cocok dan meningkatnya pesanan kepiting bakau. Serta ancaman dari usaha ini adalah munculnya pesaing baru, persaingan harga antar pesaing dan cuaca ekstrem. Hasil dari analisis lingkungan berupa IFAS dan EFAS dapat memberikan gambaran tentang kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dapat berguna untuk pengembangan usaha pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono.
2. Hasil bahwa posisi strategi usaha ini berada pada posisi kuadran 1 dengan nilai IFAS 1,2 dan nilai EFAS 0,89. Alternatif strategi terbaik yang dapat diciptakan dari Strategi SO adalah sebagai berikut: mempertahankan kualitas bibit, menambah produktivitas, dan dengan memanfaatkan peluang pasar yang cukup tinggi untuk meningkatkan pesanan kepiting bakau hasil dari budidaya milik Bapak Sugiyono.

6.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada usaha budidaya pembesaran kepiting bakau milik Bapak Sugiyono, saran yang dapat diberikan adalah :

1. Diharapkan kepada pemilik usaha budidaya pembesaran kepiting bakau diharapkan mampu melihat situasi dan kondisi internal maupun eksternal seperti mampu melihat ancaman dan kelemahan yang dapat membahayakan usahanya usaha ini, serta harus mampu memanfaatkan kekuatan dan peluang usaha ini agar bisa berkembang lebih pesat lagi.
2. Diharapkan kepada pemilik usaha budidaya pembesaran kepiting bakau yaitu Bapak Sugiyono untuk menerapkan strategi pengembangan usaha yang sesuai yaitu Strategi SO adalah sebagai berikut: mempertahankan kualitas bibit, menambah produktivitas, dan dengan memanfaatkan peluang pasar yang cukup tinggi untuk meningkatkan pesanan kepiting bakau hasil dari budidaya sehingga mampu meningkatkan keuntungan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adimesha P, Gerri. 2019. *Status Hukum Pulau Tidak Bernama di Indonesia Berdasarkan United Nation Convention On Law Of The Sea (UNCLOS)*. Diakses pada tanggal 10 Agustus 2024. <http://repository.unpas.ac.id/42860/>
- Badan Pusat Statistik Indonesia, 2023. *Statistik Pelabuhan Perikanan*. Diakses pada tanggal 18 juni 2024. <https://www.bps.go.id/id>
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Situbondo, 2023. *Pertanian dan Pertambangan*. Diakses pada 22 Juli 2024, <https://situbondokab.bps.go.id/subject/56/perikanan.html#subjekViewTab3>
- Chandler. 1962. *Dalam Jurnal Rangkuti, Freddy. 2018. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. Diakses pada 10 Juli 2024, https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=en&user=-kqQF4AAAAJ&citation_for_view=-kqQF4AAAAJ:4T0pqqG69KYC
- David. 2019. *Dalam jurnal Mudrikah, Alfiah. 2017. Strategi Pengembangan Usaha Industri Kecil Olahan Carica*. Diakses pada tanggal 12 agustus 2024. <http://lib.unnes.ac.id/29760/1/7101413126.pdf>
- Diva, Kharisma et. All. 2023. *Pengaruh Jenis Substrat yang Berbeda Terhadap Pertumbuhan Berat Mutlak dan Panjang Mutlak Kepiting Bakau (Scylla serrate) Dalam Bak Pemeliharaan*. Diakses Pada Tanggal 12 Agustus 2024. <https://journal.trunojoyo.ac.id/juvenil/article/download/20508/8643>
- Febriyanti. (2021). *Analisis Kelayakan dan Strategi Pengembangan Usaha Kepiting Soka di Tarakan*. Diakses pada 09 Juli 2023, https://repository.ubt.ac.id/repository/1640402009_Febriyani.pdf
- Gloss ett all. 2012. *Dalam Jurnal Dharmawati, Made. 2019. Kewirausahaan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada. Diakses pada 09 Juli 2024, https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=1137037&_cf_chl tk=jiunPqENaBY6Qf.XoN40aGhLQj4NY48UW7WBMEIEgk1721298323-0.0.1.1-4521
- Hamel, Prahalad. 2002. *Dalam Jurnal Rangkuti, Freddy. (2018). Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan*

- OCAI. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. Diakses pada 10 Juli 2024, https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=en&user=-kqQF4AAAAJ&citation_for_view=-kqQF4AAAAJ:4T0pqqG69KYC
- Hariadi. 2005. *Dalam jurnal* Megawati, Elizabert. 2021. Manajemen Strategi Dalam Meningkatkan Daya Saing PT POS (PERSERO) Indonesia di Kota Makasar. Diakses Pada Tanggal 11 Agustus 2024. http://repository.unhas.ac.id/id/eprint/17755/2/E21116304_skripsi_bab
- Jorgiyanto. 2005. *Dalam Jurnal* Mashuri, Dwi. 2020. Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing. Diakses Pada Tanggal 13 Agustus 2024. <file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/205-Article%20Text-954-2-10-20200413.pdf>
- Karim, M,Y, 2007. *Dalam jurnal* Mulia N, Afarni 2020. Kajian Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone. Diakses pada 18 juli 2024, dari <http://repository.unhas.ac.id/id/eprint/27835/1/SKRIPSI%20AFARNI%20MULIA%20NINGSIH%20L24116507%20FIX2020.pdf>
- Kasry. 1996. *Dalam jurnal* Ariwati, Anisa. 2022. Analisis Pendapatan dan Efisiensi Pemasaran Kepiting di Desa Lakawali Kabupaten Luwu Timur. Diakses pada 08 Juli 2024, <http://repository.iainpalopo.ac.id/id/eprint/4412/1/ANISA%20ARIWATI%20SKRIPSI.pdf>
- Kementerian Perikanan dan Kelautan 2019. *Dalam jurnal* Mbihgo, Sunarti. 2019. Biodiversitas Identifikasi dan Jenis Kepiting Bakau (*Scylla spp.*) Pada Ekosistem Mangrove di Pulau Lombok. Diakses pada 18 juli 2024, <https://etheses.uinmataram.ac.id/1213/1/Sunarti%20Mbihgo1501040554.pdf>
- Mardiana, et. all. (2015). *Kajian Kelayakan dan Pengembangan Lahan Budidaya Kepiting Bakau (Scylla spp) di Kabupaten Minahasa Utara.* Diakses pada 11 Juli 2024, <https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/bdp/article/view/6951>
- Mujiarto. 2006. *Dalam jurnal* Fajri, Nurul. 2014. Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan dan Modal Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang

- Kelontong di Pasar Peunayong Kota Banda Aceh*. Diakses pada 18 Juli 2024, <https://repository.arraniry.ac.id/id/eprint/17169/1/Nurul%20Fajri,%20160604042,%20FEBI,%20IE,%20082277621004.pdf>
- Purnamaningtyas. 2009. *Dalam jurnal Uswatun K, Andi. 2021. Pengaruh Fase Bulan Terhadap Kadar Kolesterol dan Glikogen Kepiting Bakau (Scylla olivacea) Yang di Pelihara pada Sistem Silvofishery*. Diakses pada 18 Juli 2024, http://repository.unhas.ac.id/id/eprint/12987/1/L031171533_skripsi_05-11-2021%201-2.pdf
- Randi. 2014. *Dalam Jurnal Muhammad, Zulham. (2020). Analisis Biaya Operasional Atas Konsumsi Bahan Alat Berat Berdasarkan Volume Muatan (Survei dilakukan di PT. Kereta Api Logistik). Skripsi thesis, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta*. Diakses pada 18 Juli 2024, dari <http://repository.stei.ac.id/1460/>
- Rangkuti, Freddy. (2018). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. Diakses pada 10 Juli 2024, <https://www.scribd.com/document/436008930/Analisis-SWOT-Rangkuti-2017-pdf>
- Sinaga, Melani Hotmauli (2020). *Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Kepiting Bakau (Scylla serrata) Dengan Sistem Alam*. Diakses pada 08 Juli 2024, <https://repositori.usu.ac.id/handle/123456789/27711>
- Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kuantitatif dan R&D*. Alfabets Bandung.
- Suriono, Zuhud. 2021. *Analisis SWOT dalam Identifikasi Mutu Pendidikan*. Diakses pada 18 Juli 2023, <https://lppipublishing.com/index.php/alacrity/article/view/50/49>
- Wibawa, 2010. *Dalam Jurnal Salmawati. 2019. Studi Ketersediaan Induk Kepiting Bakau (Scylla Spp.) Matang Ovari Di Tambak Tradisional*. Diakses pada 10 tahun pada https://repository.ubt.ac.id/repository/SALMAWATI_13101010034.pdf
- Windiana, Magdalena. 2022. *Pengertian dan Strategi Pengembangan Usaha*.

Diakses pada 18 Juli 2024, <https://seller.bukalapak.com/info/blog/seller-guide/118884-pengembangan-usaha-adalah-pengertian-dan-pengembangan-usaha>

Yusuf. 2014. *Dalam Jurnal* Fairus, F, & Syah, H. 2020. *Analisis Pengendalian Internal Atas Sistem dan Prosedur Pengajian Dalam Usha Mendukung Efisiensi Biaya Tenaga Kerja Pada PT Pancaran Samudera Transport, Jakarta*. Diakses pada 09 Juli 2024, <http://repository.stei.ac.id/2172/>

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuisisioner

KUESIONER

Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Kepiting Bakau (*Scylla Serrata*) Di Kecamatan Panarukan Kabupaten Situbondo.

- I. Identitas Responden Petunjuk : Berikan Tanda (x) pada kotak jawaban sesuai dengan identitas anda.

Identitas Responden				
Nama	:			
Jenis Kelamin	:		Pria	Wanita
Pendidikan Terakhir	:		SD	SLTP
			SARJANA	PRASARJANA
Umur	:			
Jumlah Anggota Keluarga	:			

- II. Kuisisioner Membahas Usaha budidaya pembesaran Kepiting Bakau
1. Sejak kapan berdirinya usaha budidaya pembesaran kepiting bakau?
 2. Berapa jumlah modal yang diperlukan untuk membuka usaha budidaya pembesaran kepiting bakau?
 3. Darimanakah sumber modal yang anda gunakan dalam budidaya pembesaran kepiting bakau?
 4. Berapakah harga jual kepiting bakau?
 5. Berapakah pendapatan usaha kepiting bakau?

6. Berapa lama proses budidaya kepiting bakau ?
7. Berapa jumlah produksi kepiting bakau sekali panen?
8. Berapa banyak kepiting bakau yang mampu terjual dalam perbulan?
9. Apakah budidaya Kepiting bakau sudah mensejahterakan?
10. Berapa Besar permintaan konsumen terhadap kepiting bakau?
11. Sudah berapa luas jaringan Pasarnya?
12. Apakah ada yang membuat harga Kepiting bakau tidak stabil?
13. Dimana saja daerah pemasaran produk kepiting bakau?
14. Adakah upaya anda menarik pembeli (promosi/iklan)?
15. Bagaimana anda mengatasi selera pasar yang tidak menentu?
16. Apakah ada peran pemerintah dalam membantu budidaya Kepiting bakau?
17. Dalam pemasarannya apakah anda menjalin kemitraan/kerjasama?
18. Apakah ada peran pemerintah dalam membantu budidaya Kepiting bakau?
19. Berapa jumlah tenaga kerja yang anda miliki saat ini?
20. Berapa jam tenaga kerja anda bekerja dalam satu hari?
21. Berapa gaji tenaga kerja anda setiap bulannya?

KUISIONER SWOT

Tentukan rating dan bobot dari masing-masing faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) berikut ini dengan menggunakan tanda (x) pada pilihan Saudara yang dianggap paling sesuai berikut terdiri dari:

Rating sebagai berikut :

- ↗ Rating 4 : Sangat Tinggi
- ↗ Rating 3 : Tinggi
- ↗ Rating 2 : Rendah
- ↗ Rating 1 : Sangat Rendah

Bobot sebagai berikut :

- ↗ Bobot 0,20 : Sangat Kuat
- ↗ Bobot 0,15 : Di atas Rata-rata
- ↗ Bobot 0,10 : Rata-rata
- ↗ Bobot 0,05 : Di Bawah Rata-rata

Identitas responden

No	Nama	Peran
1	Bapak Sugiyono	Pemilik USaha
2	Wakik	Konsumen
3	Rossi	Anggota BPBAP
4	Firman	Anggota BPBAP

A. Rating

A. Rating Faktor Internal	Sugiyono	Wakik	Rossi	Firman
---------------------------	----------	-------	-------	--------

1. Kekuatan

- a. Kualitas bibit kepiting bakau
- b. Potensi SDM
- c. Jaringan Pemasaran
- d. Produktivitas yang cukup tinggi
- e. Modal Sendiri

2. Kelemahan

- a. Keterbatasan Modal
- b. Kurangnya inovasi
- c. Kurangnya kemampuan promosi
- d. Kualitas rendah

B. Rating Faktor Eksternal

1. Peluang

- a. Dukungan dan perhatian pemerintah
- b. Peluang pasar yang cukup tinggi
- c. Kondisi lingkungan yang cocok
- d. Meningkatnya pesanan untuk keping bakau

2. Ancaman

- a. Munculnya pesaing baru
 - b. Persaingan harga antar pesaing
 - c. Ancaman cuaca ekstrem
-

B. Bobot

A. Bobot Faktor Internal

Sugiyono Wakik Rossi Firman

1. Kekuatan

- a. Kualitas bibit keping bakau
- b. Potensi SDM
- c. Jaringan Pemasaran
- d. Produktivitas yang cukup tinggi
- e. Modal Sendiri

2. Kelemahan

- a. Keterbatasan Modal
- b. Kurangnya inovasi
- c. Kurangnya kemampuan promosi
- d. Kualitas rendah

B. Bobot Faktor Eksternal

1. Peluang

- a. Dukungan dan perhatian pemerintah
 - b. Peluang pasar yang cukup tinggi
 - c. Kondisi lingkungan yang cocok
 - d. Meningkatnya pesanan untuk keping bakau
-

2. Ancaman

- a. Munculnya pesaing baru
 - b. Persaingan harga antar pesaing
 - c. Ancaman cuaca ekstrem
-

Lampiran 2. Hasil Rating

INDIKATOR	RATING				TOTAL	RATA-RATA
	1	2	3	4		
Kekuatan						
Kualitas bibit kepiting	3	3	3	3	12	3
Potensi SDM	2	3	3	4	12	3
Jaringan pemasaran	4	4	4	4	16	4
Produktivitas yang cukup tinggi	4	4	4	4	16	4
Modal sendiri	3	3	4	2	12	3
Kelemahan						
Keterbatasan modal	2	2	2	2	8	2
Kurangnya inovasi	2	2	3	1	8	2
Kurangnya kemampuan promosi	1	2	2	3	8	2
Kualitas rendah	3	3	3	3	12	3
Peluang						
Dukungan dan perhatian pemerintah	1	1	1	1	4	1
Peluang pasar yang cukup tinggi	4	4	4	4	16	4
Kondisi lingkungan yang cocok	4	4	4	4	16	4
Meningkatnya pesanan untuk kepiting bakau	4	4	4	4	16	4
Ancaman						
Munculnya pesaing baru	2	2	2	2	8	2
Persaingan harga antar pesaing	2	2	4	4	12	3
Ancaman cuaca ekstrem	3	3	3	3	12	3

Lampiran 3. Bobot

INDIKATOR	RATING				TOTAL	RATA-RATA
	1	2	3	4		
Kekuatan						
Kualitas bibit kepiting	0,20	0,10	0,20	0,15	0,65	0,16
Potensi SDM	0,10	0,10	0,10	0,05	0,35	0,08
Jaringan pemasaran	0,20	0,10	0,10	0,15	0,55	0,18
Produktivitas yang cukup tinggi	0,20	0,15	0,10	0,10	0,55	0,19
Modal sendiri	0,15	0,10	0,10	0,10	0,45	0,11
Kelemahan						
Keterbatasan modal	0,10	0,10	0,10	0,05	0,35	0,08
Kurangnya inovasi	0,10	0,10	0,10	0,10	0,40	0,10
Kurangnya kemampuan promosi	0,10	0,10	0,10	0,10	0,40	0,10
Kualitas rendah	0,15	0,10	0,10	0,10	0,45	0,11
Peluang						
Dukungan dan perhatian pemerintah	0,10	0,10	0,10	0,15	0,45	0,11
Peluang pasar yang cukup	0,20	0,20	0,20	0,20	0,80	0,20
Kondisi lingkungan yang	0,20	0,20	0,20	0,20	0,80	0,20
Meningkatnya pesanan untuk kepiting bakau	0,20	0,10	0,15	0,10	0,55	0,13
Ancaman						
Munculnya pesaing baru	0,20	0,10	0,15	0,10	0,55	0,13
Persaingan harga antar pesaing	0,10	0,10	0,10	0,10	0,55	0,10
Ancaman cuaca ekstrem	0,15	0,15	0,15	0,10	0,55	0,13

Lampiran 4. Penghitungan Skor Faktor Internal

Kekuatan	Rating	Bobot	Skor
S1	3	0,16	0,48
S2	3	0,08	0,24
S3	4	0,13	0,52
S4	4	0,13	0,52
S5	3	0,11	0,33
			2,09
Kelemahan			
W1	2	0,08	0,16
W2	2	0,10	0,20
W3	2	0,10	0,20
W4	3	0,11	0,33
			0,89
Variabel =	X = S - W	= 2,09 - 0,89	X = 1,2

Lampiran 5. Penghitungan Skor Faktor External

Peluang	Rating	Bobot	Skor
O1	1	0,11	0,11
O2	4	0,20	0,80
O3	4	0,20	0,80
O4	4	0,13	0,13
			1,84
Ancaman			
T1	2	0,16	0,26
T2	3	0,13	0,30
T3	3	0,15	0,39
T4			0,95
Variabel	Y = O - T	= 1,84 - 0,95	Y = 0,89

Lampiran 6. Dokumentasi



Gambar 1. Lahan Tambak Budidaya



Gambar 2. Bibit Kepiting Bakau



Gambar 3. Wawancara Dengan Pemilik (Bapak Sugiyono)



Gambar 4. Wawancara Dengan Konsumen 1 (Wakik)



Gambar 5. Wawancara Dengan BPBAP (Rossi)



Gambar 6. Wawancara Dengan BPBAP (Firman)



Gambar 7. Hasil Budidaya \



Gambar 8. BPBAP Gelung

