

## Pengembangan Strategi Bisnis Menggunakan Analisis SWOT pada CV DejeeFish Sukabumi

Muhamad Hasan Taufik<sup>1\*</sup>, Vira Agustin Pratiwi<sup>2</sup>, Novita Fauzi<sup>3</sup>, Fikri Bambang Somantri<sup>4</sup>

<sup>1234</sup> Sekolah Vokasi IPB University, Indonesia

[hasan123taufik@apps.ipb.ac.id](mailto:hasan123taufik@apps.ipb.ac.id)<sup>1\*</sup>

Alamat: JL. Kumbang No.14, RT.02/RW.06, Babakan, Kec. Bogor Tengah, Kota Bogor, Jawa Barat 1612

Korespondensi penulis: [hasan123taufik@apps.ipb.ac.id](mailto:hasan123taufik@apps.ipb.ac.id)

**Abstract:** The SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) analysis is widely known and commonly applied in business strategy. CV DejeeFish was chosen for this SWOT analysis to help develop the company's business strategy. The objective of this study is to identify the impact of SWOT analysis on business development and to uncover weaknesses, obstacles, and areas for improvement that could enhance the company's efficiency, quality, and sustainability. The findings indicate that CV DejeeFish is in a relatively strong position, with more strengths than weaknesses and threats. However, CV DejeeFish still needs to implement a combination of SWOT-based business strategies and a SWOT Matrix. Firstly, in the SO (Strengths-Opportunities) strategy, the company can leverage high-quality broodstock from BBAT to expand its market, adopt the latest technology in aquaculture, and develop value-added products. Secondly, in the WO (Weaknesses-Opportunities) strategy, expanding the use of aquaculture technology and improving responsiveness to climate change and market conditions is strongly recommended. For the ST (Strengths-Threats) strategy, a focus on strict quality control, risk mitigation, and maintaining adequate capital reserves is necessary to address potential threats. Lastly, the WT (Weaknesses-Threats) strategy should involve implementing effective monitoring systems, building strong relationships with stakeholders, and conducting regular evaluations.

**Keywords:** SWOT Analysis, Fisheries Business, SWOT Matrix

**Abstrak:** Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) dalam bisnis tentunya tidak asing untuk diterapkan dalam bisnis. CV DejeeFish menjadi pilihan kami untuk menganalisis SWOT di perusahaan guna mengembangkan Strategi bisnis. Tujuan dari penelitian ini untuk mengidentifikasi pengaruh analisis SWOT terhadap pengembangan bisnis dan diharapkan dapat mengidentifikasi kelemahan, hambatan, dan potensi perbaikan yang dapat meningkatkan efisiensi, kualitas dan keberlanjutan dari bisnis tersebut. Berdasarkan hasil penelitian ini CV DejeeFish memiliki kondisi yang cukup baik dengan adanya lebih banyak kekuatan (Strengths) dibandingkan dengan kelemahan (Weaknesses) dan ancaman (Threats). Meskipun demikian, CV DejeeFish perlu menerapkan kombinasi strategi bisnis SWOT dan Matriks SWOT. Pertama, dalam strategi SO (Strengths-Opportunities), salah satu contohnya perusahaan dapat memanfaatkan indukan berkualitas dari BBAT untuk memperluas pasar. Kedua, dalam strategi WO (Weaknesses-Opportunities), salah satu contohnya perluasan penggunaan teknologi pembudidayaan. Selanjutnya, strategi ST (Strengths-Threats) salah satu contohnya memastikan pencadangan modal yang memadai. Terakhir, strategi WT (Weaknesses-Threats) perlu diimplementasikan dengan menerapkan sistem pengawasan yang efektif.

**Kata kunci:** Analisis SWOT, Bisnis Perikanan, Matriks SWOT

### 1. LATAR BELAKANG

Indonesia merupakan salah satu negara kepulauan terbesar di dunia dan memiliki sumber daya perairan yang sangat potensial. Sektor kelautan dan perikanan merupakan salah satu sektor ekonomi yang memiliki peranan dalam pembangunan ekonomi nasional, khususnya dalam penyediaan bahan pangan protein, perolehan devisa dan penyediaan lapangan pekerjaan (Mulyadi 2005). Sektor perikanan menjadi salah satu pilar perekonomian nasional dan sektor

berpotensi untuk membangun bisnis. Di tengah permintaan yang stabil dan cenderung meningkat, baik di pasar domestik maupun internasional, bisnis di sektor perikanan menawarkan peluang yang menguntungkan untuk membangun usaha. Bisnis pembenihan dan pembudidayaan perikanan terus berkembang dan meningkat pesat khususnya di kawasan sentra pembudidayaan perikanan air tawar di Sukabumi.

Sukabumi sendiri memiliki potensi besar dalam sektor perikanan air tawar, khususnya ikan nila. Berdasarkan data rata-rata hasil budidaya ikan kolam air tenang pada periode 2019-2023 dari Statistik KKP, produksi ikan air tawar di Sukabumi mencapai 32.351 ton, dengan ikan nila sebagai kontributor terbesar sebanyak 14.124 ton. Tren peningkatan yang stabil dari tahun ke tahun ini memperlihatkan bahwa potensi perikanan dapat dijadikan landasan untuk mengembangkan sektor perikanan, baik untuk memenuhi kebutuhan lokal maupun pasar yang lebih luas. Dengan banyaknya pelaku bisnis perikanan di Sukabumi, persaingan dengan kompetitor tidak dapat dihindari. Oleh karena itu, perusahaan harus mengembangkan strategi bisnis yang efektif untuk meningkatkan daya saing dengan para kompetitor di sektor yang sama.

**Tabel 1.** Data Rata-Rata Hasil Budidaya Ikan Kolam Air Tenang di Kota dan Kabupaten Sukabumi (2019-2023)

NO	Jenis Ikan	Volume Produksi (Ton)
1	Bawal air tawar	1269
2	Lele	12582
3	Mas	3250
4	Nila	14124

*Sumber: statistika.kkp.go.id (2024)*

Salah satu dasar untuk membuat strategi bisnis adalah dengan melakukan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Analisis SWOT dilakukan dengan mengidentifikasi berbagai faktor internal (*Strengths, Weaknesses*) maupun eksternal (*Opportunities, Threats*) secara sistematis untuk merumuskan strategi bisnis yang akan diterapkan oleh perusahaan. Dalam analisis ini melibatkan proses yang sistematis untuk mengidentifikasi berbagai faktor yang dapat membantu dalam merumuskan dan menerapkan strategi bisnis yang optimal. Untuk mencapai pengembangan bisnis yang tepat serta analisis yang mendalam. Di dalam industri perikanan, tentunya analisis SWOT sering digunakan untuk pengembangan strategi bisnis yang memungkinkan perusahaan merancang rencana yang tersusun dan terfokus. Analisis SWOT berperan penting dalam memberikan dukungan pengambilan keputusan untuk pengoptimalan sumber daya, serta mengidentifikasi strategi bisnis yang dapat meningkatkan daya saing dan bisnis yang berkelanjutan.

Beberapa studi telah menunjukkan keefektifan analisis SWOT dalam merumuskan strategi bisnis. Sebagai contoh, penelitian Zianah Safitri *et al.* (2024) mengaplikasikan analisis SWOT pada Warung Makan Asyik Desa Balunijuk untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi usaha tersebut. Melalui pengumpulan data melalui observasi dan wawancara, serta analisis mendalam menggunakan matriks SWOT, penelitian ini berhasil merumuskan strategi diversifikasi produk dan pasar sebagai upaya untuk meningkatkan daya saing bisnis. Penelitian ini mengindikasikan bahwa analisis SWOT dapat menjadi alat yang berharga bagi pelaku usaha, khususnya usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), untuk mengembangkan strategi bisnis yang lebih efektif dan adaptif terhadap perubahan lingkungan bisnis. Auria & Widodasih (2023) menerapkan analisis SWOT untuk merumuskan strategi pengembangan bisnis dalam studinya terhadap toko buku “Demak” di Pilar Cikarang Utara. Hasil penelitian tersebut menempatkan toko buku di Kuadran 1, yang menunjukkan potensi strategi pertumbuhan yang agresif. Fokusnya adalah pada strategi SO (kekuatan-peluang), yang memungkinkan toko buku memanfaatkan kekuatan yang ada dan memanfaatkan peluang pasar terbuka. Salah satu hasil menarik dari penelitian ini adalah rekomendasi peningkatan kualitas layanan pelanggan, menjaga harga kompetitif, dan peningkatan modal usaha. Selain itu, peneliti juga menyoroti pentingnya modernisasi sistem pencatatan dan akuntansi untuk mengurangi risiko kesalahan dan meningkatkan efisiensi operasional. Dari segi pemasaran, penelitian menunjukkan sebaiknya toko buku “Demak” memperluas jangkauan pasarnya melalui strategi pemasaran yang lebih agresif, dibandingkan hanya mengandalkan promosi dari mulut ke mulut saja. Secara keseluruhan, penelitian ini memberikan gambaran menyeluruh mengenai status bisnis Toko Buku “Demak” dan memberikan rekomendasi strategis terkait.

CV Dejeefish merupakan salah satu pembudidaya perikanan air tawar yang terletak di Jl. Raya Cibaraja No. 11, Cisaat, Sukabumi, Nagrak, Kec. Cisaat, Kabupaten Sukabumi, Provinsi Jawa Barat. Dalam penelitian ini, kami menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui posisi perusahaan dalam industri perikanan serta mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman yang dihadapi di pasar. Analisis SWOT dapat membantu merumuskan strategi yang lebih efektif untuk meningkatkan daya saing CV Dejeefish dan memanfaatkan potensi pasar yang ada secara optimal. Tujuan dari penelitian ini untuk mengidentifikasi pengaruh analisis SWOT terhadap pengembangan bisnis dan diharapkan dapat mengidentifikasi kelemahan, hambatan, dan potensi perbaikan yang dapat meningkatkan efisiensi, kualitas dan keberlanjutan dari bisnis tersebut.

## 2. KAJIAN TEORITIS

### Analisis Swot

Menurut Jogiyanto (2005, 46) SWOT digunakan untuk menilai bentuk kekuatan dan kelemahan dari sumber-sumber daya yang dimiliki perusahaan dan kesempatan para eksternal dan tantangan yang dihadapi. (1) *Strengths* (kekuatan), adalah sumber daya, keterampilan, atau keunggulan-keunggulan lain yang berhubungan dengan para pesaing perusahaan dan kebutuhan pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan yang diharapkan dapat dilayani. Kekuatan adalah kompetisi khusus yang memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan di pasar. (2) *Weakness* (kelemahan), adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan. (3) *Opportunities* (peluang), adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Sumber peluang, seperti perubahan teknologi dan meningkatnya hubungan antara perusahaan dengan pembeli atau pemasok. (4) *Threats* (ancaman), adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Ancaman merupakan gangguan utama bagi posisi sekarang atau yang diinginkan perusahaan.

Sedangkan menurut (Nisak 2013, 2) analisis SWOT (SWOT analysis) yakni mencakup upaya-upaya untuk mengenali kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang menentukan kinerja perusahaan. Informasi eksternal mengenai peluang dan ancaman dapat diperoleh dari banyak sumber, termasuk pelanggan, dokumen pemerintah, pemasok, kalangan perbankan, rekan di perusahaan lain. Banyak perusahaan menggunakan jasa lembaga pemindaian untuk memperoleh klipings surat kabar, riset di internet, dan analisis tren-tren domestik dan global yang relevan. Menurut David (2008, 8) semua organisasi memiliki kekuatan dan kelemahan dalam area fungsional bisnis. Tidak ada perusahaan yang sama kuatnya atau lemahnya dalam semua area bisnis (Rangkuti 2008, 8).

### Matriks Swot

Matriks analisis SWOT menghasilkan empat elemen strategi dengan mengkombinasikan keempat faktor yang dianalisis. Elemen tersebut terdiri dari SO, WO, ST, dan WT. Pertama, *Strength-Opportunity* (SO) merupakan strategi untuk memaksimalkan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang ada sehingga dapat bersaing. Kedua, *Weakness-Opportunity* (WO) merupakan strategi untuk mengurangi kelemahan dengan memanfaatkan peluang. Ketiga, *Strength-Threats* (ST) merupakan strategi untuk mengurangi atau meminimalkan ancaman dari luar perusahaan dengan memaksimalkan kekuatan yang dimiliki. Keempat, *Weakness-Threats* (WT) merupakan strategi bertahan dengan mengurangi

kelemahan yang dimiliki dan menghindari ancaman dari luar perusahaan. (Dhika Amalia Kurniawan, 2019).

### **Pengembangan Usaha**

Pengembangan usaha merupakan serangkaian aktivitas yang bertujuan untuk meningkatkan nilai dan daya saing perusahaan. Upaya ini meliputi pengembangan produk baru, perluasan jangkauan pasar, peningkatan efisiensi operasional, serta penguatan hubungan dengan pelanggan. Tujuan utamanya adalah untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan meningkatkan profitabilitas. (Iskandar dan J Mandalika 1982).

### **Bisnis Perikanan**

Bisnis perikanan melibatkan pengelolaan dan optimalisasi sumber daya perikanan untuk mencapai keuntungan yang berkelanjutan. Aktivitas ini mencakup penangkapan ikan, budidaya, pengolahan, dan distribusi produk ikan ke pasar. Dalam menjalankan bisnis perikanan, penting untuk mempertimbangkan aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan. Tujuan utama dari bisnis perikanan yang berkelanjutan adalah menciptakan keseimbangan antara keuntungan ekonomi, keberlanjutan lingkungan, dan kesejahteraan sosial. (Kurniawan Z, 2023).

## **3. METODE PENELITIAN**

Pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pengumpulan data menggunakan metode observasi dan wawancara, serta turun lapang. Melakukan penelitian Kualitatif Basrowi & Suwandi (2008) mengatakan bahwa peneliti dapat mengenali subjek, merasakan apa yang dialami subjek dalam kehidupan sehari-hari. Dengan metode kualitatif penelitian mudah dipahami karena kita akan melihat langsung konteks dan situasi yang akan diteliti. Tujuan dari penelitian kualitatif adalah bagaimana kita memahami suatu kondisi dari sesuatu yang kita teliti dengan pendeskripsian secara rinci dan terarah serta mengetahui bagaimana keadaan yang sebenarnya ketika studi ke lapangan. Penyusunan jurnal ini bertujuan ingin mengkaji secara komprehensif terkait pengembangan strategi bisnis menggunakan analisis SWOT pada perusahaan CV. Dejeefish. Wawancara dilakukan kepada pemilik CV DejeeFish bapak Deni Rusmawan yang dilakukan dari September 2024 sampai bulan Oktober 2024 dengan berlokasi di Jl. Cibaraja No.11, Nagrak, Kec. Cisaat, Kabupaten Sukabumi, Jawa Barat 43152

Setelah melakukan observasi dan wawancara data yang didapat dianalisis menggunakan metode SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) untuk mengetahui posisi perusahaan dalam industri perikanan serta mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan (internal) perusahaan, serta peluang dan ancaman (eksternal) yang dihadapi di pasar untuk menetapkan strategi bisnis yang efisien.

- a. Pengumpulan data: Sumber data pada penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil wawancara dan observasi. Hasil data yang diperoleh berupa hasil budidaya ikan, Sumber Daya Manusia (SDM) dan data analisis SWOT dari CV DejeeFish. Sedangkan data sekunder diperoleh secara tidak langsung mulai dari hasil literatur, jurnal, artikel, maupun sumber penelitian lainnya.
- b. Analisis SWOT: Data analisis SWOT dibagi menjadi 2 faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal meliputi kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weaknesses*) sedangkan faktor eksternal meliputi peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*). Setelah mendapatkan data internal dan eksternalnya selanjutnya dibautkan Matriks SWOT untuk mengetahui posisi bisnis CV DejeeFish Sukabumi
- c. Perumusan strategi: Perumusan strategi dilakukan setelah menganalisis strategi SWOT yang ada di perusahaan serta dibuatkan Matriks SWOT untuk melihat strategi bisnis mana yang direkomendasikan diterapkan di CV DejeeFish.

#### **4. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Setelah melakukan observasi dan wawancara, analisis SWOT dapat disusun untuk menggambarkan situasi dan kondisi usaha yang sedang dijalankan. Analisis ini akan mengidentifikasi berbagai strategi yang perlu ditetapkan dan diterapkan dalam pengelolaan usaha, menggunakan matriks SWOT sebagai alat untuk merumuskan pendekatan yang efektif.

##### **Kekuatan (*Strengths*)**

- a. SOP diterapkan sepenuhnya  
Standar Operasional Prosedur (SOP) diterapkan sepenuhnya seperti jam masuk kerja, karyawan yang bekerja memakai seragam yang sudah ditetapkan, SOP pembudidayaan, pembenihan, pembesaran, sampai pengemasan produk diterapkan dengan SOP yang mengikuti standar perusahaan sehingga kualitas produk yang terjamin hingga sampai ke tangan konsumen
- b. SDM yang kompeten di bidang perikanan  
CV Dejeefish didukung oleh 20 sumber daya manusia (SDM) yang memiliki keahlian di bidang masing-masing dalam sektor perikanan, yang terbukti dengan sertifikasi dari

Badan Standardisasi Nasional (BSN). Keahlian yang tersertifikasi ini menjamin kualitas dan standar tinggi pada setiap tahap produksi, sehingga produk yang dihasilkan memenuhi keinginan konsumen dengan optimal.

c. Posisi perusahaan yang strategis

Posisi perusahaan CV DejeeFish sangat strategis karena berada di sentra kawasan pembudidayaan perikanan yaitu di Kota Sukabumi, serta letak perusahaan yang memiliki akses jalan yang cukup mudah karena berada di pinggir jalan sehingga mempermudah konsumen untuk menjangkau perusahaan dan memudahkan perusahaan ketika ingin melakukan pengiriman lokal maupun untuk dikirim ke luar negeri.

d. Memiliki 30 anggota plasma

Memiliki 30 anggota plasma menjadikan CV DejeeFish memiliki jaringan plasma yang teratur, sehingga perusahaan bisa menjadi efektif dalam pengelolaan produksi dan distribusi, memastikan kualitas produksi terjaga, dan respon kebutuhan pasar yang lebih cepat. Dengan banyak anggota plasma menjadikan penurunan risiko karena ketika terjadinya masalah di satu wilayah atau plasma menjadikan banyaknya pilihan yang harus diperkuat.

e. Pasar domestik dan luar negeri yang jelas

CV Dejeefish telah membangun pasar domestik yang luas, dengan memenuhi permintaan pelanggan di berbagai wilayah. Setelah kebutuhan pasar domestik terpenuhi, perusahaan akan memperluas distribusi dengan menargetkan ekspor ke Malaysia. Pengiriman produk akan dilakukan langsung melalui jalur udara setelah pembayaran diselesaikan oleh konsumen, dengan estimasi waktu beberapa hari untuk pengiriman. Skema ekspor ini dirancang sesuai dengan standar regulasi negara tujuan, memastikan kualitas dan kepatuhan produk pada ketentuan internasional.

f. Kualitas Indukan

CV Dejeefish memiliki sumber indukan berkualitas tinggi untuk keperluan pembudidayaan, seperti indukan ikan gurame dan berbagai jenis ikan lainnya. Indukan-indukan ini dipasok dari Balai Besar Perikanan Budidaya Air Tawar (BBAT) Sukabumi, yang terkenal dengan standar kualitasnya. Dengan memanfaatkan indukan unggul dari BBAT Sukabumi, CV Dejeefish memastikan kualitas keturunan ikan yang optimal, sehingga menghasilkan produk yang berkualitas dan sesuai standar pasar.

g. Memiliki Sertifikat CPIB dan CBIB (Kementerian perikanan)

CV DejeeFish memiliki CPIB (Cara Pembenihan Ikan Yang Baik) dan CBIB (Cara Budidaya Ikan Yang Baik) dari Kementrian Perikanan yang menjadi kekuatan

perusahaan karena menunjukkan kepatuhan terhadap standar budidaya pembenihan dan pembudidayaan yang ditetapkan sehingga produk perikanan yang dihasilkan berkualitas dan ramah lingkungan.

h. Konsultan perikanan (Malaysia, Cinere dan Depok)

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik CV DejeeFish perusahaan ini tidak hanya bergelut di bidang pembenihan dan pembesaran ikan saja tetapi menyediakan layanan konsultan perikanan yang berapa di Cinere, Depok dan juga di Malaysia sehingga membantu konsumen yang akan membangun ataupun mengembangkan perusahaan di bidang perikanan dalam pengelolaan sumber daya perikanan, meningkatkan produksi, hingga mencapai keberlanjutan dan melakukan pelatihan.

i. Lahan produksi

Lahan produksi menjadi sebuah keunggulan untuk CV. DejeeFish karena pada daerah tersebut sudah turun temurun untuk membudidaya ikan, tidak hanya itu untuk lahan sendiri CV. DejeeFish memiliki lahan yang cukup luas sekitar 1,5 hektare yang dimana sebagian besarnya merupakan tempat produksi berbentuk kolam ikan, untuk jenis kolam sendiri itu terdiri dari kolam tanah, kolam semi tembok, kolam tembok dan kolam terpal. Hal ini menjadi sebuah keunggulan CV. DejeeFish dalam produksi ikan sehingga proses produksi bisa berjalan dengan baik.

j. Membuka pelatihan (P2MKP)

CV DejeeFish membuka pelatihan untuk menciptakan masyarakat yang mandiri secara ekonomi melalui budidaya perikanan. CV DejeeFish melatih pengetahuan, keterampilan dan teknologi terkini terkait perikanan. Peserta pelatihan tidak hanya diajarkan tentang teori tetapi mereka diberi kesempatan untuk terjun langsung kelapangan, baik itu melalui demonstrasi maupun melalui program magang di berbagai budidaya ikan. Hal ini menjadi sebuah keunggulan CV DejeeFish yang dimana memberikan dampak signifikan bagi masyarakat, melalui program ini mereka banyak belajar tentang bagaimana cara meningkatkan produksi, mengasah keterampilan mereka, sehingga membantu menciptakan pertumbuhan ekonomi lokal melalui pengembangan industri perikanan yang berkelanjutan.

### **Kelemahan (*Weaknesses* )**

a. Tidak Memiliki Cabang

Tanpa adanya cabang, CV DejeeFish menghadapi kesulitan dalam menjangkau pasar yang lebih luas dan memperluas jaringan distribusi. Hal ini membatasi kemampuan perusahaan untuk meningkatkan penjualan dan memperluas basis pelanggan.

b. Teknologi Pengolahan yang Belum Modern

CV DejeeFish masih mengandalkan teknologi pengolahan yang konvensional seperti penggunaan kolam tanah, yang dapat menghambat efisiensi produksi. Penggunaan teknologi yang belum modern ini menyebabkan proses produksi menjadi kurang optimal, sehingga sulit untuk memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat. Selain itu, teknologi yang kurang canggih juga dapat meningkatkan risiko kerusakan produk selama proses pengolahan.

c. Iklim/Cuaca yang Dapat Mempengaruhi Produksi

Produksi CV DejeeFish sangat dipengaruhi oleh kondisi iklim dan cuaca. Cuaca yang tidak menentu, terutama selama musim kemarau, dapat mengurangi volume air di kolam budidaya, yang berdampak negatif pada kualitas hidup ikan. Penurunan volume air ini dapat menyebabkan stres pada ikan dan mengurangi tingkat kelangsungan hidup mereka, sehingga mengganggu produksi dan pasokan produk ikan ke pasar.

### **Peluang (*Opportunities*)**

a. Pasar lokal yang jelas

CV. DejeeFish memiliki pasar lokal yang jelas dan strategis, dengan fokus utama pada konsumen di wilayah domestik yang mencari produk perikanan berkualitas tinggi dan segar. Berkat reputasi produknya yang dikenal segar dan diolah dengan baik, CV. DejeeFish mampu memenuhi kebutuhan pelanggan lokal dengan beragam pilihan menyediakan ikan air tawar yang tersedia sepanjang tahun. Dengan pemahaman mendalam tentang preferensi pasar lokal serta kemitraan dengan para pelaku usaha lainnya, CV. DejeeFish berperan penting dalam mendukung pasokan ikan air tawar yang berkelanjutan dan berkualitas untuk pasar dalam negeri.

b. Pengembangan pasar ekspor

Keberhasilan CV DejeeFish dalam mengeksport produk ikan air tawar ke beberapa negara, termasuk Malaysia, membuka peluang signifikan untuk pengembangan pasar ekspor yang lebih luas. Prestasi ini menunjukkan bahwa produk CV DejeeFish telah memenuhi standar kualitas internasional dan diminati oleh konsumen luar negeri.

Dengan semakin tingginya permintaan global terhadap ikan air tawar, CV Dejeefish dapat memanfaatkan momentum ini untuk memperluas jangkauan ke negara-negara lainnya yang memiliki pasar potensial. CV DejeeFish dapat meningkatkan keikutsertaan dalam pameran dagang internasional untuk menarik minat buyer baru dan memperkuat jaringan distribusi global.

**Ancaman (*Threats*)**

a. Persaingan Harga

Persaingan harga yang semakin intensif, terutama dari kompetitor luar Jawa Barat, menjadi ancaman utama bagi keberlangsungan bisnis CV Dejeefish. Adanya perbedaan skala ekonomi, efisiensi produksi, dan bahkan dukungan kebijakan pemerintah membuat kompetitor tersebut mampu menawarkan harga yang lebih kompetitif. Kondisi ini memaksa CV Dejeefish untuk terus menekan biaya produksi atau berisiko kehilangan pangsa pasar.

b. Fluktuasi Harga Bahan Baku dan Pengaruh Iklim

Fluktuasi harga bahan baku terutama pakan merupakan ancaman lain yang signifikan bagi CV Dejeefish. Kenaikan harga pakan yang terus meningkat, ketergantungan pada bahan baku impor dan pengaruh musim terhadap produksi perikanan membuat harga bahan baku menjadi tidak stabil. Selain itu, perubahan iklim yang ekstrem seperti peningkatan suhu air, kekeringan atau bencana alam dapat mengganggu pasokan dan kualitas bahan baku, sehingga meningkatkan biaya produksi.

**Matriks SWOT**

**Tabel 2.** Matriks SWOT CV DejeeFish Sukabumi

<u>Strategi S-O:</u>	<u>Strategi W-O:</u>	<u>Strategi S-T:</u>	<u>Strategi W-T:</u>
a. Memperluas pangsa pasar dengan memanfaatkan indukan yang berkualitas. b. Mengimple mentasikan teknologi inovatif	a. Investasi dalam teknologi pembudidayaan akan mempercepat pembudidayaan dan meminimalisir resiko kerugian.	a. Melakukan kontrol yang ketat untuk mengurangi resiko ikan terjangkit penyakit. b. Mempertahankan kualitas produk.	a. Menerapkan sistem pengawasan dan manajemen lingkungan yang ketat sehingga mengurangi dampak negatif dari

<p>untuk memenuhi standar internasional.</p> <p>c. Mengembangkan produk turunan untuk meningkatkan nilai tambah.</p>	<p>b. Reaktif terhadap perubahan iklim dan kondisi pasar.</p>	<p>c. Memiliki cadangan modal apabila sewaktu-waktu harga bahan baku atau pakan naik.</p>	<p>perubahan iklim.</p> <p>b. Menjalinkan hubungan yang baik dengan mitra, plasma, importer.</p> <p>c. Melakukan pelatihan dan evaluasi secara rutin.</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### Perumusan Strategi Bisnis

Berdasarkan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) dan Matriks SWOT yang dibuat maka didapatkan perumusan perkembangan strategi bisnis yang dapat diterapkan oleh CV DejeeFish adalah:

- a. Dalam memaksimalkan kekuatan yang ada di CV DejeeFish yang harus dilakukan adalah dengan membuat diferensiasi produk perikanan seperti menjual ikan beku atau membuat produk turunannya untuk meningkatkan pendapatan serta memperluas pangsa pasar. CV DejeeFish juga dapat meningkatkan skala produksi untuk mencapai pangsa pasar yang lebih besar lagi dengan menambah armada teknologi pembudidayaan dan pembesaran ikan air tawar.
- b. CV DejeeFish diharuskan melakukan investasi jangka panjang dengan membeli teknologi pembudidayaan/pemeliharaan ikan air tawar sehingga perluasan pasar dan dapat membuka cabang di beberapa daerah di Indonesia. serta adanya teknologi ini dapat mengurangi resiko kegagalan dalam pembudidayaan/pemeliharaan ikan yang bergantung dengan kondisi iklim dan cuaca.
- c. Dalam memanfaatkan peluang CV DejeeFish harus terus meningkatkan permintaan pasar domestik dan internasional dengan bekerja sama bersama pemerintah untuk pengekspor produk perikanan air tawar. CV DejeeFish sudah memiliki cabang di Malaysia dan itu dapat menjadi peluang memperluas pangsa pasar di Malaysia dan negara Asia Tenggara lainnya dengan tidak mengabaikan pasar domestik serikat memperkuat teknologi untuk peningkatan kuantitas dan kualitas produk perikanan air tawar di CV DejeeFish.

- d. Ancaman-ancaman diatas memiliki implikasi yang serius terhadap keberlangsungan bisnis CV Dejeefish. Untuk menghadapi tantangan ini, perusahaan perlu menerapkan strategi yang komprehensif, seperti diversifikasi produk, penguatan jaringan distribusi, inovasi produk, dan manajemen risiko yang efektif. Selain itu, membangun kemitraan strategis dengan pihak terkait, seperti koperasi pembudidaya ikan atau perusahaan pengolahan makanan, juga dapat meningkatkan daya saing dan daya tahan perusahaan.

## **5. KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa CV DejeeFish Sukabumi, yang bergerak dalam bidang budidaya dan pembesaran ikan air tawar, memiliki kondisi yang cukup baik. Hal ini dibuktikan dengan adanya lebih banyak kekuatan (Strengths) dibandingkan dengan kelemahan (Weaknesses) dan ancaman (Threats) yang dihadapi perusahaan. Meskipun demikian, CV DejeeFish perlu menerapkan kombinasi strategi bisnis SWOT dan Matriks SWOT. Pertama, dalam strategi SO (Strengths-Opportunities), perusahaan dapat memanfaatkan indukan berkualitas dari BBAT untuk memperluas pasar, menerapkan teknologi terbaru dalam pembudidayaan, dan mengembangkan produk turunan. Kedua, dalam strategi WO (Weaknesses-Opportunities), perluasan penggunaan teknologi pembudidayaan dan peningkatan respons terhadap perubahan iklim dan kondisi pasar sangat dianjurkan. Selanjutnya, strategi ST (Strengths-Threats) harus mencakup kontrol yang ketat untuk mengurangi risiko, mempertahankan kualitas produk, serta memastikan pencadangan modal yang memadai. Terakhir, strategi WT (Weaknesses-Threats) perlu diimplementasikan dengan menerapkan sistem pengawasan yang efektif dan menjalin hubungan yang baik dengan para pemangku kepentingan, dan melakukan evaluasi secara rutin. Saran yang dapat dipertimbangkan dari hasil penelitian ini adalah Diharapkan pelaku bisnis khususnya usaha perikanan bisa menerapkan strategi bisnis SWOT guna meningkatkan daya saing pertumbuhan usaha. dengan analisis SWOT perusahaan dapat memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada serta dapat mengatasi kelemahan dan ancaman dari pesaing.

## DAFTAR REFERENSI

- Aulia, L. N. & Widodasih, R. R. W. K. (2023). Strategi Pengembangan Usaha Melalui Analisis SWOT Pada Toko Buku “Demak” Di Pilar Cikarang Utara. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 6(2), 697-703. <http://ejurnal.ung.ac.id/index.php/JIMB>
- Bakhri, S., Aziz, A., & Khulsum, U. (2019). Analisis SWOT Untuk Strategi Pengembangan *Home Industry* Kue Gapit Sampurna Jaya Kabupaten Cirebon. *Jurnal Dimasejati*, 1(1), 64. <https://www.syekhnurjati.ac.id/jurnal/index.php/dimasejati/article/download/5407/2501>
- Basrowi & Suwandi. (2009). Memahami penelitian kualitatif. PT. Rineka Cipta.
- Brahma Putra, I. G. N. A. (2017). Analisis SWOT sebagai strategi meningkatkan keunggulan pada UD. Kacang Sari di Desa Tamblang. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 9(2). p-ISSN: 2599-1418, e-ISSN: 2599-1426. Universitas Pendidikan Ganesha. <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/JJPE/article/view/20106>
- David. (2008). Analisis SWOT sebagai strategi meningkatkan daya saing. *Jurnal Perbankan Syariah*, 1(1), 97-112. <https://ejournal.stiesyariahbangkalis.ac.id/index.php/jps/article/download/205/200>
- Hardiyanto, A. I. S. (2018). Analisis Strategi Pembangunan Desa Wisata di Sentra Pengrajin Keris. *OPSI-Jurnal Optimasi Sistem Industri*, 11 (1), 1-13. <http://dx.doi.org/10.31315/opsi.v11i1.2193>
- Jogiyanto. (2005). Analisis SWOT sebagai strategi meningkatkan daya saing. *Jurnal Perbankan Syariah*, 1(1), 97-112. <https://ejournal.stiesyariahbangkalis.ac.id/index.php/jps/article/download/205/200>
- Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP). (2024). Produksi Budidaya Pembesaran. [https://statistik.kkp.go.id/home.php?m=prod\\_ikan\\_budidaya\\_kab](https://statistik.kkp.go.id/home.php?m=prod_ikan_budidaya_kab)
- Kurniawan, D, A. & Abidin, M, Z. (2019) Strategi Pengembangan Wisata Kampong Durian Desa Ngrogung Kecamatan Ngebel Ponorogo Melalui Analisis Matrix IFAS dan EFAS. *Al-Tijarah*, 5(2), 93-103. <https://ejournal.unida.gontor.ac.id/>
- Kurniawan, Z. (2023). Manajemen Pengelolaan Bisnis Perikanan di Era Globalisasi. *Barakuda 45: Jurnal Ilmu Kelautan dan Perikanan*, 5(1), 114-122. <https://doi.org/10.47685/barakuda45.v5i1.371>
- Mashuri & Nurjannah, D. (2020). Analisis SWOT sebagai strategi meningkatkan daya saing. *Jurnal Perbankan Syariah*, 1(1), 97-112. <https://ejournal.stiesyariahbangkalis.ac.id/index.php/jps/article/download/205/200>
- Mulyadi, (2005). Ekonomi Kelautan. PT Raja Grafindo, Jakarta.
- Nisak. (2013). Analisis SWOT sebagai strategi meningkatkan daya saing. *Jurnal Perbankan Syariah*, 1(1), 97-112. <https://ejournal.stiesyariahbangkalis.ac.id/index.php/jps/article/download/205/200>

- Rangkuti. (2008). Analisis SWOT sebagai strategi meningkatkan daya saing. *Jurnal Perbankan Syariah*, 1(1), 97-112.  
<https://ejournal.stiesyariahbangkalis.ac.id/index.php/jps/article/download/205/200>
- Safitri, Z. El, W. Sitorus V. P. & Noviyanti, I. (2024). Analisis SWOT terhadap Pengembangan Strategi Bisnis Pada Warung Makan Asyik Desa Balunijuk. *Jurnal Manuhara: Pusat Penelitian Ilmu Manajemen dan Bisnis*, 2(3), 140-153.  
<https://doi.org/10.61132/manuhara.v2i3.967>
- skandar Wiryokusumo dan J Mandalika. (1982). *Kumpulan-Kumpulan Pemikiran dalam Pendidikan*. CV. Rajawali.