

# STRATEGI PENGEMBANGAN BUDIDAYA IKAN HIAS AIR TAWAR DI KOTA SEMARANG

*(The Development Strategy Of Freshwater Ornamental Fish Culture In Semarang)*

Aditya Andriadhi\*), Azis Nur Bambang\*\*), YS. Darmanto\*\*)

E-mail : [sedolku@gmail.com](mailto:sedolku@gmail.com)

\*) Mahasiswa Magister Agribisnis Universitas Diponegoro

\*\*) Pengajar Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan Universitas Diponegoro

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk: 1) menganalisis input, proses dan output produksi budidaya ikan hias air tawar, 2) menganalisis aspek finansial usaha budidaya ikan hias air tawar, 3) mengetahui strategi pengembangan budidaya ikan hias air tawar di kota Semarang. Pada penelitian ini digunakan metode penelitian survei dengan pendekatan analisis data kualitatif dan kuantitatif. Lokasi penelitian berada di Kota Semarang dengan populasi pembudidaya ikan hias air tawar dan pemerintah terkait. Analisis menggunakan analisis deskriptif; Hasil analisis aspek finansial budidaya ikan Black Ghost, Cupang, Maskoki, Manfish dan Louhan selama 90 hari dengan menggunakan 1 paket induk yaitu diperoleh pendapatan dan keuntungan yang bervariasi pada 5 spesies; R/C ratio lebih dari 1 artinya memperoleh keuntungan dari total biaya yang dikeluarkan; Jumlah produksi dan harga satuan ikan hias air tawar diatas titik impas sehingga menguntungkan; Hasil Analisis SWOT pada kuadran I (S-O) dengan titik sumbu  $x = 0,85$  dan  $y = 0,71$ . artinya pilihan strategi agresif dengan memanfaatkan kekuatan maksimal untuk mencapai peluang.

Kata Kunci : ikan hias, finansial, SWOT, strategi

## ABSTRACT

*This study aims to: 1) analyze the input, process and output of aquaculture production of freshwater fish, 2) analyze the financial aspects of the cultivation of freshwater fish, 3) determine the development strategy of freshwater ornamental fish culture in the city of Semarang. In this study used survey method with approach to the analysis of qualitative and quantitative data. The research location is in the city of Semarang with populations of freshwater ornamental fish farmers and relevant government. Analysis using descriptive analysis; The results of the analysis of the financial aspects of fish farming Black Ghost, Hickey, goldfish, Manfish and Louhan for 90 days by using one parent package is obtained revenue and profits varying by 5 species; R / C ratio of more than 1 means the gain of the total cost; Total production and the unit price of freshwater fish above the break-even point so beneficial; SWOT Analysis Results in quadrant I (S-O) with the axis point  $x = 0.85$  and  $y = 0.71$ . means the selection of an aggressive strategy by harnessing the power to achieve maximum opportunities.*

*Keywords: ornamental fish, financial, SWOT, strategy*

## I. PENDAHULUAN

Seiring perkembangan zaman, fungsi ikan hias bukan hanya sebagai hiburan tetapi memiliki multi fungsi sehingga ikan hias menjadi salah satu hewan peliharaan favorit masyarakat pada masa kini Menurut Iskandar (2004) bahwa alasan masyarakat memelihara ikan hias yaitu sebagai hewan air peliharaan hiasan di rumah, aktivitas

hiburan, mengurangi stres dan harga ikan hias yang sangat variatif dan terjangkau menjadi pendorong minat masyarakat untuk memelihara ikan hias. Popularitas ikan hias semakin meningkat dengan diselenggarakan kegiatan pameran dan kontes ikan hias mulai dari tingkat lokal, nasional dan internasional. Produk Agribisnis hilir perikanan non konsumsi, khususnya perdagangan ikan hias di

Indonesia semakin berkembang karena permintaan dari pasar dalam dan luar negeri semakin meningkat. Berdasarkan data badan perdagangan dunia 2013, khusus nilai perdagangan ekspor ikan hias pada beberapa tahun mengalami tren positif dan menjadikan Indonesia sebagai negara pengekspor ikan hias terbesar urutan nomor 5 dunia. Perdagangan ikan hias di dalam negeri juga mengalami tren positif karena ditandai dengan perkembangan sentra perdagangan ikan hias dan usaha yang terkait ikan hias yang tersebar di beberapa kota besar seperti Jakarta, Bogor, Medan, Surabaya, Bandung, Yogyakarta dan Semarang.

Jumlah pedagang ikan hias di Kota Semarang sebanyak 54 orang yang tersebar di 13 Kecamatan dengan sentra lokasi perdagangan berada di Pasar Johar Kecamatan Semarang Tengah, Pasar Kartini Kecamatan Semarang Timur dan Pasar Ikan Higienis Rejomulyo Kecamatan Semarang Utara (Bappeda, 2014). Jika ditinjau dari potensi pasar dan harga komoditas ikan hias yang bervariasi hingga harga jutaan rupiah maka dapat diperkirakan bahwa omset perdagangan ikan hias di Kota Semarang cukup besar.

Kondisi agroklimat dan kualitas air di Kota Semarang dapat mendukung usaha budidaya ikan hias air tawar. Menurut Dinas Kelautan dan Perikanan Kota Semarang (2013) bahwa jumlah pembudidaya ikan hias air tawar mencapai 9 unit Rumah Tangga Perikanan (RTP) yang tersebar di Kecamatan Semarang Timur, Kecamatan Semarang Barat, Kecamatan Semarang Utara, Kecamatan Semarang Selatan dan Kecamatan Gunungpati. Setiap pelaku pembudidaya dapat memproduksi ikan hias air tawar berkisar antara 1.000-10.000 ekor setiap bulan yang diusahakan di atas lahan mulai dari 30 M<sup>2</sup>-200 M<sup>2</sup> dengan keragaman beberapa spesies meliputi Ikan Black Ghost, Cupang, Discus, Gupi, Louhan, Maskoki,

Manfish dan Ramiresi. Budidaya ikan dapat dilakukan di perkotaan yang dikenal sebagai urban fish farming, sehingga dapat meningkatkan produktivitas lahan dan menghasilkan nilai ekonomis (Ghufran dan Kordi, 2012).

Berdasarkan sistem agribisnis ikan hias di Kota Semarang bahwa sub sistem agribisnis dari hulu sampai dengan hilir sudah membentuk jaringan usaha, namun khusus sub sistem on farm budidaya ikan hias air tawar perlu mendapat perhatian karena jumlah produksi ikan hias air tawar lebih kecil dibanding dengan jumlah permintaan. Berkaitan hal tersebut maka budidaya ikan hias air tawar di kota Semarang menjadi menarik untuk dikembangkan dan dikelola secara maksimal oleh siapapun. Dari aspek ekonomi mikro, diharapkan budidaya ikan hias air tawar memberikan kontribusi yang cukup baik guna membuka kesempatan usaha dan meningkatkan kesejahteraan pembudidaya.

## **II. METODOLOGI PENELITIAN**

### **1. Metode Penelitian**

Metode survei digunakan dalam penelitian ini yaitu metode pemeriksaan dan pengukuran pada penelitian yang dilakukan terhadap gejala empirik yang sedang berlangsung di lapangan atau lokasi penelitian, yang diwakili oleh responden sebagai unit sampel dari suatu suatu populasi (Fathoni, 2011).

### **2. Lokasi dan Responden Penelitian**

Penelitian dilakukan di Kota Semarang dengan komposisi responden dalam penelitian ini adalah pembudidaya ikan hias di Kota Semarang sebanyak 8 RTP, Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Jawa Tengah, Dinas Kelautan dan Perikanan Kota Semarang, Penyuluh Perikanan Kota Semarang, Sekretariat Badan Koordinasi dan Penyuluh Provinsi Jawa Tengah dan APPIHIS.

### 3. Analisis Data

Penelitian yang dilakukan menggunakan pendekatan metode analisis data kualitatif dan kuantitatif. Data yang terkait dengan input, proses produksi, output aspek finansial, untuk analisis SWOT untuk strategi pengembangan.

### 4. Rumus Aspek Finansial

Perhitungan yang aspek finansial meliputi komponen biaya tetap, biaya tetap, total biaya, pendapatan, keuntungan, titik impas, R/C ratio dan pengembalian modal. Analisis aspek finansial juga digunakan untuk mengetahui tingkat kelayakan usaha dengan membandingkan penerimaan dan total biaya, jangka waktu pengembalian modal dan titik impas pada produksi dan harga (Lesmana dan Daelami, 2009). Perhitungan analisis aspek finansial usaha budidaya ikan hias air tawar di Kota Semarang meliputi :

a. Total biaya / Total Cost dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$TC = TFC + MTVC \dots\dots\dots(1)$$

b. Total pendapatan / Total Revenue dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TR = P \times Q \dots\dots\dots(2)$$

c. Keuntungan / Profit adalah dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$P = TR - TC \dots\dots\dots(3)$$

d. Perbandingan penerimaan dengan biaya / Revenue Cost Ratio dirumuskan sebagai berikut :

$$R/C \text{ Ratio} = TR/TC \dots\dots\dots(4)$$

e. Titik impas produksi dan harga / Break Event Rumus BEP sebagai berikut :

$$-BEP \text{ produksi} = TC/P_y \dots\dots\dots(5)$$

$$-BEP \text{ harga produksi} = TC/Y \dots\dots\dots(6)$$

F. Pengembalian Modal (PM) / Payback, rumus yang digunakan adalah sebagai berikut

$$PP = \frac{TC}{Pd} \times \text{per siklus panen} \dots\dots\dots(7)$$

### 5. Rumus SWOT

Pada tahap awal yakni dilakukan identifikasi pada pemangku kepentingan, selanjutnya menyusun matrik faktor strategi internal dan eksternal, membuat matrik ruang (space matriks) dan membuat keputusan strategis.

Perhitungan kuantitatif SWOT yang menggunakan pendekatan diagram analisis SWOT membentuk empat kuadran yang menunjukkan strategi yang paling sesuai untuk perusahaan dengan pilihan agresif, konservatif, defensif atau kompetitif. Empat pilihan ini merupakan penentu terpenting dari posisi strategi keseluruhan suatu organisasi. Hasil analisis pada diagram SWOT berupa perpotongan dua titik sumbu x dan y yang diperoleh dari total skor penilaian IFAS pada sumbu x dan total skor penilaian EFAS pada sumbu (Rangkuti, 2006).

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1. Produk

Pada responden pembudidaya menghasilkan 5 spesies ikan hias air tawar yang disajikan pada tabel 2. Menurut pedagang ikan hias dan responden bahwa produk ikan hias air tawar hasil produksi pembudidaya lokal memiliki tingkat kesehatan yang lebih baik karena ikan hias air tawar sejak menetas sampai dengan dijual sudah beradaptasi baik dengan kondisi lingkungan Kota Semarang.

Tabel 1. Jenis Ikan Hasil Produksi Responden Pembudidaya

No.	Nama Lokal	Nama Latin
1	Black ghost	<i>Apteronotus albifrons</i>
2	Cupang	<i>Betta sp.</i>
3	Manfish	<i>Pterophyllum scalare</i>
4	Maskoki	<i>Cyprinus auratus</i>
5	Louhan	<i>Amphilophus trimaculatus</i>

Sumber : Data Primer yang Diolah Tahun 2016

### 3.2. Analisis Aspek Finansial

Analisis aspek finansial budidaya ikan hias air tawar di Kota Semarang berupa perhitungan kuantitatif yang

menggunakan kriteria yaitu pendapatan, keuntungan, titik impas, R/C ratio dan pengembalian modal. Dasar perhitungan menggunakan asumsi dasar pada aspek prasarana sarana, pasar, teknis dan keuangan yang berdasarkan kondisi budidaya ikan hias air tawar hasil survei pada responden dan literatur yang disajikan pada Tabel 3.

### 3.2.1 Analisis Finansial

Menurut Tabel 2. bahwa usaha budidaya pada 5 jenis ikan hias air tawar menghasilkan laba (keuntungan) bersih yang bervariasi. Keuntungan budidaya

jenis ikan Black Ghost sebesar Rp556.050, ikan Cupang sebesar Rp589.800, ikan Maskoki sebesar Rp1.953.450, ikan Louhan sebesar Rp2.183.350 dan ikan Manfish sebesar Rp994.570. Diperoleh nilai R/C pada 5 jenis ikan memperoleh nilai R/C berkisar antara 1,8-3,1, artinya biaya yang dikeluarkan sebesar Rp1 untuk biaya produksi akan menghasilkan pendapatan sebesar Rp 2 sehingga pembudidaya memperoleh keuntungan usaha budidaya ikan hias air tawar.

Tabel 2. Tabel Keuntungan Menurut Jenis Ikan

Jenis ikan	Pendapatan (Rp)	Total Biaya Produksi (Rp)	Keuntungan (Rp)	Nilai R/C	BEP Produksi (Ekor)	BEP Harga (Rp/ekor)
Black Ghost	1.000.000	443.950	556.050	2,4	178	1.110
Cupang	1.000.000	410.200	589.800	2,1	164	1.026
Manfish	1.600.000	605.430	994.570	1,8	242	946
Maskoki	4.000.000	2.046.550	1.953.450	3,1	2.047	512
Louhan	4.000.000	1.816.650	2.183.350	2,5	182	4.542
Rata-rata	2.320.000	1.064.556	1.255.444	2,3		

Sumber : Data Primer yang Diolah Tahun 2016

### 3.2.2 Analisis SWOT

Berdasarkan Tabel 3. bahwa hasil penilaian IFAS pada faktor internal kekuatan diperoleh angka sebanyak 1,78 dan pada faktor internal kelemahan sebesar 0,93 artinya bahwa budidaya ikan hias di Kota Semarang memiliki faktor kekuatan yang lebih besar dibandingkan faktor kelemahan.

Berdasarkan Tabel 4. bahwa hasil penilaian EFAS pada faktor eksternal peluang diperoleh angka sebanyak 1,53 dan pada faktor internal kelemahan sebesar 0,83. Angka tersebut menunjukkan bahwa analisis faktor eksternal pada budidaya ikan hias di Kota Semarang memiliki faktor peluang yang lebih besar dibandingkan faktor kelemahan.

Tabel 3 Analisis Faktor Internal IFAS

No	Faktor-Faktor Internal	Bobot	Rating	Nilai
<b>Kekuatan (Strength)</b>				
1	Kesesuaian agroklimat dan kualitas air untuk budidaya ikan hias air tawar	0,07	3,6	0,26
2	Pembudidaya memiliki pengetahuan dan keterampilan	0,06	3,4	0,22
3	Harga ikan hias air tawar yang ditawarkan oleh pembudidaya masih terjangkau	0,07	3,4	0,23
4	Budidaya ikan hias air tawar membutuhkan modal yang relatif tidak besar	0,06	3,2	0,20
5	Produk lokal memiliki tingkat kesehatan ikan yang lebih baik	0,05	2,6	0,13
6	Usaha dapat dilakukan pada skala rumah tangga	0,07	3,4	0,23
7	Pembudidaya bebas menjual langsung kepada konsumen dan pedagang	0,07	3,6	0,26
8	Pembudidaya juga memiliki hobi ikan hias	0,07	3,6	0,26
	<b>Total</b>	<b>0,53</b>		<b>1,78</b>
<b>Kelemahan (Weaknees)</b>				
1	Lahan sempit sehingga kapasitas produksi terbatas	0,07	1,6	0,11
2	Catatan data produksi dan keuangan belum lengkap	0,06	2	0,12
3	Sebagian besar usaha budidaya ikan hias air tawar, masih sebagai usaha sampingan	0,05	2,6	0,12
4	Jumlah dan ragam ikan hias air tawar yang dihasilkan masih terbatas	0,06	2	0,12
5	Produksi ikan dari pembudidaya lokal kurang berkelanjutan / Kontinue	0,06	1,8	0,11
6	Peremajaan induk masih jarang dilakukan	0,06	2	0,12
7	Belum ada segmentasi usaha di budidaya ikan hias air tawar di Kota Semarang	0,07	1,6	0,11
8	Belum ada kerjasama usaha antar pembudidaya	0,05	2,6	0,12
	<b>Total</b>	<b>0,47</b>		<b>0,93</b>

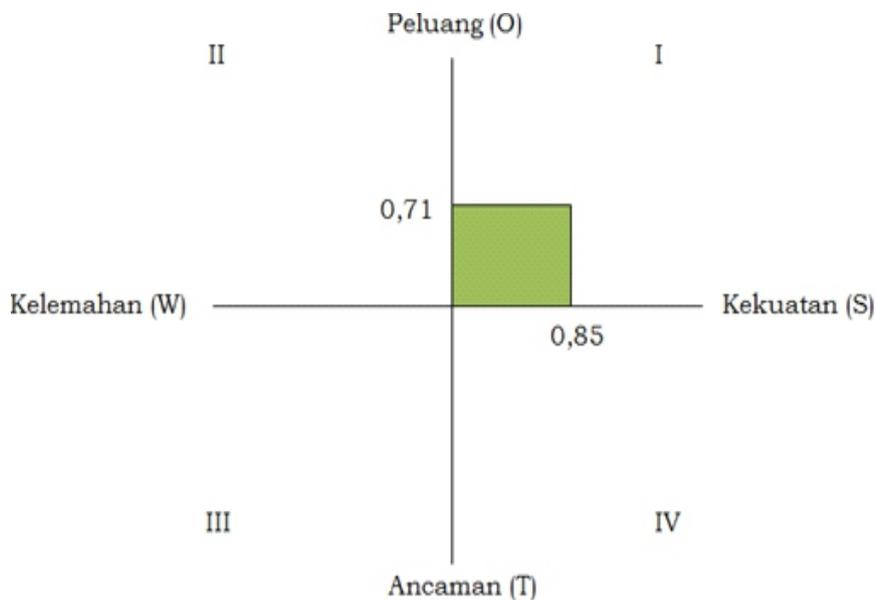
Sumber : Data Primer yang Diolah Tahun 2016

Tabel 4 Analisis Faktor Eksternal EFAS

No	Faktor-Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Nilai
<b>Peluang (Opportunities)</b>				
1	Kemudahan akses dan kedekatan jarak antara tempat budidaya ke pasar ikan hias	0,07	2,8	0,20
2	Permintaan ikan hias air tawar lebih banyak dari jumlah produksi	0,09	3,4	0,29
3	Tersedia sentra pasar ikan hias dan banyak penjual ikan hias di Kota Semarang	0,08	3,2	0,26
4	Pemerintah mendukung perkembangan usaha ikan hias di Kota Semarang	0,09	3,4	0,29
5	Terjalin hubungan baik antara pembudidaya dengan pedagang ikan hias	0,08	3,2	0,26
6	Kontes atau pameran ikan hias yang diselenggarakan setiap tahun	0,08	3	0,23
	<b>Total</b>	<b>0,48</b>		<b>1,53</b>
<b>Ancaman (Threatness)</b>				
1	Pesaing luar Kota Semarang dapat memasok dengan jumlah banyak dan jenis beragam	0,09	1,6	0,14
2	Hama dan penyakit ikan hias yang dapat mengakibatkan kematian	0,09	1,6	0,14
3	Tingkat biaya produksi semakin meningkat	0,09	1,6	0,14
4	Ketergantungan ketersediaan pakan alami/hidup di alam masih tinggi	0,09	1,4	0,13
5	Program dari pemerintah terhadap usaha ikan hias belum optimal dibanding ikan konsumsi	0,08	1,8	0,15
6	Perubahan cuaca tidak menentu mempengaruhi produksi	0,09	1,6	0,14
	<b>Total</b>	<b>0,52</b>		<b>0,83</b>

Sumber : Data Primer yang Diolah Tahun 2016

### 3.3 Strategi Pengembangan Budidaya Ikan Hias Air Tawar



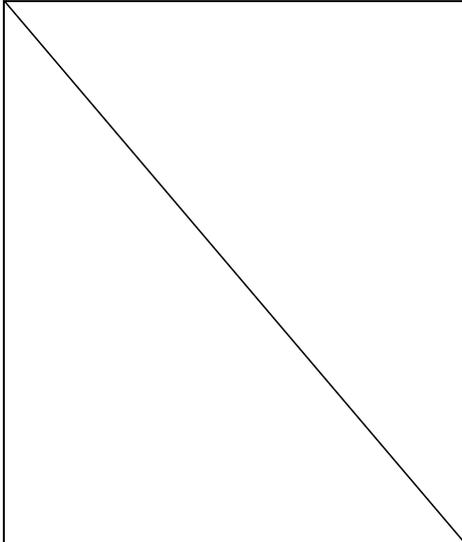
Gambar 1. Diagram Analisis SWOT

Faktor-faktor yang sebelumnya dimasukkan di dalam Tabel IFAS dan EFAS sebagai bahan membangun diagram SWOT yang disesuaikan dengan kondisi usaha yang sedang dikaji dan didasarkan pada informasi faktual. Hasil analisis IFAS dan EFAS, diperoleh total nilai untuk faktor kekuatan (S) adalah 1,78, faktor kelemahan (W) adalah 0,93: faktor peluang (O) adalah 1,53: faktor ancaman (T) adalah 0,83. Diagram SWOT merupakan perpotongan antara dua titik sumbu yaitu  $x = 0,85$  dan  $y = 0,71$ , dimana titik sumbu  $x$  diperoleh dari total faktor S dikurangi W ( $1,78 - 0,93$ ) dan titik sumbu  $y$  merupakan selisih antara faktor O dan T ( $1,53 - 0,83$ ). Perpotongan titik tersebut berada pada kuadran I dengan strategi yang tepat untuk pengembangan budidaya ikan hias air tawar di Kota Semarang adalah strategi agresif, artinya dibutuhkan strategi yang mengarah kepada pengembangan berdasarkan kepada kekuatan dan peluang yang dimiliki dengan

memanfaatkan kekuatan pada faktor internal budidaya ikan hias air di Kota Semarang secara maksimal guna meraih peluang. Langkah strategi untuk pengembangan budidaya ikan hias air tawar di Kota Semarang adalah dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan kekuatan (S-O) yaitu :

- a. Meningkatkan produksi pembenihan dan pembesaran ikan hias air tawar dengan intensifikasi dan ekstensifikasi.
- b. Membuat segmentasi budidaya pembenihan dan pembesaran untuk mempercepat siklus produksi.
- c. Melaksanakan budidaya dengan CBIB-IH (Cara Budidaya Ikan Yang Baik Ikan Hias) dan SNI (Standar Nasional Indonesia) untuk meningkatkan kualitas produk ikan hias air tawar.
- d. Peningkatan kerjasama antara pembudidaya dengan pemangku kepentingan di Kota Semarang.

Tabel 5. Strategi strength (S) dan Oportunities (O)

	<p style="text-align: center;"><b>Kekuatan / S (Streangths)</b></p>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kesesuaian agroklimat dan kualitas air untuk budidaya ikan hias air tawar.</li> <li>2. Pembudidaya memiliki pengetahuan dan keterampilan.</li> <li>3. Pembudidaya dekat dan mudah mendapatkan sarana dan prasarana.</li> <li>4. Budidaya ikan hias air tawar membutuhkan modal yang relatif tidak besar.</li> <li>5. Produk lokal memiliki tingkat kesehatan ikan yang lebih baik.</li> <li>6. Usaha dapat dilakukan pada skala rumah tangga</li> <li>7. Pembudidaya bebas menjual langsung kepada konsumen dan pedagang.</li> <li>8. Pembudidaya memiliki hobi ikan hias</li> <li>9. Pembudidaya juga memiliki hobi ikan hias</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>Peluang / O (Oportunities)</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi (S – O)</b></p>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Permintaan ikan hias air tawar lebih banyak dari jumlah produksi.</li> <li>2. Kemudahan informasi dan akses pembudidaya dengan pasar ikan hias.</li> <li>3. Tersedia sentra pasar ikan hias dan banyak penjual ikan hias di Kota Semarang.</li> <li>4. Pemerintah mendukung perkembangan usaha ikan hias di Kota Semarang.</li> <li>5. Terjalin hubungan baik antara pembudidaya dengan pedagang ikan hias.</li> <li>6. Kontes atau pameran ikan hias yang diselenggarakan setiap tahun</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan produksi pembenihan dan pembesaran ikan hias air tawar dengan intensifikasi dan ekstensifikasi.</li> <li>2. Membuat segmentasi budidaya pembenihan dan pembesaran untuk mempercepat siklus produksi</li> <li>3. Menerapkan CBIB-IH (Cara Budidaya Ikan Yang Baik Ikan Hias) dan SNI (Standar Nasional Indonesia) untuk meningkatkan mutu ikan hias air tawar.</li> <li>4. Peningkatan kerjasama pembudidaya ikan hias air tawar dengan pemangku kepentingan di Kota Semarang.</li> </ol>

Sumber : Data Primer yang Diolah Tahun 2016

### 3.3.1 Intesifikasi dan Ektensifikasi

Intensifikasi budidaya ikan hias air tawar merupakan usaha yang dilakukan oleh pembudidaya untuk meningkatkan produktivitas hasil budidaya ikan dengan cara mengoptimalkan lahan yang sudah tersedia. Budidaya intensif berkelanjutan untuk mencapai peningkatan produktivitas dan efisiensi produksi perikanan budidaya sekaligus mengurangi konsumsi sumberdaya yang berdampak negatif kepada lingkungan dan sosial melalui peningkatan tata kelola, praktik manajemen dan adopsi teknologi inovatif (FAO, 2016).

Intensifikasi yang berkaitan

dengan optimalisasi lahan dilakukan oleh responden dengan membuat wadah budidaya aquarium yang disusun vertikal sehingga kapasitas produksi meningkat. Budidaya Maskoki dapat dilakukan oleh pembudidaya yang tinggal di kota besar dengan halaman rumah yang tidak luas dengan wadah budidaya bak semen, bak fiber dan bak plastik (Budiman dan Lingga, 2002). Menurut hasil penelitian Wisnantara dkk (2006) bahwa usaha budidaya ikan hias secara teknis dan finansial layak dilakukan pada lahan terbatas di Kota Jakarta. Pertimbangan responden pembudidaya memilih komoditas jenis ikan hias air tawar adalah

disesuaikan dengan jenis ikan yang bisa dibudidayakan di lahan terbatas dan sesuai dengan kondisi agroklimat Kota Semarang.

Ektensifikasi budidaya ikan hias air tawar dilakukan oleh pembudidaya dengan perluasan areal lahan budidaya ke wilayah yang sebelumnya belum pernah dimanfaatkan. Ektensifikasi lahan untuk budidaya ikan air tawar dapat dilakukan di Kecamatan Gunungpati dan Kecamatan Mijen. Status penggunaan lahan baru dapat dilakukan dengan kepemilikan sendiri yang membutuhkan modal besar, sewa lahan dan kerjasama kemitraan dengan pemilik lahan. Contoh kerjasama kemitraan dengan pemilik lahan yang pernah dilakukan oleh APPIHIS bekerjasama dengan Balai Benih Ikan (BBI) Siwarak Kabupaten Semarang dalam rangka meningkatkan kapasitas dan mutu produksi ikan Maskoki. Pembudidaya ikan hias air tawar Kota Semarang dengan BBI Mijen Kota Semarang memiliki peluang untuk melakukan kerjasama atau MOU untuk pengembangan budidaya ikan hias air tawar sesuai dengan peraturan yang berlaku.

### **3.3.2 Standar Nasional Indonesia (SNI) dan Cara Budidaya Ikan Yang Baik Ikan Hias (CBIB-IH)**

Budidaya ikan hias air tawar pada saat ini bisa diterapkan sesuai dengan Standar Nasional Indonesia (SNI) dan Cara Budidaya Ikan Yang Baik Ikan Hias (CBIB-IH) ikan hias yaitu standar cara budidaya ikan hias sampai dengan panen dalam lingkungan yang terkontrol sehingga menghasilkan produk bermutu dan keamanan lingkungan dengan memperhatikan sanitasi, biosekuriti dan kesehatan ikan (BSN, 2015). Standar Nasional Indonesia (disingkat SNI) adalah standar tunggal yang berlaku secara nasional yang dirumuskan oleh Komite Teknis dan ditetapkan oleh BSN. Menurut responden bahwa ikan hias yang memiliki mutu (kualitas) bagus akan

berpengaruh pada harga jual yang lebih tinggi.

CBIB-IH merujuk pada Keputusan Menteri Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia Nomor Kep.02/ Men/2007 Tentang Cara Budidaya Ikan Yang Baik dalam rangka mewujudkan jaminan mutu dan keamanan hasil perikanan sesuai standar nasional dan internasional. Menurut Standar Nasional Indonesia (SNI) 8228.3:2015 bahwa prinsip-prinsip dalam standar penerapan CBIB-IH pada unit usaha sebagai berikut:

- a. Biosekuriti merupakan upaya untuk mencegah atau mengurangi peluang masuknya suatu penyakit ke sistem budidaya dan mencegah keluarnya penyakit ke tempat lain yang masih steril.
- b. Ketelusuran (traceability)
- c. Ramah lingkungan yaitu sistem dan proses budidaya yang ramah lingkungan (environmental friendly) dengan tidak menimbulkan kerusakan dan pencemaran lingkungan
- d. Kesehatan dan kesejahteraan ikan (animal welfare).

### **3.3.3. Segmentasi Usaha Budidaya Pembenihan dan Pembesaran Ikan Hias Air Tawar**

Pada penelitian sebagian besar responden sebagai pembudidaya pembenih dan pembesaran ikan hias air tawar. Salah satu strategi pengembangan budidaya ikan hias air tawar di Kota Semarang yaitu pembagian jenis usaha budidaya yang terdiri budidaya pembenihan dan pembesaran tidak dalam satu manajemen kepemilikan, melainkan dalam beberapa segmen terpisah. Segmen usaha budidaya pembenihan dan pembesaran ikan hias air tawar di Kota Semarang dapat membuka peluang pedagang dan calon investor ikan hias sebagai pembudidaya ikan hias air tawar.

Keuntungan usaha pembenihan ikan hias air tawar dibandingkan budidaya pembenihan sekaligus pembesaran yaitu tidak memerlukan lahan yang luas, siklus produksi lebih cepat dan perputaran uang

usaha lebih cepat. Menurut Effendi (2004) bahwa sentra produksi akuakultur yang mantap umumnya dicirikan oleh segmentasi bisnis dalam proses produksi pembenihan yang memiliki keuntungan sebagai berikut :

- a. Dapat berbagi resiko usaha kepada banyak pihak yang berusaha di usaha pembenihan
- b. Waktu produksi lebih cepat
- c. Menumbuhkan lebih banyak pelaku usaha
- d. Bisnis pembenihan ikan relatif lebih kuat dan tahan guncangan permasalahan ekonomi mikro maupun makro

#### **IV. SIMPULAN DAN SARAN**

##### **4.1, Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian usaha budidaya ikan hias air tawar di Kota Semarang maka diperoleh simpulan sebagai berikut :

1. Budidaya ikan hias air tawar pada 5 spesies meliputi ikan Black Ghost, Cupang, Maskoki, Manfish dan Louhan dihasilkan dari input dan proses produksi yang sama. Input budidaya terdiri dari lahan budidaya, peralatan, induk dan pakan. Standar proses produksi dimulai dari persiapan, pemijahan, penetasan telur, pemeliharaan larva, pemeliharaan benih dan panen. Menurut ragam spesies bahwa output jumlah produksi ikan yang dihasilkan bervariasi dengan daerah pemasaran Kota Semarang
2. Hasil analisis aspek finansial budidaya ikan Black Ghost, Cupang, Maskoki, Manfish dan Louhan selama 90 hari dengan menggunakan 1 paket induk yaitu diperoleh pendapatan dan keuntungan yang bervariasi pada 5 spesies; R/C ratio lebih dari 1 artinya memperoleh keuntungan dari total biaya yang dikeluarkan; Jumlah produksi dan harga satuan ikan hias air tawar diatas titik impas sehingga menguntungkan; dan Tingkat pengembalian modal lebih dari 1 tahun.

3. Analisis SWOT pada kuadran I dengan titik sumbu  $x = 0,85$  dan  $y = 0,71$  sehingga pilihan utama pada strategi agresif yaitu memanfaatkan kekuatan maksimal untuk mencapai peluang. Strategi agresif yang diterapkan pada pengembangan budidaya ikan hias air tawar di Kota Semarang sebagai berikut:

- a. Meningkatkan produksi pembenihan dan pembesaran ikan hias air tawar dengan melaksanakan intensifikasi dan ekstensifikasi.
- b. Membuat segmentasi budidaya pembenihan dan pembesaran untuk mempercepat siklus produksi.
- c. Menerapkan CBIB-IH (Cara Budidaya Ikan Yang Baik Ikan Hias) dan SNI (Standar Nasional Indonesia) untuk meningkatkan mutu ikan hias air tawar.
- d. Peningkatan kerjasama antar pembudidaya ikan hias air tawar dengan pemangku kepentingan di Kota Semarang.

##### **4.2. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian usaha budidaya ikan hias air tawar di Kota Semarang maka disarankan sebagai berikut :

1. Dalam rangka memenuhi permintaan pasar agar pembudidaya meningkatkan kapasitas produksi dan mutu ikan hias air dengan menerapkan SNI dan CBIB-IH.
2. Pembudidaya yang tergabung dalam kelompok APPIHIS agar mencoba menerapkan segmentasi usaha pembenihan dan pembesaran ikan hias dengan menerapkan prinsip saling menguntungkan.
3. Perlu dilakukan penelitian lanjutan tentang pola pembiayaan usaha skala kecil budidaya ikan hias air tawar agar usaha tersebut dapat layak dibiayai oleh lembaga keuangan (bankable).

## V. DAFTAR PUSTAKA

- Atase Perdagangan RI di Singapura. 2013. Market Brief Ikan Hias (HS 0301.10) di Singapura Edisi Januari 2013. Singapura.
- Bappeda. 2014. Kota Semarang Dalam Angka Tahun 2013. Bappeda. Semarang.
- BPS. 2014. Sensus Tani Tahun 2013 Kota Semarang. BPS. Semarang
- BSN. 2015. Standar Nasional Indonesia. [www.bsn.go.id](http://www.bsn.go.id). Diakses pada tanggal 10 Mei 2016.
- Dinas Kelautan dan Perikanan Kota Semarang. 2013. Profil Ikan Hias Kota Semarang (Laporan Akhir). Semarang.
- Direktorat Jenderal perikanan Budidaya (DJPB). Kementerian kelautan dan perikanan. 2013. Profil Ikan hias di Indonesia. Jakarta.
- Effendi, I. dan W. Oktariza. 2006. Manajemen Agribisnis Perikanan. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Effendi, I. 2004. Pengantar Akuakultur. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Ghufran, M dan K. Kordi. 2012. Akuakultur Di Perkotaan : Pembenuhan -Pendederan-Pembesaran. Nuansa Aulia. Bandung.
- Iskandar. 2004. Panduan Berbisnis Ikan Hias dan Akuarium. Media Pustaka. Jakarta.
- Kottelat, M., A.J. Whitten, S.N. Kartikasari, dan S. Wirjoatmodjo. 1993. Freshwater Fishes of Western Indonesia and Sulawesi. Periplus Edition. Hongkong.
- Rangkuti, F. 2006. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Gramedia. Jakarta.
- Soekartawi. 2007. Beberapa Hal yang Perlu Diperhatikan dalam Melakukan Analisis Sistem Agroindustri Terpadu. Jurnal Agrobisnis dan Ekonomi Pertanian. 1(2): 30-47.
- Undang-Undang Perikanan. 2010. Fokusindo Mandiri. Bandung.