

## STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA LOBSTER AIR TAWAR DI SULAWESI SELATAN

*Hamja Abdul Halik\**

### ABSTRACK

HAMJA ABDUL HALIK. *The development strategies of Agribusiness-based fresh water lobster Aquaculture in South Sulawesi.*

The study aims to analyze the strategies in developing agribusiness-based fresh water lobster agriculture in south Sulawesi.

This research was conducted in Makassar and Palopo City by using a survey method, Which involved 10 fresh water lobster cultivators and stakeholders. The data were collected through interviews and observations and analysis using quantitative.

The result reveal the development of agribusiness-based fresh water lobster enterprise pose in south Sulawesi is quadrant II (0,34 ; -0,33). Therefore the companies are in competitive position. Competitive strategies include the backward, forward and horizontal integration, product development and joint ventures. Some alternative strategies that can be implemented are developing natural action between business runners and optimizing the role of fresh water lobster association in south Sulawesi to develop cooperation among the stakeholders

*Key words : Strategy, business development, fresh water lobster, agribusiness*

### ABSTRAK

**HAMJA ABDUL HALIK.** *Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Lobster Air Tawar Berbasis Agribisnis di Sulawesi Selatan*

Penelitian ini bertujuan menganalisis strategi untuk pengembangan usaha lobster air tawar yang berbasis agribisnis di Sulawesi Selatan

Penelitian ini dilaksanakan di Sulawesi Selatan dengan mengambil wilayah penelitian di kota Makassar untuk wilayah Selatan dan Kota Palopo untuk Wilayah Utara untuk penyusunan strategi pengembangan usaha lobster air tawar. Metode yang digunakan adalah observasi dan wawancara sebanyak 10 pembudidaya lobster air tawar dan stakeholder lobster air tawar di Sulawesi Selatan.

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa pengembangan usaha budidaya lobster air tawar di berbasis Agribisnis di Sulawesi Selatan, berdasarkan posisi usaha pada kuadran II (0,34; -0.33) maka perusahaan berada pada profil kompetitif. Strategi kompetitif mencakup integrasi kebelakang, kedepan, horizontal, pengembangan pasar, pengembangan produk dan joint ventura. Sehingga alternatif strategi yang dapat dilakukan adalah meningkatkan kerja sama yang saling mendukung antar pembudidaya lobster air tawar serta mengoptimalkan peran Asosiasi Lobster Air Tawar Sulawesi Selatan untuk meningkatkan kerjasama antar stakeholder.

Kata Kunci : Strategi, pengembangan usaha, lobster air tawar, agribisnis

---

\*) Dosen Pada Fakultas Pertanian Universitas Andi Djemma Palopo

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Perencanaan dan pelaksanaan program pembangunan pada dasarnya bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Program pembangunan diarahkan untuk memanfaatkan sumberdaya alam secara maksimal agar tercipta keseimbangan pembangunan yang berkelanjutan. Salah satu sektor pembangunan yang berkaitan dengan pemanfaatan sumber daya alam adalah sektor pertanian yang merupakan manivestasi nilai dan manfaat ekonomi ataupun sosial yang dapat diperoleh dengan bertumpu pada peningkatan kualitas sumber daya manusia tetapi pada saat yang sama harus mempertimbangkan eksistensi dan keberlanjutan pemanfaatan sumber daya alam tersebut.

Usaha budidaya lobster air tawar ditinjau dari mikro ekonomi, bahwa usaha ini layak untuk dilakukan. Tingginya permintaan/kebutuhan baik domestik maupun luar negeri menjadi peluang tersendiri untuk pengembangan usaha budidaya lobster.

Berdasarkan kenyataan di atas, usaha budidaya lobster air tawar belum berkembang sebesar permintaan. Hal ini dapat dilihat dari masih rendahnya produksi dan pengembangan budidaya lobster air tawar khususnya di Makassar. Hal inilah yang menjadi faktor pendorong untuk melakukan penelitian tentang strategi pengembangan usaha budidaya lobster air tawar dengan harapan menjadi salah satu alternatif usaha untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

### **Rumusan Masalah**

Usaha budidaya lobster air tawar sebagai salah satu alternatif usaha pada bidang perikanan yang dapat membuka lapangan pekerjaan dan meningkatkan pendapatan pembudidaya. Meskipun potensi pengembangan usaha budidaya lobster air tawar di Sulawesi Selatan secara umum sangat besar, yang ditandai dengan tingginya tingkat permintaan, akan tetapi belum dikembangkan secara massal. Hal ini dilihat pada pemenuhan kebutuhan domestik baru berkisar 10-20% dari permintaan.

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka dapat disimpulkan bahwa masalah pokok dalam penelitian ini adalah bagaimanakah strategi pengembangan usaha budidaya lobster air tawar berbasis agribisnis di Sulawesi selatan.

Sehubungan dengan masalah pokok yang telah dirumuskan tersebut, maka dapat diajukan pertanyaan penelitian sebagai berikut : Bagaimana Strategi Pengembangan usaha lobster air tawar berbasis Agribisnis di Sulawesi Selatan.

### **Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah menganalisis strategi untuk pengembangan usaha lobster air tawar yang berbasis Agribisnis di Sulawesi Selatan

### **Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah :

1. Sebagai bahan masukan bagi para pengusaha dan pembudidaya lobster air tawar untuk pengembangan usaha budidaya lobster air tawar di Sulawesi Selatan.
2. Sebagai bahan masukan bagi investor untuk menanamkan modalnya dalam usaha budidaya lobster air tawar.
3. Sebagai bahan masukan kepada Pemerintah Propinsi Sulawesi Selatan dalam pengambilan kebijakan pembangunan, khususnya pengembangan usaha budidaya lobster air tawar untuk peningkatan pendapatan masyarakat
4. Sebagai bahan untuk menambah pengetahuan dan wawasan bagi peneliti sehubungan dengan usaha budidaya lobster air tawar.

## METODE PENELITIAN

### Rancangan Penelitian.

Penelitian ini dirancang untuk menganalisis strategi pengembangan usaha budidaya lobster air tawar dengan menggunakan Analisis SWOT (Strength, Weaknesses, Opportunity, Threat)

### Metode Penentuan Lokasi dan Waktu Penelitian

Cakupan daerah penelitian ini meliputi wilayah Sulawesi Selatan. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara *purposive*. Pertimbangan utamanya adalah merupakan daerah sentra pengembangan budidaya lobster air tawar di Sulawesi Selatan. Pemilihan lokasi penelitian juga didasarkan pada dekatnya akses pemasaran serta memiliki daerah penyangga. Berdasarkan pertimbangan tersebut, terpilih kota Makassar untuk wilayah Selatan dan Kota Palopo untuk wilayah utara Sulawesi Selatan. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari sampai Februari 2014

### Populasi dan Teknik Penentuan Informan

#### 1. Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah pengusaha budidaya lobster air tawar yang ada pada kota terpilih yaitu Kota Makassar dan kota Palopo serta stakeholder pada usaha budidaya lobster air tawar (Dinas Perikanan Sulawesi Selatan, Dinas Perikanan Kota Makassar, Dinas Perikanan Kota Palopo, Asosiasi Lobster Air Tawar, Pengusaha Lobster dan Akademisi)

#### 2. Penentuan Informan

Penentuan informan dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan memilih stakeholder yaitu pemerintah dalam hal ini Dinas Perikanan dan Kelautan Propinsi Sulawesi Selatan sebagai pengambil kebijakan, Dinas Perikanan Kota Makassar dan Dinas Perikanan Kota Palopo, Asosiasi Lobster Air Tawar sebagai wadah pengusaha lobster air tawar, Akademisi serta 10 orang pelaku usaha budidaya yang masih aktif menjalankan usahanya sebagai pihak yang terlibat langsung dalam kegiatan budidaya lobster air tawar, yang diwawancarai lebih lanjut dan mendalam sehingga mereka dianggap dapat memberikan informasi yang mendalam mengenai apa yang mereka alami dan apa yang mereka rasakan.

#### 3. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan Sumber data yang digunakan dalam penelitian adalah :

1. Data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari informan melalui interview mendalam berupa faktor internal dan eksternal budidaya lobster air tawar serta identitas informan dengan menggunakan kuisisioner.
2. Data sekunder yaitu data yang sudah diolah atau data yang diperoleh melalui penelusuran literatur, melalui pihak-pihak yang terkait langsung maupun tidak langsung (Dinas Perikanan, Badan Pusat Statistik) mengenai gambaran umum lokasi dan data data penunjang lainnya.

### 3. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data pada penelitian ini adalah

1. Observasi, yaitu melakukan kunjungan langsung kelokasi penelitian untuk mengamati kondisi sosial, ekonomi, teknologi dan politik.
2. Wawancara (interview) yaitu melakukan Tanya jawab secara mendalam terhadap terhadap informan dan seluruh stakeholder mengenai objek penelitian serta identitas responden.

### Variabel dan Indikator Penelitian

Untuk memudahkan pengambilan data dan analisis data maka perlu diketahui variabel dan indikator dalam kegiatan ini. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Variabel dan Indikator

NO	VERIABEL	SUB VARIABEL	IDIKATOR
1.	Lingkungan Usaha	Eksternal	Peluang, Tantangan
		Internal	Kekuatan, Kelemahan
2.	Strategi	SO	Program
		ST	Program
		WO	Program
		WT	Program

### Metode Pengolahan dan Analisis Data

Metode pengolahan dan analisis data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan usaha budidaya lobster air tawar digunakan analisis SWOT. Data yang telah dikumpulkan dalam tahap pengumpulan data diolah terlebih dahulu untuk menyederhanakan seluruh data yang telah dikumpulkan dari hasil pengisian kuisisioner oleh responden, menyajikannya dalam susunan yang baik kemudian menganalisisnya. Pengolahan data diperlukan untuk menterjemahkan angka-angka yang didapat dari hasil penelitian. Dalam melakukan analisis SWOT, ada beberapa tahapan, yaitu :

#### a. Analisis matrik Evaluasi Faktor Internal dan Eksternal (IFE-EFE)

Faktor Internal dianalisis dengan menggunakan matriks *Internal factor Evaluation (IFE)* yang meringkas dan mengevaluasi factor internal yaitu kekuatan dan kelemahan.

Beberapa langkah dalam matriks IFE sebagai berikut :

1. Daftar faktor-faktor sukses kritis yang diperoleh dari analisis internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan pada kolom 1.
2. Menentukan bobot untuk masing-masing factor internal dengan skala mulai 0,0 (tidak penting) sampai dengan 1,0 (sangat penting). Pengajuan bobot dalm matriks IFE dilakukan dengan jalan mengajukan factor strategis internal kepada responden ahli dengan metode "*paired Comparison*" (Kinneer, 1991)

Metode tersebut digunakan untuk melakukan penilaian terhadap bobot setiap skor penentu internal. Untuk menentukan bobot setiap variabel digunakan skala 1,2,3. Skala yang digunakan untuk pengisian kolom adalah :

- 1 = jika indikator horizontal kurang penting daripada indikator vertikal
- 2 = jika indikator horizontal sama penting dengan indikator vertikal.
- 3 = jika indikator horizontal lebih penting dari indikator vertikal.

Bentuk penilaian pembobotan dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Penilaian bobot factor strategi internal perusahaan.

<b>Faktor Strategi Internal</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>....</b>	<b>Total</b>
A						
B						
C						
D						
.....						
Total						

Sumber : Kinner, 1991

Bobot setiap variabel diperoleh dengan menentukan nilai setiap variabel terhadap jumlah nilai keseluruhan variabel dengan menggunakan rumus

Keterangan :

$A_i$  = bobot variabel ke-i

$X_i$  = Total nilai variabel

$$A_i = \frac{X_i}{\sum_{i=1}^n X_i}$$

$i = A, B, C, D, \dots, n$   
 $n = \text{jumlah variabel}$

3. Memberi rating pada setiap factor sukses kritis untuk menunjukkan seberapa efektifnya strategi perusahaan yang tengah dijalankan terhadap faktor pada kolom 3. Skala rating mulai dari 4 = sangat kuat, 3 = kuat, 2 = lemah, 1 = sangat lemah. Rating didasarkan pada kondisi lokasi penelitian.
4. Mengkalikan setiap bobot factor (kolom 2) dengan rating (kolom 3) untuk menentukan skor bobot pada kolom 4.
5. Menjumlahkan skor bobot pada kolom 4 untuk memperoleh total skor pembobotan bagi daerah yang nilai. Nilai total ini menunjukkan bagaimana organisasi bereaksi terhadap factor-faktor strategi internalnya. Hal ini dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. Matriks evaluasi factor internal

<b>No</b>	<b>Faktor Internal</b>	<b>bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor Bobot</b>
	Kekuatan	( $A_i$ )	( $B_i$ )= 1,2,3,4	( $A_i \times B_i$ )
1.				
2.				
	Kelemahan			
1.				
2.				
	Total	$\sum A_i=0$		$\sum (A_i \times B_i)$

Sumber : David 2002

Langkah yang ringkas dalam melakukan penilaian factor eksternal adalah dengan menggunakan matriks *Eksternal Factor Evaluation (EFE)*. Matriks Eksternal Factor Evaluation (EFE) mengarahkan untuk mengevaluasi

informasi ekonomi, social, budaya, demografi, lingkungan politik dan pemerintah, hukum, teknologi dan persaingan (David, 2002).

Beberapa langkah dalam matriks EFE sebagai berikut :

1. Daftar faktor-faktor sukses kritis yang diperoleh dari analisis eksternal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan pada kolom 1.
2. Menentukan bobot untuk masing-masing factor internal dengan skala mulai 0,0 (tidak penting) sampai dengan 1,0 (sangat penting). Pengajuan bobot dalam matriks EFE dilakukan dengan jalan mengajukan factor strategis eksternal kepada responden ahli dengan metode "paired Comparison" (Kinneer, 1991)

Metode tersebut digunakan untuk melakukan penilaian terhadap bobot setiap scor penentu eksternal. Untuk menentukan bobot setiap variabel digunakan skala 1,2,3. Skala yang digunakan untuk pengisian kolom adalah :

- 1 = jika indikator horizontal kurang penting daripada indikator vertikal
- 2 = jika indikator horizontal sama penting dengan indikator vertikal.
- 3 = jika indikator horizontal lebih penting dari indikator vertikal.

Bentuk penilaian pembobotan dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Penilaian bobot faktor strategi eksternal perusahaan.

Faktor Strategi Internal	A	B	C	D	....	Total
A						
B						
C						
D						
.....						
Total						

Sumber : Kinner, 1991

Bobot setiap variabel diperoleh dengan menentukan nilai setiap variabel terhadap jumlah nilai keseluruhan variabel dengan menggunakan rumus :

$$A_i = \frac{X_i}{\sum_{i=1}^n X_i}$$

Keterangan :

A<sub>i</sub> = bobot variabel ke-i

X<sub>i</sub> = Total nilai variabel

i = A, B, C, D, ...n

n = jumlah variabel

3. Memberi rating pada setiap factor sukses kritis untuk menunjukkan seberapa efektifnya strategi perusahaan yang tengah dijalankan terhadap faktor pada kolom 3. Skala rating mulai dari 4 = sangat kuat, 3 = kuat, 2 = lemah, 1 = sangat lemah. Rating didasarkan pada kondisi lokasi penelitian.
4. Mengkalikan setiap bobot factor (kolom 2) dengan rating (kolom 3) untuk menentukan skor bobot pada kolom 4.
5. Menjumlahkan skor bobot pada kolom 4 untuk memperoleh total skor pembobotan bagi daerah yang nilai. Nilai total ini menunjukkan bagaimana organisasi bereaksi terhadap factor-faktor strategi internalnya. Hal ini dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 5 Matriks evaluasi factor internal

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor Bobot
	Peluang	(Ai)	(Bi)= 1,2,3,4	(Ai x Bi)
1. 2 .....				
	Ancaman			
1. 2. .....				
	Total	$\sum Ai=0$		$\sum(Ai \times Bi)$

Sumber : David 2002

**b. Matriks SWOT (Strength, Weaknesses, Oportunities and Treats)**

Matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matriks ini memiliki Empat set kemungkinan alternative strategi (SO, Wo, ST dan WT), (Rangkuti, 2005).

Langkah-langkah dalam menganalisis SWOT adalah :

1. Masukkan peluang eksternal yang dihadapi kedalam sel Opportunity (O)
2. Memasukkan ancaman eksternal yang dihadapi kedalam sel Traets (T)
3. Memasukkan kekuatan internal yang dimiliki kedalam sel Strenghts (S)
4. Memasukkan kelemahan internal yang dimiliki kedalam sel Weaknesses
5. Membuat kemungkinan alternatif strategi berdasarkan pertimbangan empat sel strategis tersebut.

Matriks empat set kemungkinan alternatif dapat dilihat pada tabel 6

Tabel 6.Matriks analisis SWOT

IFE EFE	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
	1... 2....	1... 2...
OPPORTUNIES (O) 1... 2....	<b>STRATEGI SO</b> Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<b>STRATEGI WO</b> Meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang
TREATHS (T) 1... 2....	<b>STRATEGI ST</b> Menggunakan kekuatan untuk menghindari ancaman	<b>STRATEGI WT</b> Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti, 2009

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Analisis SWOT Pengembangan Budidaya Lobster Air Tawar di Sulawesi Selatan**

**1. Lingkungan Internal dan Eksternal**

**a. Analisis Lingkungan Internal**

Analisis lingkungan internal ditujukan untuk menganalisis faktor-faktor yang dapat menjadi kekuatan dan kelemahan dalam pengembangan usaha budidaya lobster air tawar di Sulawesi Selatan

I. Faktor-faktor strategis internal tersebut adalah :

**a. Kekuatan**

1. Nilai gizi yang tinggi

Lobster air tawar memiliki ukuran tubuh yang lebih besar dibandingkan dengan udang windu atau udang galah sehingga kandungan dagingnya

lebih banyak. Tekstur dagingnya lebih kenyal, memiliki kandungan lemak, kolesterol dan garam yang lebih rendah sehingga aman dikonsumsi semua kalangan konsumen. Lobster air tawar juga memiliki kandungan seng yang tinggi yang dapat meningkatkan vitalitas pada manusia. Zat gizi yang terkandung dalam daging lobster juga dapat memperbaiki sel tubuh yang rusak.

2. Teknik budidaya yang sederhana

Berdasarkan analisis dari hasil wawancara dengan informan, diungkapkan bahwa sistem produksi budidaya lobster air tawar sangat sederhana. Sistem budidaya dayanya hampir sama dengan budidaya ikan pada umumnya maupun budidaya ikan hias. Lobster dapat dibudidayakan dengan menggunakan akuarium di dalam rumah atau teras rumah, kolam terpal, kolam beton atau kolam tanah dengan memanfaatkan pekarangan rumah maupun lahan marjinal lainnya.

3. Tidak mudah stress

Salah satu kelebihan lobster air tawar dibanding jenis udang lainnya (udang windu) adalah tidak mudah stress dan tidak gampang diserang penyakit, yang penting kebutuhan pakan, kualitas air dan oksigen erlarut terpenuhi.

4. Ketersediaan Bibit

Salah satu faktor utama keberhasilan budidaya adalah ketersediaan bibit. Bibit lobster air tawar ini dapat diperoleh pada balai benih ikan tawar, dari pembudidaya ataupun dari asosiasi lobster air tawar Sulawesi Selatan dengan jaminan bibit bersertifikat.

5. Diversifikasi vertikal yang tinggi

Lobster air tawar memiliki diversifikasi vertikal yang tinggi, artinya lobster ini dapat dipasarkan dalam berbagai ukuran. Ukuran 2 inchi dapat dijual sebagai anakan untuk usaha pembesaran maupun sebagai udang hias. Lobster juga dapat dijual untuk konsumsi dan sebagai indukan untuk usaha pembenihan.

6. Ketersediaan Pakan

Pakan merupakan faktor yang penting dalam kesuksesan usaha budidaya. Dalam budidaya lobster air tawar, pakan dapat diperoleh dari sisa-sisa makanan dan sayuran keluarga, cacing dan makanan tambahan berupa pellet yang banyak tersedia di toko-toko tani dan toko ikan hias.

**b. Kelemahan**

Faktor-faktor kelemahan yang harus diatasi dalam usaha budidaya lobster air tawar adalah :

1. Kontinuitas dan kuantitas produksi

Berdasarkan hasil analisis dari wawancara dengan informan, maka kelemahan usaha budidaya lobster air tawar adalah tidak terjaminnya kontinuitas dan kuantitas produksi. Hal ini disebabkan kapasitas produksi setiap pembudidaya masih sangat terbatas sehingga tidak mampu untuk memenuhi target yang dibutuhkan oleh rumah makan/restoran khususnya di Sulawesi Selatan

2. Tidak semua pembudidaya memiliki akses langsung pada pasar

Akses terhadap pasar merupakan faktor yang dapat menjamin kepastian pasar bagi pembudidaya. Akan tetapi pembudidaya memiliki informasi yang sangat minim terhadap pasar.

3. Kurangnya komunikasi antar pembudidaya dan stakeholder  
Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, salah satu kelemahan dari pengembangan usaha budidaya ini adalah kurangnya komunikasi antara pembudidaya maupun dengan seluruh stakeholder. Mereka bekerja sendiri-sendiri sehingga tidak dapat memenuhi kebutuhan pasar yang ada. Keberadaan asosiasi lobster pun belum banyak berpengaruh positif kepada para pembudidaya.
4. Siklus produksi pembesaran yang lama (5-6 bln/siklus)  
Siklus produksi untuk usaha pembesaran tergolong lama yaitu berkisar 5-6 bulan persiklus produksi. Bahkan untuk kolam beton, untuk mencapai ukuran konsumsi biasa memerlukan waktu 8-12 bulan.
5. Ketersediaan Lahan untuk usaha pembesaran  
Ketersediaan lahan untuk usaha pembesaran di kota Makassar sangat terbatas. Hal ini dilihat dari sedikitnya responden yang memiliki lahan yang memadai untuk usaha pembesaran. Berbeda dengan wilayah Sulsel diluar makassar yang memiliki banyak lahan untuk pembesaran.

#### **b. Analisis Lingkungan Eksternal**

Analisis lingkungan eksternal ditujukan untuk menganalisis faktor-faktor yang dapat menjadi peluang dan ancaman dalam pengembangan usaha budidaya lobster air tawar di Sulawesi Selatan

1. Faktor-faktor strategis eksternal tersebut adalah :

##### **a. Peluang**

Faktor-faktor yang menjadi peluang yang dapat dimanfaatkan dalam Pengembangan usaha budidaya lobster air tawar antara lain :

1. Pertumbuhan industri dan daya saing rendah  
Berdasarkan hasil penelitian dilapangan dapat dilihat bahwa pertumbuhan industry dan daya saing yang sangat rendah. Hal ini tidak sebanding dengan besarnya permintaan. Kondisi ini menjadi peluang yang sangat besar untuk mengembangkan usaha budidaya lobster air tawar.
2. Pasar domestik (Jakarta, Surabaya, Yogyakarta, Malang)  
Pasar domestik terutama di pulau Jawa yaitu Jakarta, Surabaya, Yogyakarta dan Malang. Dengan banyak tujuan pasar untuk lobster konsumsi menjadi peluang yang besar untuk pengembangan budidaya lobster air tawar.
3. Pasar untuk Rumah makan dan daerah Wisata di Sulsel  
Seiring dengan perkembangan kota yang kian pesat, pertumbuhan rumah makan, restoran dan daerah wisata di Sulsel juga ikut meningkatkan permintaan menu lobster air tawar. Menurut data dari responden, untuk kota Makassar saja mereka ditawarkan kerjasama sebagai suplay lobster air tawar sebanyak 10 kg setiap minggunya dari pengelola trans studio dan 50 kg per dua minggu dari restoran bambuden.
4. Teknologi informasi

Kemajuan teknologi informasi seperti internet, handphone menjadi pembuka akses terhadap dunia luar dan khususnya pada pihak yang terkait dengan lobster air tawar.

5. Kebijakan Pemerintah  
Kebijakan pemerintah dalam hal ini Dinas Kelautan dan Perikanan (DKP) Sulawesi Selatan telah memfasilitasi Pembentukan Asosiasi Lobster Air Tawar Sulawesi Selatan (ASLATI) yang sahkan dengan SK Gubernur Sulawesi Selatan pada tahun 2007. Secara teknis DKP melalui Bidang Budidaya mendorong pengembangan perikanan budidaya lobster ini dengan menyediakan Penyuluh Perikan Lapangan
6. Iklim tropis  
Indonesia merupakan daerah beriklim tropis sehingga sangat sesuai dengan lobster air tawar yang memungkinkan untuk terus berkembangbiak selama setahun diperkirakan 3-4 kali panen setahun, berbeda dari daerah asalnya Australia yang hanya 2 kali panen dalam setahunnya.

#### **b. Ancaman**

Faktor-faktor yang menjadi ancaman yang dapat diatasi dalam Pengembangan usaha budidaya lobster air tawar antara lain :

1. Ragam Komoditas perikanan/substitusi  
Salah satu ancaman dari budidaya lobster air tawar adalah banyaknya pilihan komoditas perikanan yang dapat dibudidayakan. Dalam budidaya perikanan air tawar misalnya budidaya ikan mas, lele, mujai, dll.
2. Segmen pasar terbatas pada gol menengah keatas  
Menu lobster air tawar pada restoran dan rumah makan masih cenderung menjadi makan golongan tertentu. Karena harganya yang relatif tinggi sehingga lebih banyak diminati oleh para wisatawan dan golongan menengah keatas .
3. Sulitnya akses permodalan dari perbankan  
Kendala yang dihadapi oleh pembudidaya ketika ingin mengembangkan usahanya adalah akses permodalan terutama dari perbankan. Tingkat resiko yang tinggi pada usaha agribisnis pada umumnya menjadi pertimbangan utama dari pihak perbankan.
4. Masyarakat Sulsel lebih suka Ikan Air Payau dan Air Laut  
Masyarakat Sulsel pada umumnya lebih menyukai ikan air payau dan air laut untuk konsumsi. Dengan banyak produksi ikan air laut dan payau di Sulawesi Selatan, memberikan pilihan yang banyak ikan air laut dan payau bagi masyarakat
5. Kurangnya ketertarikan investor/korporasi  
Para investor ataupun koorporasi belum tertarik untuk melakukan usaha budidaya lobster. Hal ini yang menyebabkan produksi lobster masih sangat rendah dibandingkan dengan permintaan.

#### **B. Tahap Masukan**

Analisis ini ditujukan untuk menilai dan mengevaluasi pengaruh faktor-faktor strategis terhadap pengembangan usaha budidaya lobster air tawar di Sulawesi Selatan.

##### **2.1. Matriks Evaluasi Faktor Internal (*IFE matriks*)**

Matriks Evaluasi Faktor Internal (IFE) merupakan hasil identifikasi faktor-faktor strategis internal berupa kekuatan dan kelemahan yang

berpengaruh terhadap pengembangan budidaya lobster air tawar. Dari hasil analisis matriks IFE seperti ditunjukkan pada tabel 17 diperoleh total skor (nilai terbobot) untuk faktor-faktor strategis internal sebesar 2,76. Jumlah nilai terbobot yang termasuk dalam pertimbangan rata-rata. Secara rinci, jumlah nilai terbobot untuk elemen kekuatan adalah 1.43, sedangkan untuk elemen kelemahan berjumlah 1.33.

Kekuatan utama yang dimiliki oleh budidaya lobster air tawar adalah tidak mudah stress dengan skor 0.35. Kelebihan lobster air yang mudah stress merupakan pertimbangan utama bagi pembudidaya sebagai faktor keberhasilan dalam budidaya,

Kekuatan yang menempati urutan kedua adalah diversifikasi vertical yang tinggi dengan skor 0.29. Budidaya lobster air tawar memiliki diversifikasi vertical yang tinggi, artinya lobster air tawar dapat menghasilkan produk dalam berbagai varian dan dapat dijual dalam bentuk anakan, sebagai udang hias, sebagai idukan dan lobster konsumsi.

Kekuatan yang menempati urutan ketiga memiliki nilai gizi yang tinggi dengan skor 0,24. Kekuatan pada urutan keempat adalah ketersediaan bibit dengan skor 0,20. Bibit menjadi faktor penting karena merupakan salah satu input produksi. Dengan kemudahan memperoleh bibit baik dari sesama pembudidaya, dari asosiasi maupun didatangkan langsung dari Jawa maka budidaya lobster ini dapat dilakukan.

Kekuatan yang menempati urutan terakhir adalah ketersediaan pakan dan teknik budidaya yang sederhana dengan skor masing-masing 0,18. Pakan merupakan pertimbangan yang penting dalam budidaya. Untuk budidaya lobster air tawar, pakan yang dibutuhkan sangat mudah diperoleh baik berupa sisa makanan keluarga maupun pakan tambahan yang tersedia di toko-toko tani dan toko ikan hias. Sedangkan teknik budidaya yang sederhana, para pembudidaya tidak membutuhkan keahlian khusus untuk melakukan budidaya. Sistem produksinya hampir sama dengan budidaya ikan pada umumnya sehingga budidaya lobster ini dapat dilakukan oleh semua kalangan.

Disamping faktor kekuatan, usaha budidaya lobster air tawar juga memiliki kelemahan. Kelemahan dengan skor tertinggi adalah Kurangnya komunikasi antara pembudidaya dan stakeholder dengan skor 0.33. Hal ini disebabkan budidaya ini dilakukan secara sendiri-sendiri dan belum ada komunikasi yang bagus antar pembudidaya sehingga tidak dapat melakukan penjadwalan produksi untuk memenuhi permintaan pasar yang ada.

Selain kelemahan diatas, Kelemahan yang lain adalah kuantitas dan kontinuitas produksi yang tidak terjamin dengan skor 0,25. Kondisi budidaya lobster air tawar yang dilakukan oleh informan belum bisa menghasilkan produk dengan kuantitas yang dibutuhkan oleh konsumen, demikian pula dengan kontinuitasnya. Perhitungan skor bobot faktor internal budidaya lobster air tawar dapat di lihat pada tabel 7.

Tabel 7. Matriks IFE (Internal Factor Evaluation)

Pengembangan Lobster air tawar di Sulawesi Selatan

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor Bobot
		(Ai)	(Bi=1,2,3,4)	(Ai x Bi)
	<b>Kekuatan (Strenghts)</b>			<b>1.43</b>
1	Teknik budidaya yang sederhana	0.06	3.00	0.18
2	Tidak mudah stress	0.11	3.14	0.35

3	ketersediaan bibit	0.07	2.79	0.20
4	Memiliki nilai gizi yang tinggi	0.09	2.64	0.24
5	Diversifikasi vertikal yang tinggi	0.13	2.21	0.29
6	ketersediaan pakan	0.07	2.57	0.18
	<b>Kelemahan (Weaknesses)</b>			<b>1.33</b>
1	Kontinuitas dan kuantitas produksi	0.08	3.14	0.25
2	Tidak semua pembudidaya memiliki akses langsung pada pasar	0.08	2.43	0.19
3	Kurangnya komunikasi antar pembudidaya/stakeholder	0.14	2.64	0.37
4	Siklus produksi yang lama (6-7 bulan)	0.09	3.21	0.29
5	Ketersediaan lahan untuk usaha pembesaran	0.08	2.86	0.23
	<b>Total</b>	<b>1.00</b>		<b>2.76</b>

Sumber : Data Primer di olah 2014

## 2.2. Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (*EFE Matrix*)

Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (*EFE Matriks*) merupakan hasil dari identifikasi faktor-faktor strategis eksternal yaitu peluang dan ancaman yang berpengaruh dalam pengembangan budidaya lobster air tawar. Dari hasil analisis matrik EFE pada tabel 7 diperoleh total skor faktor eksternal sebesar 2,55. Jumlah nilai terbobot yang termasuk dalam pertimbangan rata-rata. Dengan demikian budidaya lobster air tawar dapat memanfaatkan peluang yang dimiliki untuk mengatasi ancamannya. Secara rinci, jumlah nilai terbobot untuk elemen peluang adalah 1,18. sedangkan untuk elemen ancaman berjumlah 1.37

Peluang utama yang dimiliki budidaya lobster air tawar adalah pasar rumah makan dan daerah wisata di Sulsel dengan skor 0.27. Tujuan pasar lokal untuk produk lobster air tawar adalah rumah makan, restoran dan daerah wisata di Sulawesi Selatan. Dengan jelasnya peluang pasar tersebut menjadi peluang yang sangat besar yang dapat dimanfaatkan oleh pembudidaya lobster air tawar.

Peluang pada urutan kedua adalah pasar domestik (Jakarta, Bali, Surabaya dan Yogyakarta) dengan skor 0,24. Selain hasil produksi dijual untuk memenuhi kebutuhan lokal Sulawesi Selatan, pasar domestik terutama di pulau Jawa dan Bali juga terbuka lebar. Dengan besarnya kapasitas pasar menjadi sangat menguntungkan bagi budidaya lobster air tawar ini.

Peluang yang menempati urutan ketiga adalah kebijakan Pemerintah dengan skor 0.19. Pemerintah melalui Dinas Kelautan dan Perikanan Sulawesi Selatan dalam mendorong pengembangan budidaya lobster didaerah ini dengan memfasilitasi pembentukan Asosiasi Lobster Air Tawar Sulawesi Selatan yang di harapkan mampu menjadi wadah bagi para pembudidaya dan stakeholder yang ada.

Peluang yang menempati urutan keempat adalah pertumbuhan industri dan daya saing yang rendah dengan skor 0.17. Dengan besarnya permintaan akan lobster air tawar maka pertumbuhan industri menjadi peluang tersendiri yang masih dapat dimanfaatkan.

Peluang yang menempati urutan kelima adalah iklim tropis dengan skor 0,16. Indonesia termasuk Sulawesi Selatan yang beriklim tropis sangat cocok dengan budidaya lobster air tawar. Dengan iklim tropis memungkinkan untuk melakukan 3-4 kali panen dalam setahun.

Peluang yang menempati urutan terakhir adalah teknologi informasi dengan skor 0,15. Dengan kemajuan teknologi informasi memungkinkan untuk mendapatkan informasi-informasi yang dibutuhkan dalam pengembangan usaha. Informasi tersebut dapat berupa hasil penelitian terbaru tentang lobster, aspek pasar dan sebagainya.

Disamping faktor peluang budidaya lobster air tawar juga terdapat ancaman yang harus diatasi. Ancaman yang menempati skor tertinggi adalah masyarakat Sulsel lebih suka ikan air laut dan ikan air payau dengan skor 0,42. Ancaman yang lain adalah kurangnya/tidak adanya ketertarikan investor/korporasi dengan skor 0,28. Salah satu kendala yang dihadapi oleh budidaya lobster air tawar skala rumah tangga adalah kurangnya produksi secara kuantitas dan juga produksi tidak berkelanjutan. Dengan ketertarikan investor atau koorporasi diharapkan dapat memenuhi target pasar yang diharapkan oleh konsumen. Perhitungan skor bobot faktor eksternal dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 8. Matriks EFE (Eksternal Factor Evaluation)

Pengembangan Lobster Air Tawar di Sulawesi Selatan

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor Bobot
		(Ai)	(Bi=1,2,3,4)	(Ai x Bi)
	<b>Peluang (Opportunities)</b>			<b>1.18</b>
1	Pertumbuhan industry dan daya saing rendah	0.07	<b>2.36</b>	0.17
2	Pasar domestic (Jakarta, bali,Surabaya Yogyakarta)	0.1	<b>2.43</b>	0.24
3	Pasar rumah makan dan daerah wisata di Sulsel	0.1	<b>2.71</b>	0.27
4	Teknologi informasi	0.07	<b>2.14</b>	0.15
5	Kebijakan pemerintah	0.08	<b>2.36</b>	0.19
6	ikim tropis	0.09	<b>1.79</b>	0.16
	<b>Ancaman (Threats)</b>			<b>1.37</b>
1	Ragam komoditas perikanan/substitusi	0.09	<b>2.93</b>	0.26
2	Segmen pasar terbatas pada gol menengah keatas	0.11	<b>1.86</b>	0.2
3	Sulitnya akses permodalan dari perbankan	0.09	<b>2.29</b>	0.21
4	Masyarakat sulusel lebih suka ikan air payau dan air laut	0.12	<b>3.5</b>	0.42
5	kurangnya ketertarikan investor/koorporasi	0.08	<b>3.5</b>	0.28
	<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>2.55</b>

Sumber : Data Primer diolah 2014

Berdasarkan tabel tersebut, telah diperoleh data tentang nilai IFE dan EFE lobster air tawar. Nilai IFE nya adalah 2.76. Sedangkan nilai EFE nya adalah 2,55. Hal ini menunjukkan bahwa untuk komoditi lobster air tawar, faktor internal merupakan penentu utama dalam penyusunan strategi dibanding dengan faktor eksternalnya.

### C. Tahap Pencocokan

Setelah tahap pemasukan, tahap selanjutnya dalam merumuskan strategi adalah tahap pencocokan. Pada tahap ini digunakan matriks IE, matriks SPACE dan matriks SWOT.

### 1. Analisis Matriks IE (Internal-Eksternal)

Matriks IE disusun berdasarkan kondisi lingkungan internal dan eksternal perusahaan yang digabungkan dari hasil analisis matriks IFE dan EFE. Matriks I-E didasarkan pada dua dimensi kunci yaitu total skor bobot IFE pada sumbu X dan total skor bobot EFE pada sumbu Y. Pada sumbu X dari matriks I-E, total skor bobot IFE dari 1,0 sampai 1,99 menunjukkan posisi internal yang lemah, skor 2,0 sampai 2,99 menunjukkan pertimbangan rata-rata, dan skor 3,0 sampai 4,0 adalah kuat. Demikian pula pada sumbu Y, total skor bobot EFE dari 1,0 sampai 1,99 menunjukkan posisi eksternal yang rendah, skor 2,0 sampai 2,99 menunjukkan pertimbangan sedang, dan skor 3,0 sampai 4,0 adalah tinggi.

Matriks I-E terbagi menjadi Sembilan bagian yang memiliki implikasi strategi yakni:

- I : Strategi integrasi melalui Integrasi vertikal
- II : Strategi konsentrasi melalui integrasi horisontal
- III : Strategi *turnaround*
- IV : Strategi stabilitas
- V : Strategi konsentrasi melalui integrasi horisontal atau stabilitas (tidak ada perubahan terhadap laba)
- VI : Strategi divestasi
- VII : Strategi diversifikasi konsentrik
- VIII : Strategi disversifikasi konglomerat
- IX : Strategi Likuidasi atau bangkrut (Rangkuti, 2005)

Berdasarkan hasil analisis faktor internal menggunakan matriks IFE diperoleh skor bobot sebesar 2,76. Sedangkan hasil analisis faktor eksternal menggunakan matriks EFE diperoleh skor bobot sebesar 2,55. Mengacu dari dua nilai tersebut, usaha budidaya lobster air tawar menempati posisi pada sel V. Hal ini dapat dilihat pada Gambar

**TOTAL SKOR FAKTOR STRATEGI INTERNAL**

		Kuat 4,0	Rata-Rata 3,0	Lemah 2,0	1,0
TOTAL SKOR FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	Kuat 3,0	<b>I</b>	<b>II</b>	<b>III</b>	
	Rata-Rata 2,0	<b>IV</b>	★ <b>V</b>	<b>VI</b>	
	Lemah 1,0	<b>VII</b>	<b>VIII</b>	<b>IX</b>	

Gambar 1. Hasil matriks IE budidaya lobster air tawar

Berdasarkan Gambar 1 dapat disimpulkan bahwa posisi usaha berada pada kuadran V, sehingga strategi yang harus dilakukan adalah strategi konsentrasi melalui integritas horisontal.

### 3.. Matriks SWOT (Strength, Weakness, Opportunities and Treats)

Matrisk SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matriks SWOT ini terdiri dari empat tipe strategi yang digunakan dalam pengembangan budidaya lobster air tawar kedepan, yaitu : SO (kekuatan-peluang –strength-oppurtunities), WO (kelemahan-peluang – weakness-oppurtunities), ST (kekuatan-ancaman – strength-threats) dan WT (kelemahan-ancaman – weaknessthreats). Alternatif strategi pengembangan budidaya lobster air tawar adalah

### **1. Strategi S-O (*Strength-Opportunities*)**

Strategi S-O merupakan strategi yang menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal untuk memperoleh keuntungan dalam pengembangan budidaya lobster air tawar. Adapun beberapa alternatif yang dihasilkan adalah:

- a. Mendorong pengembangan usaha budidaya baik secara kualitas maupun kuantitas.

Terbukanya peluang pasar yang besar untuk rumah makan dan daerah wisata di Sulawesi Selatan serta pasar domestik baik di pulau Jawa dan Bali menjadi peluang untuk pengembangan usaha budidaya lobster air tawar baik kuantitas maupun kualitasnya. Hal ini sangat didukung oleh sistem produksi yang sederhana, tidak mudah stress, ketersediaan bibit dan pakan serta investasi yang relatif kecil. Peluang pasar tersebut belum sejalan dengan pertumbuhan industri dan daya saing yang masih rendah.

- b. Melakukan penelitian untuk peningkatan Kualitas LAT

Strategi ini dilakukan untuk meningkatkan kualitas dan nilai gizi lobster sehingga dapat memenuhi kebutuhan gizi dan selera konsumen, sehingga menu lobster menjadi salah satu pilihan konsumsi masyarakat.

- c. Menjalinkan kemitraan dengan pelaku kuliner ; restoran, rumah makan.

Strategi ini dilakukn untuk memperluas pasar karena usaha budidaya ini dapat memanfaatkan kemajuan teknologi informasi dan ketersediaan bibit untuk budidaya dalam mendorong pertumbuhan industri dan daya saing yang rendah.

### **2. Strategi S-T (*Strenght-Threats*)**

Strategi S-T merupakan strategi yang menggunakan kekuatan internal untuk meminimalkan ancaman eksternal untuk memperoleh keuntungan dalam pengembangan budidaya lobster air tawar. Adapun beberapa alternatif yang dihasilkan adalah:

- a. Memfasilitasi penyediaan bibit bersertifikat untuk memudahkan memperoleh bibit berkualitas.

Strategi ini dilakukan untuk memudahkan pembudidaya atrau para pendatang baru maupun calon investor untuk memperoleh bibit yang Berkualitas dalam menunjang keberhasilan budidaya dan peningkatan produksi LAT

- b. Memaksimalkan produksi dengan berbagai variannya untuk memberikan pilihan bagi masyarakat

Strategi ini untuk memanfaatkan kekuatan berupa sistem produksi yang sederhana dan diversifikasi vertikal yang tinggi untuk memberikan pilihan-pilihan bagi masyarakat/konsumen ditengan ragam komoditas perikanan serta memperluas segmen pasar yang ada.

- c. Melakukan sosialisai atau promosi tentang manfaat dan nilai gizi lobster air tawar.

Strategi ini dilakukan untuk memanfaatkan kekuatan lobster berupa kandungan gizi yang tinggi untuk mengantisipasi ragam komoditas perikanan lainnya. Sosialisasi ini juga perlu dilakukan untuk memberikan alternatif pada masyarakat yang lebih menyukai ikan air laut dan payau.

### 3. Strategi W-O (*Weakness-Opportunities*)

Strategi W-O merupakan strategi yang mengatasi kelemahan internal dan memanfaatkan peluang eksternal dalam pengembangan budidaya lobster air tawar. Adapun beberapa alternatif yang dihasilkan adalah:

- a. Membentuk dan memfasilitasi kelompok usaha budidaya lobster atau koperasi untuk penjadwalan produksi

Strategi ini dilakukan untuk memenuhi target produksi dan permintaan konsumen. Dengan adanya penjadwalan produksi, maka kuantitas dan kontinuitas produksi dapat diatasi sehingga kebutuhan konsumen dapat dipenuhi.

- b. Meningkatkan kerja sama yang saling mendukung antar pembudidaya lobster air tawar .

Strategi ini perlu dilakukan untuk mengatasi, kuantitas dan kontinuitas produksi yang kurang, siklus produksi yang lama dan keterbatasan lahan untuk poembesaran. Dengan pertumbuhan industry dan daya saing yang rendah serta iklim tropis, kerja sama antara pembudidaya dapat melakukan penjadwalan produksi sehingga target produksi dapat tercapai dan berbagi informasi baik pasar, teknologi dan lain sebagainya yang dapat mendukung pengembangan budidaya.

- c. Mengoptimalkan peran Asosiasi Lobster Air Tawar untuk meningkatkan kerjasama antar stakeholder. Kemajuan teknologi informasi dapat memudahkan komunikasi dan kerjasama antar stake holder, sehingga dapat mengatasi kurangnya komunikasi antar stakeholder dan keterbatasan akses pasar bagi pembudidaya. Dengan optimalnya peran asosiasi LAT peluang pasar yang ada dapat dimanfaatkan.

### 4. Strategi W-T (*Weakness-Threats*)

Strategi W-T merupakan strategi yang mengatasi kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal dalam pengembangan budidaya lobster air tawar. Adapun beberapa alternatif yang dihasilkan adalah:

- a. Melakukan riset untuk memperpendek siklus produksi LAT

Strategi ini dilakukan untuk memperpendek siklus produksi. Dengan siklus produksi yang pendek akan menjadi daya tarik tersendiri bagi para investor dan pembudidaya dalam mengembangkan usahanya.

- b. Meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi sehingga LAT menjadi salah satu alternatif utama konsumsi masyarakat.

Strategi ini dilakuakn untuk mengatasi kuantitas dan kontinuitas produksi yang kurang. Disisi lain, banyaknya ragam komoditas perikanan baik ikan air payau maupun ikan air laut yang menjadi pesaing menu lobster air tawar. Dengan kuantitas serta kualitas yang baik maka menu lobster diharapkan menjadi salah satu pilihan konsumsi masyarakat.

- c. Menjamin kontinuitas dan kuantitas produksi melalui kerjasama antar stakeholder untuk memberikan keyakinan kepada pelaku investasi

Strategi ini dilakuakan untuk mengatasi kuantitas dan kontinuitas produksi yang kurang dan kurangnya komunikasi antar stakeholder serta

menghindari sulitnya akses permodalan dari perbankan dan kurangnya ketertarikan investor. Dengan kuantitas dan kontinuitas produksi yang terjamin melalui kerjasama antar stakeholder dapat memberikan keyakinan kepada pelaku investasi untuk melirik usaha budidaya lobster air tawar.

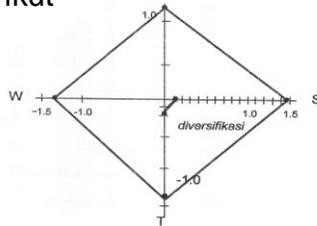
Tabel 9. Matriks SWOT Pengembangan Budidaya Lobster Air Tawar Berbasis Agribisnis Di Sulawesi Selatan

		STRENGTHS (S)		WEAKNESSES (W)	
EFE	IFE	1	Teknik budidaya yang sederhana	1	Kuantitas dan kontinuitas produksi
		2	Tidak mudah stress	2	Tidak semua pembudidaya memiliki akses langsung pada pasar
		3	Ketersediaan bibit	3	Kurangnya komunikasi antar stakeholder
		4	Memiliki nilai gizi yang tinggi	4	Siklus produksi yang lama (5-6 bulan)
		5	Diversifikasi vertikal yang tinggi	5	Ketersediaan lahan untuk usaha pembesaran
		6	Ketersediaan pakan		
OPPORTUNITIES (O)		STRATEGI : SO		STRATEGI : WO	
Pertumbuhan industry dan daya saing rendah	1	1. Pengembangan usaha budidaya baik secara kualitas maupun kuantitas ( <b>O1-O2-O3 ; S1-S2-S3-S6</b> ) 2. Menjalin kemitraan dengan pelaku kuliner ; restoran, rumah makan ( <b>O3; S1-S4</b> ) 3. Melakukan penelitian untuk peningkatan kualitas LAT (S1;O4-05)	1. Meningkatkan kerja sama yang saling mendukung antar pembudidaya lobster air tawar ( <b>W1-W4-W5 ; O1-O6</b> ) 2. Mengoptimalkan peran Asosiasi Lobster Air Tawar untuk meningkatkan kerjasama antar stakeholder ( <b>W2-W3 ; O3-O4</b> ) 3. Membentuk dan memfasilitasi kelompok usaha budidaya lobster air tawar atau koperasi untuk penjadwalan produksi ( <b>W4;O5</b> )		
Pasar domestic (Jakarta, bali, Surabaya Yogyakarta)	2				
Pasar untuk rumah makan dan daerah wisata di Sulawesi Selatan	3				
Teknologi informasi	4				
Kebijakan Pemerintah	5				
Iklim tropis	6				
THREATS (T)		STRATEGI : ST		STRATEGI : WT	
Ragam komoditas Perikanan/substitusi	1	1. Memaksimalkan produksi dengan berbagai variannya untuk memberikan pilihan bagi masyarakat ( <b>S1-S5 ; T1-T2</b> ) 2. Melakukan sosialisai atau promosi tentang manfaat dan nilai gizi lobster air tawar ( <b>S4 ; T1-T4</b> ) 3. Memfasilitasi penyediaan bibit bersertifikat untuk memudahkan memperoleh bibit yang berkualitas ( <b>S1-S3;T3-T5</b> )	1. Melakukan riset untuk memperpendek siklus produksi LAT ( <b>W4;T1</b> ) 2. Meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi sehingga LAT menjadi salah satu alternatif utama konsumsi masyarakat ( <b>W1 ; T1-T4</b> ) 3. Menjamin kontinuitas dan kuant produksi melalui kerjasama antar stakeholder untuk memberi keyakinan kepada pelaku invest ( <b>W1-W3 ; T3-T5</b> )		
egmen pasar terbatas pada gol. menengah keatas	2				
Sulitnya akses permodalan dari perbankan	3				
Masyarakat Sulsel lebih suka ikan air payau dan air laut	4				
Kurangnya ketertarikan investor/koorporasi	5				

Tahap yang dibutuhkan untuk membentuk profil strategi ini adalah : menempatkan nilai skor akhir dari matriks IFE dan EFE untuk sumbu yang sesuai, menambahkan dua nilai pada sumbu x dan menggambarkan titik

hasil pada X, menambahkan dua nilai pada sumbu y dan menggambarkan titik hasil pada Y, menggambarkan perpotongan X dan Y, dan menggambarkan arah vektor dari titik asal melalui titik perpotongan yang baru. Vektor arah yang diasosiasikan dengan masing-masing profil menyiratkan tipe strategi yang harus dijalankan.

Profil strategi Pengembangan usaha budidaya lobster air tawar dapat dilihat pada gambar 2 berikut



Gambar 2. Profil Strategi Pengembangan Budidaya Lobster Air Tawar

Berdasarkan matriks IFE, skor untuk kekuatan adalah 1,43 sedangkan skor untuk kelemahan adalah 1.33 sehingga selisih antara keduanya bernilai 0,10, nilai tersebut pada profil strategi ditempatkan pada sumbu X-ordinat. Selanjutnya selisih antara nilai peluang dan nilai ancaman bernilai 0.60. yang kemudian ditempatkan pada sumbu Y-axis. Perpotongan antara X dan Y tersebut berada di kuadran II, dengan tipe strategi *diversifikasi*. Usaha budidaya lobster air tawar menghadapi ancaman, perusahaan masih memiliki kekuatan dari seg internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan dari penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa : Pengembangan usaha budidaya lobster air tawar di berbasis Agribisnis Sulawesi Selatan, berdasarkan posisi usaha pada kuadran II (0,34; -0.33) maka perusahaan berada pada profil kompetitif. Strategi kompetitif mencakup integrasi kebelakang, kedepan, horizontal, pengembangan pasar, pengembangan produk dan join ventura. Sehingga alternatif strategi yang dapat dilakukan adalah meningkatkan kerja sama yang saling mendukung antar pembudidaya lobster air tawar serta mengoptimalkan peran Asosiasi Lobster Air Tawar Sulawesi Selatan untuk meningkatkan kerjasama antar stakeholder.

### B. Saran

Berdasarkan hasil dan pembahasan maka disarankan kepada pemerintah untuk memberikan dukungan dalam pengembangan usaha budidaya lobster air tawar di Sulawesi Selatan dengan mensosialisasikan lobster air tawar sebagai alternative usaha produktif serta mengoptimalkan peran assosiasi Lobster Air Tawar Sulawesi Selatan sebagai wadah pembudidaya lobster air tawar di Sulawesi Selatan.

## DAFTAR PUSTAKA

David. 2002. *Manajemen Strategi*. Prendhallindo. Jakarta

Gumbira, E, Intan, H. 2001. *Manajemen Agribisnis*. PT ghalia indonesia dengan mma-ipp. Bandung

Kusmastanto, T. 2001. *Kebijakan dan Strategi Peningkatan Produktivitas dan daya saing Produk Perikanan*. Makalah pada Agrinex Comperence and Expo. Jakarta

Rangkuti, F. 2003. *Analisis SWOT. Teknik membedah Kasus Bisnis. Reorientasi Konsep Perencanaan Strategi untuk menghadapi Abad 21*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta

Rangkuti. 2005. *Analisis SWOT Membedah Kasus Bisnis*. Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta