

ANALISIS PROSPEK USAHA IKAN HIAS BETTA FISH TIMUR DI KOTA TIMIKA

Brithney Marsyuella Talahatu

STIE Jambatan Bulan

brtnymarsyuella@gmail.com

Rosdiana

STIE Jambatan Bulan

rosdianarerung@gmail.com

Abstract

This study aims to analyse the prospects of the ornamental fish business, especially betta fish, through a case study of Betta Fish Timur in Timika City. Betta fish farming offers economic advantages due to its easy maintenance and high market demand. This study uses a qualitative and quantitative descriptive approach with SWOT analysis tools, as well as data collection techniques in the form of questionnaires, observations, interviews, and documentation. The results of the SWOT analysis show that the Betta Fish Timur ornamental fish business has promising prospects thanks to its superior product quality, effective marketing strategy, and strategic business location. However, challenges such as a shortage of skilled labour and rising feed costs must be overcome. It is recommended that the company improve human resource training, water quality management, and implement innovative marketing strategies.

Keywords: Ornamental Fish, Betta Fish, East Betta Fish, Business Prospects.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis prospek usaha ikan hias, khususnya ikan cupang, melalui studi kasus pada Betta Fish Timur di Kota Timika. Budidaya ikan cupang menawarkan keuntungan ekonomis karena perawatannya yang mudah dan permintaan pasar yang tinggi. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dan kuantitatif dengan alat analisis SWOT, serta teknik pengumpulan data berupa kuesioner, observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa usaha ikan hias Betta Fish Timur memiliki prospek menjanjikan berkat kualitas produk yang unggul, strategi pemasaran yang efektif, dan lokasi usaha yang strategis. Namun, tantangan seperti kekurangan tenaga kerja terampil dan kenaikan biaya pakan harus diatasi. Disarankan agar perusahaan meningkatkan pelatihan SDM, pengelolaan kualitas air, serta menerapkan strategi pemasaran yang inovatif.

Kata Kunci : Ikan Hias, Ikan Cupang, Betta Fish Timur, Prospek Usaha.

Pendahuluan

Kota Timika, yang berada di Provinsi Papua, Indonesia, kaya akan sumber daya alam, termasuk perairan yang ideal untuk budidaya ikan hias. Ekonomi Timika tumbuh secara positif, terutama karena sektor pertambangan dan sumber daya alam lainnya. Hal ini membuka peluang untuk memperluas ekonomi lokal dengan mengembangkan sektor perikanan.

Pemasaran ikan hias semakin populer, seiring dengan banyaknya masyarakat yang senang memelihara ikan hias dengan pemeliharaan yang di pamerkan pada wadah akuarium untuk mempercantik ruang tamu, kantor, dan lingkungan sekitar, Perkembangan ikan hias di Indonesia khususnya ikan hias air tawar asli terus mengalami kemajuan. Meskipun tidak semua jenis ikan hias dapat diterapkan, namun budidaya ikan hias merupakan salah satu usaha yang menguntungkan dan memberikan alternatif sumber pendapatan bagi para peternak dan pengusaha. Dengan kemudahan penyerapan dan penerapan teknologi, budidaya skala kecil, perputaran modal yang cepat, waktu panen yang singkat, penciptaan lapangan kerja, dan pangsa pasar yang menjanjikan baik dalam negeri maupun internasional menjadikan budidaya ikan hias sebagai peluang bisnis yang layak bagi banyak kalangan.

Membahas tentang ikan hias bahwa ada banyak jenis ikan hias salah satunya ikan hias cupang. Menurut Destrana & Rafiudin, 2019 (dalam Olivia L., 2023:1) Ikan hias cupang merupakan suatu ikan hias yang mudah dipelihara, budidaya ikan cupang tidak perlu tempat yang luas dan modal yang besar, bisa dilakukan sebut sebagai usaha rumahan. Salah satu keistimewaan ikan ini adalah daya tahannya, ikan cupang dapat hidup di tempat atau lingkungan yang minim air dan oksigen, bisa dipelihara dalam toples kecil tanpa aerator, karena ikan cupang memiliki labirin seperti pada paru-paru manusia, labirin tersebut membuatnya bertahan hidup di lingkungan yang minim oksigen.

Jenis Ikan hias ini menjadi suatu keunikan yang sangat membuatnya jauh berbeda dengan ikan hias lain pada umumnya, Menurut (Hidayat, 2021:3) Salah satu ikan hias yang banyak dikenal adalah ikan cupang. Ikan cupang jantan memiliki nilai komersial tinggi karena sangat disukai dan diburu oleh pecinta ikan hias, sehingga akan lebih efektif dan menguntungkan bila hanya diproduksi dan dipelihara jenis jantan. Selain itu ikan cupang jantan memiliki harga jual yang tinggi karena morfologi atau warna yang menjadi nilai estetikanya, maka dari itu perlu diketahui cara agar mendapatkan persentase jantan yang tinggi. Menurut (Hidayat,

2021:27-30) Saat ini ada terdapat lima jenis ikan cupang hias, antara lain Halfmoon, Serit, Plakat, Double tail (cagak), dan Giant (raksasa).

Permintaan terhadap ikan hias terus meningkat karena keunikan warna dan pola, begitupun Pasar ikan hias yang mengalami tingkat pendapatan dan minat masyarakat pada ikan hias berdasarkan tabel berikut ini :

Tabel 1.1
Penjualan Ikan Hias Cupang Pada Betta Fish Timur

Jenis Ikan Hias Cupang	Keunikan	Pola dan Warna	Kemudahan Perawatan	Tingkat Permintaan
Betta Halfmoon	Sirip panjang, berbentuk setengah bulan	Beragam warna dan pola	Mudah dijaga, tidak memerlukan akuarium besar	Banyak
Betta Crown Tail	Sirip membulat, variasi panjang dan warna	Beragam warna dan pola	Memerlukan perawatan sedang, memerlukan ruang yang cukup	Banyak
Betta Plakat	Sirip pendek, agresif	Warna solid	Mudah dijaga, cenderung kuat dalam kondisi lingkungan	Netral
Betta Double Tail	Sirip ganda, unik	Beragam warna	Memerlukan perawatan ekstra karena bentuk sirip yang khas	Netral
Betta Giant	Ukuran besar, kekuatan	Beragam warna	Memerlukan perawatan lebih karena ukuran yang besar	Banyak

Sumber: Data diolah, 2024

Mengingat prospek, ikan hias air tawar jelas dapat memberikan peluang bagi banyak orang yang menggelutinya. Adapun data peminat yang di sajikan pada tabel berikut :

Tabel 1.2
Peminat Ikan Hias Cupang Pada Betta Fish Timur

No	kategori	Jumlah peminat	Presentase (%)
1	Usia 18-25	150	30%
2	Usia 26-35	120	24%
3	Usia 36-45	100	20%
4	Usia 46-55	80	16%
5	Usia 56+	50	10%
6	Laki-laki	350	70%
7	Perempuan	150	30%

Sumber: Data diolah, 2024

Selain masyarakat yang menyukai keindahan ikan hias, banyak juga masyarakat yang berpenghasilan dengan membudidayakan dan memasarkan berbagai ikan hias. Pembudidayakan ikan hias sudah dikenal oleh banyak orang bahkan menghasilkan pendapatan yang cukup tinggi, bahkan menurut (Alam et al., 2022:15) Sebagian besar yang melakukan pembelian ikan hias secara eceran merupakan pemuda, mahasiswa, atau pelajar SD, SMP dan SMA. Sedangkan untuk pembelian paketan didominasi oleh pembudidaya dan pedagang pengecer, pembeli biasanya sudah memiliki umur yang cukup tua bukan anak muda seperti pembeli dalam bentuk eceran seperti biasanya. Dalam rangka mengembangkan usaha ikan Hias betta fish timur di Kota Timika yang beralamatkan di jalan samratulangi ujung, maka perlu dilakukan pengkajian prospek pengembangan usaha ikan hias di Kota Timika.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Analisis Prospek Usaha Ikan Hias Betta Fish Timur di Kota Timika.

Metode Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menerapkan desain deskriptif dan pendekatan kualitatif. Desain deskriptif membantu menggambarkan keadaan subjek atau objek penelitian berdasarkan fakta-fakta yang ada. Pendekatan kualitatif memungkinkan peneliti untuk mengungkap situasi sosial dengan mendeskripsikan kenyataan menggunakan teknik pengumpulan data dari situasi alamiah. Tujuan penelitian ini adalah untuk secara komprehensif mengidentifikasi, menganalisis, dan mendeskripsikan prospek usaha Ikan Hias Betta Fish Timur di Kota Timika.

Hasil dan Pembahasan

Analisis Prospek Usaha Ikan Hias Betta Fish Timur Di Kota Timika

a. Modal

Modal awal usaha budidaya ikan hias cupang milik Pak Maikel dengan memanfaatkan modal dari orangtuanya sebesar 25.000.000 Pengeluaran awalnya mencakup menyewa lahan toko ikan hias, termasuk modal awal untuk infrastruktur dan peralatan, aquarium serta biaya operasional bulanan yang menghabiskan biaya Rp.18.000.000,-. Untuk ikan, bibit ikan dan pakan, Pak Maikel mengalokasikan dana sebesar Rp.5.000.000, dengan biaya tambahan untuk pembuatan shelter dan obat-obatan. Kebutuhan operasional bulanan, yang meliputi biaya pakan, listrik, dan pemeliharaan, diperkirakan sebesar Rp.2.000.000

b. Aquarium

Pak Maikel mempunyai banyak aquarium untuk pembudidayaan ikan hias cupang. Dibawah ini adalah tabel aquarium ikan hias cupang milik Pak Maikel :

Tabel 5.1
Aquarium Budidaya Ikan Hias Betta Fish Timur

No	Ukuran Aquarium	Kapasitas Maksimal Ikan
1.	30x20x20	30
2.	40x25x25	35
3.	50x30x30	40
4.	60x35x35	40
5.	70x40x40	45
6.	80x45x45	45
7.	90x50x50	45
8.	100x55x55	50
9.	110x60x60	50
10.	120x65xx65	50
11.	130x70x70	50
12.	140x75x75	50

Sumber: data hasil observasi (2024)

1) Pemilihan Benih

Proses pemilihan benih ikan hias cupang untuk budidaya dilakukan dengan memastikan benih dalam kondisi fisik yang sehat, dengan warna tubuh cerah, sirip utuh, mata jernih, dan gerakan aktif. Usia dan ukuran benih yang dipilih

yaitu ikan cupang yang berumur sekitar 2-3 bulan dan memiliki ukuran proporsional untuk mengurangi risiko kematian. Setelah pembelian, lakukan karantina selama 1-2 minggu untuk memastikan benih bebas penyakit sebelum dimasukkan ke aquarium utama. Selama masa karantina ikan diberikan pakan yang sesuai dan berkualitas tinggi untuk mendukung pertumbuhan.

2) Perawatan dan Pembesaran

Proses perawatan dan pembesaran ikan hias cupang melibatkan beberapa langkah penting. Pertama, pastikan kondisi air di aquarium selalu optimal, dengan pH antara 6.5-7.5 dan suhu sekitar 24-28°C, yang dapat diukur dan dikontrol secara rutin. Pergantian air secara berkala, sekitar 20-30% setiap minggu, membantu menjaga kebersihan dan kualitas air. Pemberian pakan berkualitas tinggi, seperti cacing sutera, artemia, atau pelet khusus ikan cupang, dilakukan 2-3 kali sehari dalam jumlah yang cukup dan tidak berlebihan untuk mencegah sisa pakan yang bisa mencemari air. Selain itu, lakukan pemisahan antara ikan jantan dan betina untuk menghindari perkelahian, dan pastikan ruang yang cukup untuk setiap ikan agar mereka bisa tumbuh dengan baik. Pengawasan terhadap kesehatan ikan sangat penting; perhatikan tanda-tanda penyakit seperti perubahan warna, perilaku tidak normal, atau luka, dan segera lakukan pengobatan jika diperlukan. Dengan perawatan dan pemeliharaan yang baik, ikan hias cupang dapat tumbuh sehat dan mencapai ukuran optimal untuk dijual atau dipamerkan.

3) Masa Panen Ikan Hias

Masa panen ikan hias cupang biasanya terjadi sekitar 2-3 bulan setelah proses pembenihan. Pada tahap ini, ikan cupang telah mencapai ukuran dan warna yang optimal untuk dipasarkan. Selama masa panen, penting untuk memisahkan ikan berdasarkan kualitas dan ukuran, dengan ikan yang lebih besar dan berwarna cerah memiliki nilai jual yang lebih tinggi. Proses panen harus dilakukan dengan hati-hati untuk menghindari stres atau cedera pada ikan. Gunakan jaring halus dan pastikan air dalam wadah penampungan bersih dan sesuai dengan kondisi air di aquarium.

pembesaran. Setelah dipanen, ikan hias cupang dapat ditempatkan dalam wadah individu untuk persiapan pengiriman atau penjualan. Panen yang baik dan penanganan yang tepat akan memastikan ikan tetap sehat dan menarik bagi pembeli.

4) Harga Pokok Produk

Pada usaha Ikan Hias Cupang Betta Fish Timur, untuk mengetahui besaran HPP masyarakat menghitung berdasarkan harga bahan baku, biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja langsung dan biaya umum.

(1) Harga Bahan Baku

Pada harga bahan baku terperinci semua harga bahan baku yang dibutuhkan untuk produksi atau peternakan produk ikan cupang hias yang terdapat di Ikan Cupang pada usaha Betta Fish Timur. Dengan Harga bahan-bahan yang diperlukan adalah sebagai berikut :

Tabel 5.2

Biaya Bahan Baku Ikan Hias Betta Fish Timur

Biaya Bahan Baku	Harga	Harga pertah un	Jumlah Perproduk
Indukan 1 pasang Ikan Cupang Hias	Rp. 500.000	Rp. 500.000	Rp. 5.000
Pakan	Rp. 60.000	Rp. 720.000	Rp. 600
Total	Rp. 560.000	Rp. 1.220.000	Rp. 5.600

Sumber : Data Primer yang Diolah (2024)

Pada tabel 5.2 terlihat bahan baku yang dibutuhkan pada Ikan Hias Betta Fish Timur berdasarkan penetapan harga kebutuhan bahan baku utama, dengan asumsi sepasang indukan cupang dapat bertelur 100 butir. Bahan baku utama peternak ikan cupang hanya dibeli setahun sekali, karena peternak akan berkembang biak melalui perkawinan silang dengan keturunannya sendiri.

(2) Biaya Bahan Penolong

Pada Bahan Penolong meski tanpa menggunakan bahan Penolong, produk tetap bisa diproduksi. Dari segi kapasitas kegunaannya, material jenis ini hanya menyumbang sebagian kecil dari total material yang

digunakan. Berikut cara menghitung bahan Penolong :

Tabel 5.3
Biaya Bahan Penolong Ikan Hias Betta Fish Timur

Biaya Bahan Penolong	Harga	Harga Pertahun	Harga Perproduk
Plastik PE/60 lembar	Rp. 8.000	Rp. 96.000	Rp. 133
Kantong Kresek/50 lembar	Rp. 15.000	Rp. 180.000	Rp. 300
Obat Biru/Blitz Itch Methylene Blue/100 ml	Rp. 15.000	Rp. 90.000	Rp. 150
Melafix/100ml	Rp. 70.000	Rp. 280.000	Rp. 700
Total	Rp. 108.000	Rp. 646.000	Rp. 1.283

Sumber : Data Primer yang Diolah (2024)

Pada tabel 5.3 pada bahan penolong obat biru digunakan sebanyak enam kali dalam setahun, sedangkan bahan penolong melafix digunakan empat kali dalam setahun. Penggunaan kedua bahan tersebut sangat terbatas, dan dilakukan pada kondisi khusus seperti pergantian musim atau ketika ikan terkena penyakit.

(3) Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead adalah biaya produksi diluar biaya bahan baku dan biaya bahan penolong. Berikut adalah rincianya :

Tabel 5.4
Biaya Overhead Pabrik

Keterangan	Harga/Bulan	Harga/Tahun
Biaya Listik	Rp. 200.000	Rp. 2.400.000
Biaya Air	Rp. 0	Rp. 0
Biaya Internet	Rp. 20.000	Rp. 240.000
Biaya Transportasi	Rp. 50.000	Rp. 600.000

Total	Rp. 270.000	Rp. 3.240.000
--------------	-------------	---------------

Sumber : Data Primer yang Diolah (2024)

Dari perhitungan total, Ikan Hias Cupang Betta Fish Timur Timur menunjukkan biaya air nol, karena Ikan Hias Cupang Betta Fish Timur menggunakan air sumur yang dipompa ke tangki di atap kemudian didistribusikan ke seluruh bangunan, sehingga tidak memerlukan air atas beban Perusahaan Air Minum Daerah (PDAM) karena tidak menggunakan air yang disalurkan PDAM. Biaya listrik bulanan diasumsikan maksimal 50% dari total biaya listrik satu rumah yaitu Rp 200.000.

(4) Pemasaran Ikan Hias Cupang

Proses pemasaran ikan hias cupang dimulai dengan identifikasi pasar potensial, seperti toko ikan hias, peternak, dan pasar online. Promosi produk dapat dilakukan melalui media sosial, situs web, atau partisipasi dalam pameran ikan hias. Kualitas ikan dan keunikan warnanya dapat menjadi daya tarik utama dalam pemasaran. Selain itu, kemasan yang menarik dan informasi yang jelas tentang spesies, perawatan, dan harga juga penting untuk menarik minat calon pembeli. Kerjasama dengan distributor atau pengecer juga dapat memperluas jangkauan pemasaran. Selama proses penjualan, pelayanan pelanggan yang baik dan konsistensi dalam mempertahankan kualitas produk akan membangun reputasi yang baik di pasar ikan hias.

a. Distinctive Competence

Analisis prospek usaha ikan hias cupang Pak Maikel menunjukkan bahwa tindakan yang dilakukan oleh Pak Maikel yang bertujuan untuk mencapai keunggulan dibandingkan dengan pesaingnya. Pak Maikel memiliki keahlian dalam menghasilkan ikan berkualitas dan berinteraksi dengan pelanggan, untuk bisnis budidaya ikan yang dijalankannya telah diketahui pelanggan dan mampu menyesuaikan dengan kebutuhan mereka. Usaha budidaya ikan Pak Maikel memiliki keunikan yang sulit ditiru oleh pesaingnya, yaitu ditanami dengan berbagai tanaman sebagai pondasinya. Keunikan ini menciptakan pengalaman yang berbeda bagi konsumen dan membuat usaha budidaya

ikan Pak Maikel menjadi lebih menonjol dibandingkan dengan yang lain.

d. Competitive Advantage

Dalam bisnis ikan cupang, keunggulan kompetitif dapat dicapai melalui berbagai cara. Salah satunya adalah dengan menghasilkan ikan cupang berkualitas tinggi yang menarik minat konsumen dengan warna dan corak yang unik. Selain itu, inovasi dalam perawatan ikan cupang, penawaran produk yang beragam, serta pendekatan yang baik dengan konsumen juga menjadi faktor penting. Membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan dan menyediakan layanan purna jual yang berkualitas juga dapat membedakan usaha ikan cupang dari pesaing. Dengan strategi yang tepat, keunggulan kompetitif ini meningkatkan posisi usaha di pasar ikan cupang.

a. Pengembangan Produk:

Ikan hias cupang tumbuh dalam kondisi yang terpelihara dengan baik. Pakan diberikan secara teratur menggunakan pur ikan berkualitas, ditambah dengan dedaunan lunak untuk memastikan kesehatan ikan. Selain itu, kondisi aquarium juga tetap bersih dan disiram kemudian aquarium disesuaikan agar cocok untuk ikan cupang.

b. Penerapan Harga:

Harga ikan cupang ditetapkan berdasarkan biaya produksi yang dikeluarkan ditambah margin keuntungan tertentu. Ikan cupang dijual per ikan sehingga harga satuan ini dapat meningkatkan keuntungan.

c. Pengembangan Pasar:

Dengan meningkatkan pemanfaatan teknologi dan jejaring sosial untuk menjual ikan cupang dengan harga lebih tinggi dari pasaran karena kualitas terjamin dan diambil langsung dari aquarium. Selain itu, penting untuk memperkenalkan produk ikan cupang ke daerah baru atau ke luar daerah.

d. Pemasaran:

Menjalin hubungan baik dengan konsumen adalah prinsip Pak Maikel dalam memahami kebutuhan pelanggan. Sikap ini akan berdampak pada pendapatan rutin dan dilakukan melalui komunikasi langsung sehingga membuat konsumen merasa puas. Konsumen yang puas akan

merekendasikan produk tersebut kepada orang lain sehingga meningkatkan penjualan.

e. **Meningkatkan Skala Ekonomis :**

Untuk meningkatkan skala produksi ikan cupang, perlu ditambah varietas baru untuk meningkatkan output. Dengan demikian, saat ikan cupang dijual, perusahaan pembibitan tetap memiliki peralatan yang tersedia untuk keperluan produksi lebih lanjut. Pak Maikel belajar tentang teknologi melalui media sosial, serta menambah aquarium untuk menampung lebih banyak ikan cupang.

Usaha budidaya di tempat Pak Maikel difokuskan pada pemeliharaan ikan hias cupang saja. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan pertumbuhan ikan cupang di pasar yang dominan agar konsumen selalu bisa mendapatkan ikan cupang berkualitas ketika mencarinya.

Ditinjau dari hasil pendapatan, Pak Maikel selaku pemilik Toko Ikan Hias Betta Fish Timur di Kota Timika mengakui bahwa pendapatannya dalam satu tahun terakhir telah menunjukkan pertumbuhan yang menggembirakan. Dengan pendapatan tertinggi mencapai Rp.8.500.000,- dalam satu bulan dan rata-rata pendapatan sekitar Rp.7.000.000,- per bulan, Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 5.5

Pendapatan Toko Ikan Hias Betta Fish Timur

Bulan	Pendapatan (Rp)
April 2023	Rp. 6.500.000
Mei 2023	Rp. 7.200.000
Juni 2023	Rp. 7.000.000
Juli 2023	Rp. 7.800.000
Agustus 2023	Rp. 7.000.000
September 2023	Rp. 6.800.000
Oktober 2023	Rp. 8.200.000
November 2023	Rp. 8.500.000
Desember 2023	Rp. 8.300.000
Januari 2024	Rp. 7.500.000
Februari 2024	Rp. 7.800.000
Maret 2024	Rp. 7.200.000
April 2024	Rp. 7.000.000

Sumber: Hasil observasi peneliti (2024)

Berdasarkan tabel 5.5, terlihat adanya peningkatan yang berfluktuasi, walau demikian Pak Maikel menyatakan bahwa bisnisnya telah mengalami peningkatan yang signifikan dalam periode tersebut. Menurutnya, ini terutama disebabkan oleh meningkatnya minat masyarakat terhadap ikan hias Betta Fish, serta upaya promosi dan pelayanan yang ditingkatkan dari pihak toko. Pak Maikel juga menyebutkan bahwa keberhasilan ini memberinya semangat untuk terus mengembangkan toko ini dan meningkatkan layanan kepada pelanggan demi mempertahankan pertumbuhan yang positif dalam bisnisnya.

Peluang besar bagi usaha ini terletak pada keberadaan pelanggan tetap, lokasi usaha yang strategis, jaringan pemasaran yang luas, dan pengalaman bertahun-tahun dalam budidaya ikan hias. Pelanggan tetap memberikan stabilitas pendapatan, sedangkan lokasi yang strategis memudahkan akses pasar dan distribusi produk. Jaringan pemasaran yang luas membantu memperluas jangkauan pasar, dan pengalaman bertahun-tahun memberikan pengetahuan yang mendalam dalam mengelola usaha. Namun, ancaman juga ada, seperti kenaikan harga pakan dan munculnya pesaing baru. Kenaikan harga pakan dapat meningkatkan biaya operasional, sementara pesaing baru dapat mengurangi pangsa pasar. Untuk mengatasi ancaman ini, usaha harus menjaga kualitas produk dan harga yang kompetitif serta meningkatkan keterampilan SDM dan manajemen.

Dengan strategi yang tepat, seperti memanfaatkan kualitas produk untuk menarik dan mempertahankan pelanggan, meningkatkan keterampilan SDM, dan memastikan kualitas tetap tinggi, prospek usaha ikan hias Betta Fish Timur di Kota Timika sangat cerah. Fokus pada peningkatan kualitas dan pelayanan akan membantu usaha ini berkembang dan mencapai kesuksesan di pasar ikan hias.

Identifikasi Faktor Internal dan Faktor Eksternal Usaha Ikan Hias Betta Fish Timur Di Kota Timika

Dari hasil identifikasi lingkungan internal dan eksternal, maka faktor internal dan eksternal usaha budidaya ikan cupang timur dapat diidentifikasi sebagai berikut :

Faktor Internal

a. Kekuatan

1) Memiliki Produk yang Berkualitas

Usaha Betta Fish Timur sangat menjaga standar tinggi dalam seluruh proses produksi dan distribusi terkait kesegaran ikan menjadi prioritas utama, yang dicapai dengan memastikan ikan didapat dari sumber yang terpercaya dan diproses dengan cara yang tepat. Rantai pasokan yang efisien dan pengolahan yang higienis membantu menjaga ikan tetap segar hingga sampai ke tangan konsumen. Selain itu, perusahaan berkomitmen untuk memenuhi standar kesehatan yang ketat, sehingga konsumen merasa aman dan puas dengan produk yang mereka beli. Kualitas yang konsisten ini tidak hanya meningkatkan loyalitas pelanggan tetapi juga memberikan perusahaan keunggulan kompetitif, terutama di pasar yang menghargai produk berkualitas tinggi. Usaha ini sudah dikenal masyarakat di daerah tersebut begitupun pengelolanya berasal dari masyarakat sudah saling mengenal dan memahami bahwa usaha budidaya ikan cupang pada Betta Fish Timur merupakan salah satu usaha yang berkembang dan menghasilkan ikan yang berkualitas di daerah tersebut.

2) Usaha yang sudah dikenal

Usaha ini sudah dikenal masyarakat di daerah tersebut begitupun pengelolanya berasal dari masyarakat sudah saling mengenal dan memahami bahwa usaha budidaya ikan cupang pada Betta Fish Timur merupakan salah satu usaha yang berkembang dan menghasilkan ikan yang berkualitas di daerah tersebut.

3) Harga Produk Yang Sesuai Pasar

Menawarkan harga produk yang sesuai dengan pasar adalah kekuatan yang penting. Suatu usaha dapat memahami daya beli konsumen dan menyesuaikan harga produknya agar tetap kompetitif, tanpa mengorbankan kualitas. Harga yang sesuai

dengan pasar memastikan bahwa produk terjangkau oleh target konsumen, sehingga penjualan dapat terus meningkat. Di sisi lain, penetapan harga yang tepat juga memungkinkan suatu usaha untuk tetap mendapatkan margin keuntungan yang sehat. Ini menunjukkan kemampuan dalam membaca kondisi pasar dan menyesuaikan strategi penetapan harga sesuai dengan dinamika pasar. Dengan Fleksibilitas dalam strategi harga ini membantu perusahaan dalam menghadapi persaingan dan mempertahankan pangsa pasar.

b. Kelemahan

1) Kurangnya Sumber Daya Manusia (SDM)

Kelemahan ini mencakup kurangnya jumlah tenaga kerja yang memadai dan berkualitas untuk menjalankan operasional perusahaan secara efektif. Kekurangan SDM dapat menyebabkan keterlambatan dalam produksi, distribusi, dan pelayanan pelanggan. Hal ini juga dapat berdampak pada kualitas pengelolaan dan pemeliharaan, yang berujung pada penurunan kualitas produk dan efisiensi operasional. Kurangnya pelatihan dan keahlian khusus pada SDM juga dapat menjadi hambatan dalam menerapkan teknologi baru atau meningkatkan proses bisnis. Tingkat kematian yang tinggi pada ikan hias cupang, terutama pada tahap larva dan benih.

2) Tingkat Kematian Ikan yang Tinggi

Tingkat kematian ikan yang tinggi menjadi kelemahan serius, karena berakibat langsung pada kerugian finansial dan penurunan stok produk yang siap dijual. Masalah ini bisa disebabkan oleh berbagai faktor, seperti penyakit, penanganan yang tidak tepat, atau kondisi lingkungan yang buruk. Tingkat kematian yang tinggi juga menunjukkan adanya kelemahan dalam sistem manajemen dan pengawasan, serta kurangnya pengetahuan atau keahlian dalam menjaga kesehatan ikan. Ini dapat mengurangi reputasi usaha di mata konsumen yang mengharapkan produk yang segar dan berkualitas.

3) Ikan Hias Cupang Sangat Sensitif terhadap Kualitas Air

Sensitivitas ikan cupang terhadap kualitas air merupakan kelemahan yang signifikan, karena memerlukan perhatian dan pemeliharaan yang lebih ketat. Kualitas air yang buruk, seperti perubahan pH, suhu, atau kebersihan yang tidak terjaga, dapat

menyebabkan stres atau bahkan kematian pada ikan cupang. Kelemahan ini menambah kompleksitas dalam perawatan dan operasional sehari-hari, karena memerlukan pengawasan yang terus-menerus dan tindakan pencegahan yang tepat. Selain itu, sensitivitas ini meningkatkan biaya operasional karena perlunya penggunaan teknologi atau metode khusus untuk menjaga kualitas air pada level optimal.

Faktor Eksternal

1. Peluang

1) Peningkatan Minat Terhadap Ikan Hias di Pasar Lokal dan Regional

Dalam beberapa tahun terakhir, minat terhadap ikan hias telah meningkat secara signifikan di berbagai daerah. Fenomena ini tidak hanya terbatas pada kota-kota besar, tetapi juga mulai menyentuh pasar lokal seperti Timika. Betta fish Timur, dengan keindahan dan variasi warnanya, menawarkan daya tarik visual yang kuat bagi para penggemar ikan hias. Peningkatan kesadaran akan keunikan betta fish dan hobi memelihara ikan hias dapat membuka peluang besar untuk memasuki pasar yang sedang berkembang ini. Dengan adanya minat yang tinggi dari masyarakat, ada potensi untuk menciptakan permintaan yang stabil dan berkembang.

2) Ketersediaan Sumber Daya Alam dan Kondisi Iklim yang Mendukung

Timika memiliki iklim tropis yang sangat cocok untuk budidaya betta fish. Ikan pada usaha Betta Fish Timur membutuhkan suhu hangat dan kondisi lingkungan yang stabil untuk tumbuh dengan baik. Iklim di Timika, dengan suhu yang konsisten dan curah hujan yang memadai, menciptakan kondisi yang ideal bagi kesehatan dan pertumbuhan ikan pada usaha Betta Fish Timur. Selain itu, sumber daya alam lokal, seperti air bersih yang dapat diolah untuk budidaya, serta bahan baku untuk pakan, dapat mengurangi biaya operasional dan mempermudah proses budidaya. Ketersediaan sumber daya ini dapat memberikan keuntungan kompetitif dalam mengelola usaha betta fish.

3) Dukungan dari Pemerintah dan Program Pengembangan Usaha

Pemerintah daerah atau nasional sering kali menawarkan berbagai bentuk dukungan untuk usaha kecil dan menengah, termasuk yang bergerak di sektor perikanan hias. Dukungan ini bisa berupa kebijakan yang memudahkan proses perizinan, subsidi, atau bantuan teknis. Selain itu, ada kemungkinan adanya program pengembangan ekonomi lokal yang dapat memberikan dana atau dukungan lain bagi usaha baru. Kemitraan dengan organisasi atau lembaga yang mendukung pengembangan usaha juga bisa membuka akses ke pasar yang lebih luas serta sumber daya tambahan. Dukungan ini dapat membantu mengatasi berbagai tantangan dan memfasilitasi pertumbuhan usaha Betta Fish Timur.

2. Ancaman

1) Munculnya Usaha Sejenis

Karena semakin banyaknya usaha serupa yang bermunculan, permintaan untuk ikan cupang semakin tinggi. Untuk tetap kompetitif dan menarik bagi pelanggan, Betta Fish Timur harus terus-menerus meningkatkan kualitas ikan cupangnya, ini berarti usaha harus fokus pada pemeliharaan yang baik, seleksi ikan berkualitas, dan inovasi dalam produk untuk memastikan bahwa mereka menyediakan ikan cupang terbaik di pasar. Dengan cara ini, Betta Fish Timur dapat mempertahankan loyalitas pelanggan dan menarik pelanggan baru di tengah persaingan yang ketat.

2) Harga pangan ikan meningkat perlahan seiring berjalannya waktu.

Harga pangan ikan meningkat perlahan seiring berjalannya waktu berarti bahwa biaya untuk membeli pakan ikan, yang merupakan salah satu komponen utama dalam budidaya ikan, cenderung mengalami kenaikan secara bertahap. Kenaikan harga ini bisa disebabkan oleh berbagai faktor seperti peningkatan biaya produksi, fluktuasi harga bahan baku, atau perubahan dalam pasokan dan permintaan. Dampak dari kenaikan harga pakan ikan ini dapat mempengaruhi biaya operasional budidaya ikan dan, pada gilirannya, harga jual ikan di pasar.

3) Pertumbuhan dan Persaingan di Industri Budidaya Ikan Cupang

Pertumbuhan dan persaingan di industri budidaya ikan cupang merujuk pada peningkatan jumlah usaha yang bergerak di bidang ini serta intensifikasi kompetisi di pasar. Pertumbuhan ini berarti

semakin banyak pelaku usaha yang memasuki industri budidaya ikan cupang, meningkatkan pilihan bagi konsumen dan memperluas pasar. Akibatnya, persaingan antar usaha menjadi lebih ketat, yang mendorong setiap usaha untuk terus berinovasi, meningkatkan kualitas produk, dan menerapkan strategi pemasaran yang efektif untuk mempertahankan dan menarik pelanggan. Persaingan yang ketat juga dapat mempengaruhi harga dan profitabilitas, serta memerlukan usaha untuk beradaptasi dengan perubahan tren dan kebutuhan pasar.

Tabel 5.6

Analisis Matrik SWOT Pada Usaha Ikan Hias Betta Fish Timur Di Kota Timika

EKSTERNAL/INTERNAL	STRENGTHS	WEAKNESSES
	<ul style="list-style-type: none"> 1. Memiliki produk produk ikan yang berkualitas 2. Usaha yang sudah di kenal 3. Harga produk yang sesuai pasar 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya SDM 2. Tingkat kematian yang tinggi 3. Ikan hias cupang sangat sensitif terhadap kualitas air
OPPORTUNITIES	STRATEGI SO	STRATEGI WO
<ul style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan Minat Terhadap Ikan Hias di Pasar Lokal dan Regional 2. Ketersediaan Sumber Daya Alam dan Kondisi Iklim yang Mendukung 3. Dukungan dari Pemerintah dan Program Pengembangan Usaha 	<ul style="list-style-type: none"> 1. memperluas jangkauan pasar dengan menonjolkan kualitas produk, yang berarti memanfaatkan kualitas unggul produk untuk menarik pelanggan baru di pasar yang berkembang. Dengan begitu, usaha dapat memanfaatkan peluang yang ada dan menguatkan posisi di pasar. 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Mengatasi kekurangan SDM dengan melibatkan pelatihan dan pendidikan untuk memanfaatkan peningkatan minat terhadap ikan hias di pasar lokal dan regional. 2. Mengurangi tingkat kematian ikan dengan memanfaatkan sumber daya alam dan kondisi iklim yang mendukung untuk meningkatkan pengelolaan dan kualitas budidaya 3. Mengatasi sensitivitas ikan cupang terhadap kualitas air dengan memanfaatkan dukungan pemerintah dan program pengembangan

	<p>2. memanfaatkan reputasi usaha dan kondisi lingkungan yang mendukung untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk.</p> <p>3. Mengoptimalkan harga produk yang sesuai pasar untuk memanfaatkan dukungan pemerintah dan program pengembangan usaha, guna memperluas pasar dan meningkatkan daya saing.</p>	<p>usaha untuk meningkatkan sistem pengelolaan air.</p>
THREATS	STRATEGI ST	STRATEGI WT
<p>1. Munculnya usaha sejenis</p> <p>2. Harga pangan ikan meningkat perlahan seiring berjalan waktu</p> <p>3. Pertumbuhan dan persaingan di industri budidaya ikan cupang</p>	<p>1. Meningkatkan diferensiasi produk dan memperkuat brand untuk menghadapi persaingan dari usaha sejenis, dengan memanfaatkan kualitas produk yang unggul.</p> <p>2. Memanfaatkan reputasi usaha yang sudah dikenal untuk tetap menarik pelanggan meskipun harga pangan ikan</p>	<p>1. Mengatasi kekurangan SDM dengan meningkatkan pelatihan dan pengembangan karyawan untuk menghadapiancaman dari munculnya usaha sejenis dan mempertahankan daya saing.</p> <p>2. Mengurangi tingkat kematian ikan dengan meningkatkan manajemen dan</p>

	<p>meningkat, serta menerapkan strategi efisiensi biaya untuk mengurangi dampak kenaikan harga.</p> <p>3. Menggunakan harga produk yang sesuai pasar untuk menarik pelanggan dan mempertahankan posisi kompetitif di tengah persaingan dan pertumbuhan industri budidaya ikan cupang</p>	<p>teknologi budidaya, serta mengoptimalkan efisiensi biaya untuk mengatasi dampak kenaikan harga pangan ikan.</p> <p>3. Memperbaiki sistem pengelolaan air dan fasilitas budidaya untuk mengatasi sensitivitas ikan cupang, serta meningkatkan diferensiasi produk untuk bersaing di pasar</p>
--	--	---

Sumber: data dari analisis swot

Tabel 5.7
Matriks Faktor Internal Kekuatan Prospek Usaha Ikan Hias Betta Fish Timur
Di Kota Timika

No	Faktor Internal kekuatan	TINGKAT SIGNIFIKAN	Bobot	Rating	Bobot X Rating	Komentar
1.	Mempunyai produkproduk ikan yang berkualitas	3	0,352941176	3	1,06	Produk ikan berkualitas membedakan Anda dari pesaing, membangun reputasi, dan meningkatkan kepuasan pelanggan, serta membantu mempertahankan loyalitas dan menghadapi tantangan pasar.
2.	Peningkatan pelanggan	2,5	0,294117647	4	1,18	Peningkatan pelanggan menunjukkan keberhasilan dalam menarik konsumen dan pertumbuhan bisnis. Ini menandakan strategi pemasaran efektif dan potensi peningkatan pendapatan.
3.	Harga produk yang murah	3	0,352941176	3	1,06	Harga produk yang murah dapat menarik banyak pelanggan dan meningkatkan daya saing, tetapi pastikan tetap menjaga kualitas agar tidak merugikan reputasi.
	TOTAL	8,5	1		3,29	

Sumber : Data Primer yang Diolah (2024)

Tabel 5.8
Matriks Faktor Internal Kelemahan Prospek Usaha Ikan Hias Betta Fish Timur
Di Kota Timika

No	Faktor Internal kelemahan	TINGKAT SIGNIFIKAN	Bobot	Rating	Bobot X Rating	Komentar
1.	Kurangnya SDM	2	0,285714286	-4	-1,14	Kurangnya SDM dapat menghambat operasional dan pertumbuhan bisnis. Perlu diatasi dengan rekrutmen yang tepat atau pelatihan untuk meningkatkan kapasitas tim.
2.	Tingkat kematian yang tinggi	2	0,285714286	-2	-0,57	Tingkat kematian yang tinggi dapat merugikan bisnis dan mempengaruhi profitabilitas. Perlu ditangani dengan perbaikan dalam manajemen dan kondisi lingkungan.
3.	Ikan hias cupang sangat sensitif terhadap kualitas air	3	0,428571429	-3	-1,29	Ikan hias cupang yang sensitif terhadap kualitas air memerlukan perhatian ekstra dalam menjaga kondisi air agar tetap optimal untuk kesehatan dan kualitas produk.
	TOTAL	7	1		-3,00	

Sumber : Data Primer yang Diolah (2024)

Tabel 5.9
Matriks Faktor Eksternal Peluang Prospek Usaha Ikan Hias Betta Fish Timur
Di Kota Timika

No	Faktor Eksternal Peluang	TINGKAT SIGNIFIKAN	Bobot	Rating	Bobot X Rating	Komentar
1.	Peningkatan Minat Terhadap Ikan Hias di Pasar Lokal dan Regional	3	0,375	4	1,50	Minat terhadap ikan hias, terutama betta fish, meningkat pesat di Timika, membuka peluang besar untuk memenuhi permintaan pasar yang berkembang.
2.	Ketersediaan Sumber Daya Alam dan Kondisi Iklim yang Mendukung	3	0,375	5	1,88	Iklim tropis Timika sangat ideal untuk budidaya betta fish, dengan suhu dan curah hujan yang mendukung pertumbuhan ikan. Sumber daya lokal seperti air bersih dan pakan juga mengurangi biaya dan mempermudah proses budidaya.
3.	Dukungan dari Pemerintah dan Program Pengembangan Usaha	2	0,25	3	0,75	Pemerintah sering memberikan dukungan seperti subsidi, bantuan teknis, dan kemudahan perizinan untuk usaha kecil, termasuk budidaya ikan hias. Ini membantu mengatasi tantangan dan mendorong pertumbuhan usaha betta fish.
	TOTAL	8	1		4,13	

Sumber : Data Primer yang Diolah (2024)

Tabel 5.10
Matriks Faktor Eksternal Ancaman Prospek Usaha Ikan Hias Betta Fish Timur
Di Kota Timika

No	Faktor Eksternal Ancaman	TINGKAT SIGNIFIKAN	Bobot	Rating	Bobot X Rating	Komentar
1.	Memiliki pengalaman bertahun-tahun dalam budidaya ikan cupang	1	0,16666667	-5	-0,83	Pengalaman bertahun-tahun dalam budidaya ikan cupang menunjukkan keahlian mendalam dan kemampuan dalam menghasilkan produk berkualitas.
2.	biaya pakan meningkat	3	0,5	-3	-1,50	Biaya pakan meningkat memerlukan penyesuaian strategi untuk mengelola biaya dan menjaga margin keuntungan.
3.	mulai banyak yang muncul antar sesama pengusaha baru dalam bidang yang sama	2	0,33333333	-5	-1,67	Semakin banyak pengusaha baru meningkatkan persaingan dan memerlukan inovasi untuk tetap unggul.
	TOTAL	6	1		-4,00	

Sumber : Data Primer yang Diolah (2024)

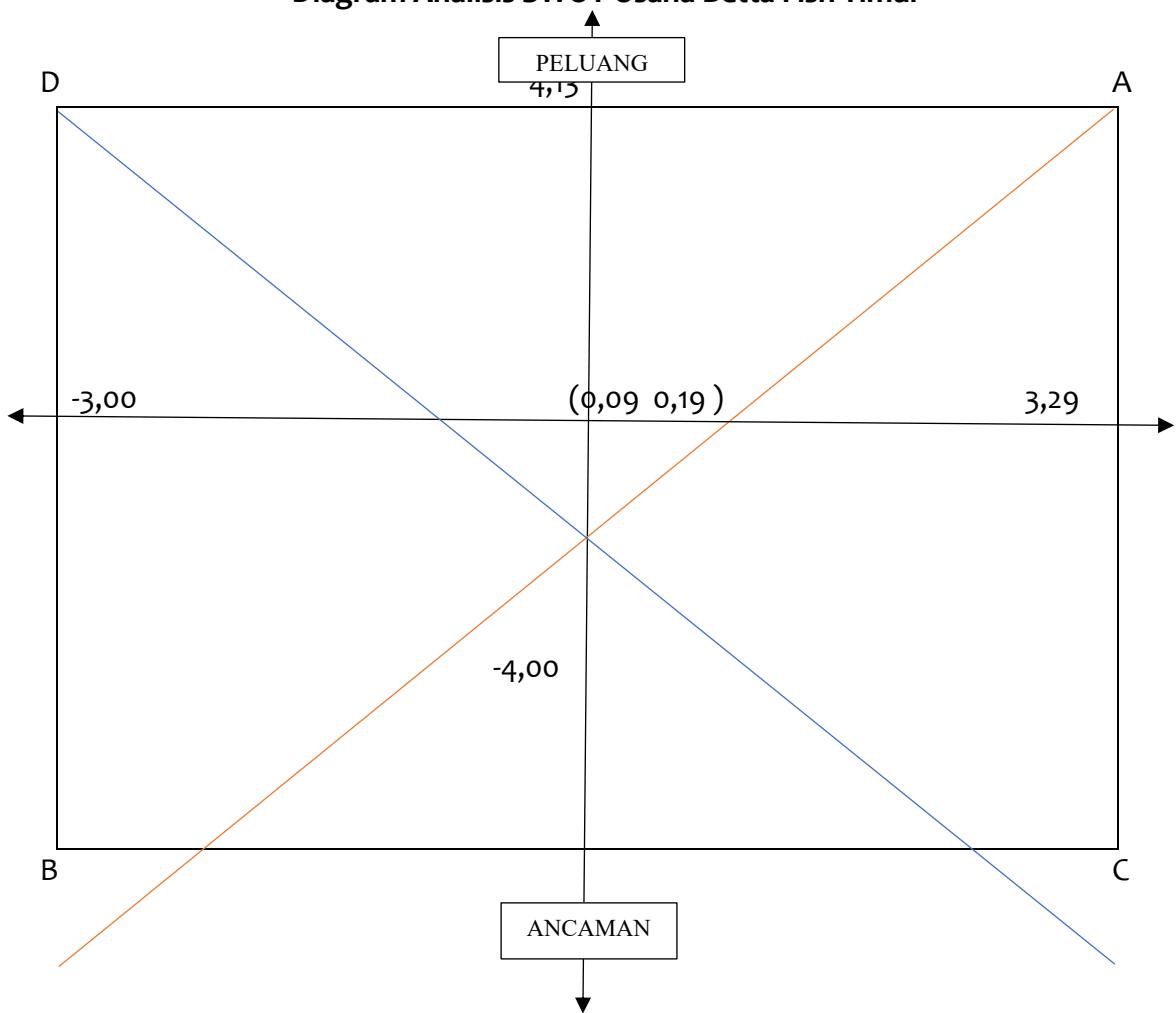
Berdasarkan tabel analisis yang telah disediakan, didapatkan total skor untuk masing-masing faktor internal dan eksternal sebagai berikut: kekuatan internal sebesar 3,29, kelemahan internal sebesar -3,00, peluang eksternal sebesar 4,13, dan ancaman eksternal sebesar -4,00.

Dari hasil pembobotan, rating dan skor masing-masing indikator faktor internal dan eksternal yang berhasil diidentifikasi, dapat diketahui prospek usaha betta fish timur di Kota Timika dengan menggunakan diagram analisis SWOT yang menggambarkan posisi dan strategi yang akan diterapkan.

Posisi usaha Betta Fish Timur di Kota Timika berdasarkan faktor internal dapat digambarkan pada garis datar/absis: kekuatan 3,29 kelemahan -3,00 dan berdasarkan faktor eksternal dapat digambarkan pada garis tegak/ordinat: peluang 4,13 & ancaman = -4,00

Titik temu antara kedua vektor tersebut terletak pada kordinat (0,09 & 0,19) yang berada pada kuadran III, dengan strategi yang akan diterapkan adalah strategi turn around yaitu meminimalkan kelemahan-kelemahan atau kendala internal perusahaan untuk merebut peluang pasar yang lebih baik. Dengan demikian maka usaha Betta Fish Timur di Kota Timika masih tergolong prospektif, karena masih terdapat peluang untuk mengembangkan usaha betta fish timur tetapi juga terdapat kelemahan- kelemahan internal.

**Gambar Diagram 5.1
Diagram Analisis SWOT Usaha Betta Fish Timur**



$$\begin{aligned}
 \text{Koordinat Vektor I} &: A = (3,29, 4,13) \\
 &: B = (-3,00, -4,00) \\
 \text{Koordinat Vektor II} &: C = (3,29, -4,00) \\
 &D = (-3,00, 4,13)
 \end{aligned}$$

Persamaan Linier Vektor I (dari titik A ke titik B)

koordinat:

- $a(x_1, y_1) = (3,29, 4,13)$
- $b(x_2, y_2) = (-3,00, -4,00)$

Gradian Slope :

$$\begin{aligned}
 m &= \frac{y_2 - y_1}{x_2 - x_1} \\
 m &= \frac{-4,00 - 4,13}{-3,00 - 3,29} \\
 m &= \frac{-8,13}{-6,29}
 \end{aligned}$$

gradien Vektor I adalah $m = 1,2931$

persamaan garis lurus Vektor I :

$$Y - Y_1 = m(X - X_1)$$

Subtitusi $Y_1 = 4,13$, $X_1 = 3,29$, dan $m = 1,2931$:

$$\begin{aligned}
 Y - 4,13 &= 1,2931(X - 3,29) \\
 Y - 4,13 &= 1,2931X - 4,42553 \\
 Y &= 1,2931X - 4,2553 + 4,13 \\
 Y &= 1,2931X - 0,1253
 \end{aligned}$$

Persamaan Linier Vektor II (dari titik C ke titik D)

Koordinat:

- $C(x_1, y_1) = (3,29, -4,00)$
- $D(x_2, y_2) = (-3,00, 4,13)$

Langkah 1: Cari Gradien (Slope)

$$\begin{aligned}
 m &= \frac{y_2 - y_1}{x_2 - x_1} \\
 m &= \frac{4,13 - (-4,00)}{-3,00 - 3,29} \\
 m &= \frac{4,13 + 4,00}{-6,29} \\
 m &= \frac{8,13}{-6,29}
 \end{aligned}$$

$$m = -1,2932$$

persamaan garis lurus Vektor II :

$$Y - Y_1 = m(X - X_1)$$

Subtitusi nilai $Y_1 = -4,00$, $X_1 = 3,29$, dan $m = -1,2931$:

$$Y - (-4,00) = -1,2931(X - 3,29)$$

$$\begin{aligned}
 Y + 4.00 &= -1.2931X + 4.2553 \\
 Y &= 1.2931X + 4.2553 - 4.00 \\
 Y &= 1.2931X + 0.2553
 \end{aligned}$$

Kesimpulannya :

- Persamaan garis Vektor I (dari A ke B)

$$Y = 1.2931X - 0.1253$$
- Persamaan garis Vektor II (dari C ke D)

$$Y = -1.2931X + 0.2553$$

Akar – akar persamaan Linier

Vektor I :
$$\begin{aligned}
 Y &= 1.2931X - 0.1253 \\
 0 &= 1.2931X - 0.1253 \\
 1.2931X &= 0.1253 \\
 X &= \frac{0.1253}{1.2931} \\
 X &= 0.09
 \end{aligned}$$

Vektor II :
$$\begin{aligned}
 Y &= -1.2931X + 0.2553 \\
 0 &= -1.2931X + 0.2553 \\
 X &= \frac{0.2553}{1.2931} \\
 X &= 0.19
 \end{aligned}$$

Jadi hasil akar persamaan

Vektor I : $X = 0.09$

Vektor II : $X = 0.19$

Pembahasan

Seiring dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap ikan hias sebagai bagian dari gaya hidup modern, kebutuhan akan penyediaan ikan hias yang berkualitas juga semakin meningkat. Dalam konteks ini, usaha ikan hias cupang Betta Fish Timur di Kota Timika muncul sebagai peluang bisnis yang menarik, dengan potensi untuk memenuhi permintaan pasar yang terus berkembang.

Untuk mengevaluasi prospek pengembangan usaha ikan hias cupang di Kota Timika, penting untuk melakukan analisis terhadap faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha tersebut. Berdasarkan identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang terkait dengan usaha ikan hias cupang di wilayah tersebut, beberapa indikator kunci telah diidentifikasi, termasuk berbagai kekuatan, peluang, kelemahan, dan ancaman yang relevan untuk menentukan potensi keberhasilan usaha ini di pasar lokal.

Untuk menghadapi tantangan dalam usaha ikan hias cupang di Kota Timika, penting untuk mempertimbangkan faktor internal dan eksternal secara menyeluruh

1. Faktor internal mencakup kelemahan seperti kekurangan tenaga kerja dan tingkat kematian ikan yang tinggi. Untuk mengatasi kekurangan tenaga kerja, perusahaan harus merekrut karyawan yang kompeten dan menyediakan pelatihan yang relevan untuk meningkatkan kemampuan mereka. Selain itu, mengelola kualitas air dengan baik sangat penting untuk mengurangi kematian ikan. Investasi dalam sistem filtrasi yang baik serta pemantauan kualitas air secara rutin akan membantu menciptakan lingkungan yang stabil dan sehat bagi ikan. Mengingat harga pakan yang terus meningkat, penting untuk mencari pemasok yang menawarkan harga lebih kompetitif atau mencari alternatif pakan yang lebih efisien.
2. Faktor eksternal meliputi ancaman seperti kenaikan biaya pakan dan persaingan yang semakin ketat. Untuk menghadapi ancaman dari kenaikan biaya pakan, perusahaan dapat mencari pemasok dengan harga yang lebih baik atau mencari solusi untuk mengurangi konsumsi pakan. Mengingat banyaknya pesaing baru, penting untuk terus berinovasi dan menjaga kualitas produk agar tetap unggul. Memperkuat jaringan pemasaran dan menyediakan layanan pelanggan yang luar biasa dapat membedakan usaha dari pesaing dan menarik lebih banyak pelanggan.

Dengan mengelola faktor internal secara efektif dan mengatasi tantangan eksternal dengan strategi yang tepat, usaha ikan hias cupang di Kota Timika dapat berkembang dan beradaptasi dengan perubahan pasar secara efektif dan menghadapi ancaman eksternal dengan strategi yang tepat, usaha ikan hias cupang dapat berkembang dan beradaptasi dengan perubahan pasar yang dinamis.

Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang dilakukan, berikut adalah kesimpulan yang lebih mendalam mengenai prospek usaha ikan hias Betta Fish Timur di Kota Timika:

1. Prospek Usaha ikan hias cupang Betta Fish Timur di Kota Timika menunjukkan prospek yang menjanjikan. Permintaan terhadap ikan hias yang berkualitas meningkat seiring dengan perubahan gaya hidup masyarakat yang lebih modern. Hal ini membuka peluang untuk memperluas pasar dan meningkatkan volume penjualan. Dengan memahami dan menanggapi tren pasar serta preferensi konsumen, usaha ini dapat memanfaatkan peluang yang ada untuk tumbuh dan berkembang.
2. Faktor Kekuatan Internal Usaha ini memiliki beberapa kekuatan internal yang signifikan. Pertama, kualitas produk ikan hias cupang yang unggul memberikan keunggulan kompetitif yang dapat menarik pelanggan. Ikan hias dengan kualitas baik akan lebih diminati dan dapat membantu membangun reputasi positif di pasar. Kedua, adanya kemampuan untuk meningkatkan jumlah pelanggan melalui strategi pemasaran yang efektif menunjukkan potensi pertumbuhan yang baik. Ketiga, penetapan harga yang bersaing membuat produk ini lebih terjangkau bagi konsumen, memberikan nilai tambah yang menarik bagi pelanggan. Kekuatan-kekuatan ini memberikan landasan yang kuat untuk keberhasilan dan ekspansi usaha di pasar lokal.
3. Faktor Kelemahan Internal Kekurangan sumber daya manusia (SDM) yang terampil dapat menghambat operasional dan kualitas layanan. Tanpa tenaga kerja yang cukup terlatih, proses budidaya dan perawatan ikan dapat terganggu, yang pada akhirnya dapat mempengaruhi kualitas produk. Selain itu, tingkat kematian ikan yang tinggi merupakan masalah serius yang harus diatasi. Kematian ikan dapat berdampak pada kerugian finansial dan reputasi usaha. Oleh karena itu, penting untuk mengimplementasikan sistem pelatihan yang baik bagi karyawan serta meningkatkan pengelolaan kualitas air untuk mengurangi tingkat kematian ikan.
4. Faktor Peluang Eksternal beberapa faktor mendukung pertumbuhan usaha ini. Adanya pelanggan tetap yang membutuhkan produk ikan hias cupang memberikan stabilitas pasar dan potensi pendapatan yang berkelanjutan. Lokasi usaha yang strategis memungkinkan akses yang mudah bagi konsumen, memperluas jangkauan pasar. Jaringan pemasaran yang luas juga merupakan peluang besar, karena dapat digunakan untuk meningkatkan visibilitas produk dan menarik lebih banyak pelanggan. Pengalaman yang dimiliki dalam budidaya ikan cupang memberikan keunggulan kompetitif dalam hal kualitas produk dan manajemen operasional.
5. Faktor Ancaman yang harus diwaspadai. Kenaikan biaya pakan dapat meningkatkan beban operasional dan mempengaruhi profitabilitas. Untuk mengatasi ancaman ini, perusahaan perlu mencari alternatif pakan yang lebih

ekonomis atau mengoptimalkan penggunaan pakan untuk mengurangi biaya. Selain itu, kemunculan banyak pesaing baru di pasar ikan hias dapat memperketat persaingan, sehingga penting untuk terus berinovasi dan mempertahankan kualitas produk untuk tetap unggul di pasar. Memperkuat strategi pemasaran dan layanan pelanggan juga merupakan langkah penting untuk membedakan usaha dari kompetitor dan menarik lebih banyak konsumen.

Secara keseluruhan, meskipun terdapat beberapa tantangan yang perlu diatasi, kekuatan internal dan peluang eksternal yang ada memberikan prospek yang positif untuk usaha ikan hias Betta Fish Timur di Kota Timika. Dengan strategi yang tepat dalam mengelola kelemahan dan ancaman, usaha ini dapat memanfaatkan peluang yang ada untuk berkembang dan mencapai kesuksesan di pasar lokal.

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan, berikut adalah dua saran strategis untuk mendukung pengembangan usaha ikan hias Betta Fish Timur di Kota Timika:

1. Investasi dalam Pengembangan SDM dan Pengelolaan Kualitas Air Mengingat adanya kekurangan sumber daya manusia (SDM) yang terampil dan tingkat kematian ikan yang tinggi, penting untuk fokus pada pengembangan SDM dan peningkatan pengelolaan kualitas air. Pertama, implementasikan program pelatihan yang komprehensif untuk karyawan guna meningkatkan keterampilan mereka dalam budidaya dan perawatan ikan. Pelatihan ini harus mencakup teknik terbaru dalam pengelolaan akuarium, pemeliharaan kesehatan ikan, dan manajemen operasional. Kedua, investasi dalam sistem filtrasi dan pemantauan kualitas air yang lebih baik akan membantu menciptakan lingkungan yang stabil dan sehat bagi ikan, sehingga mengurangi tingkat kematian dan meningkatkan kualitas produk. Dengan demikian, perusahaan dapat memastikan bahwa produk yang dihasilkan tetap berkualitas tinggi dan operasional berjalan lebih efisien.

2. Diversifikasi Strategi Pemasaran dan Inovasi Produk Untuk menghadapi ancaman dari kenaikan biaya pakan dan persaingan yang ketat, perusahaan perlu menerapkan strategi pemasaran yang lebih inovatif dan mempertahankan keunggulan kompetitif. Diversifikasi strategi pemasaran dengan memanfaatkan berbagai saluran, seperti media sosial, pemasaran digital, dan kolaborasi dengan toko-toko ikan lokal. Selain itu, pertimbangkan untuk meluncurkan produk baru atau layanan tambahan yang dapat menarik lebih banyak pelanggan dan membedakan usaha dari pesaing. Misalnya, menawarkan paket layanan perawatan ikan, konsultasi budidaya, atau produk aksesoris khusus untuk ikan cupang dapat memberikan nilai tambah kepada pelanggan dan memperluas jangkauan pasar. Dengan terus berinovasi dan

memperkuat strategi pemasaran, usaha dapat memperkuat posisinya di pasar dan menghadapi tantangan persaingan dengan lebih efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Alam, A. S., Rustaman, M., & Firmansyah, A. (2022). Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Budidaya Ikan Cupang Hias Di Hegarmanah Farm Ikan Hias Kabupaten Cianjur-Jawa Barat. *Journal of Sustainable Agribusiness*, 1(1), 15. <https://doi.org/10.31949/jsa.v1i1.2628>
- Andika, D. R. B. (2022). Mengungkap keberhasilan pemasaran PT Laris Agency pemasaran pradana dalam memasarkan gas 12kg [Fakultas Ekonomi Universitas Semaran]. <https://eskripsi.usm.ac.id/files/skripsi/B11A/2018/B.131.18.0227/B.131.18.0227-15-File-Komplit-20220827010827.pdf>
- Andika, M. (2020). Penerapan Analisis Swot Sebagai Strategi Pengembangan PT Al Muchtar Tour dan Travel dalam Perspektif Ekonomi Islam [Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh]. In *Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh*. <https://repository.ar-raniry.ac.id/id/eprint/16715/1/Muhammad Andika, 160602200, FEBI, ES, 082334230469.pdf>
- Budiman, T. (2017). Analisis Swot Pada Usaha Kecil Dan Menengah (Studi Kasus Pada Percetakan Paradise Sekampung). In *Skripsi.Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam*. Institut Agama Islam Negeri (Iain) Metro Lampung.
- Dewi Mahrani Rangkuty, Suryani Sajar, Ahmad Yazid, & Tarisya Alfadhillah. (2022). Analisis Peluang Usaha Berdasarkan Karakteristik Sosial Ekonomi Masyarakat Kecamatan Kutalimbaru Kabupaten Deli Serdang. *Seminar Nasional Teknologi Dan Multidisiplin Ilmu (SEMNASTEKMU)*, 2(1), 101. <https://doi.org/10.51903/semnastekmu.v2i1.159>
- Hidayat, N. (2021). Maskulinisasi Ikan Cupang (*Betta Splendens*) Menggunakan Buah Rujak Polo (*Tribulus Terrestris*) Melalui Metode Perendaman [Fakultas Tarbiyah Dan Keguruan Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung]. <http://repository.radenintan.ac.id/19720/1/COVER BAB 1 BAB 2 DAPUS.pdf>
- L., O. (2023). Determinan Pendapatan Breeder Ikan Cupang (*Betta Sp.*) Pasca Pandemi Covid-19 Di Kota Makassar (Vol. 4, Issue 1) [Hasanuddin Makassar]. https://repository.unhas.ac.id/id/eprint/29833/2/L041191046_skripsi_11-10-2023_bab 1-2.pdf
- Megawati. (2015). Analisis Prospek Usaha betta fish timur Di Kota Timika Kabupaten Mimika. Stie Jambatan Bulan Timika.
- Nadia, S. (2017). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi pendapatan Pedagang Kaki Lima Dipasar Peunayong Banda Aceh (Vol. 4, Issue 1) [Pogram Studi Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negerei Ar-Raniry Banda Aceh]. <https://repository.ar-raniry.ac.id/id/eprint/20086/2/Syarifah Nadia, 160604044, FEBI, IE, 082260577569.pdf>
- Nagoro, A. A. (2022). Pemberdayaan Masyarakat Dalam Kelompok Budidaya Ikan Hias Mekar Sejahtera Di Parung Poncol Bojongsari Depok [Fakultas Dakwah Dan Ilmu Komunikasi Uin Syarif Hidayatullah Jakarta]. In *Repository.Uinjkt.Ac.Id*. [https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/63803/1/AFRIAN ARRY NAGORO-FDK.pdf](https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/63803%oAhttps://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/63803/1/AFRIAN ARRY NAGORO-FDK.pdf)
- Salehah, A. (2018). Manajemen Kearsipan Dalam Ketatausahaan Di Min 3 Pringsewu.

Manajemen Pendidikan Islam, 32–33. <http://repository.radenintan.ac.id/12174/1/BAB%20C2%20Dan%20Dapus.pdf>