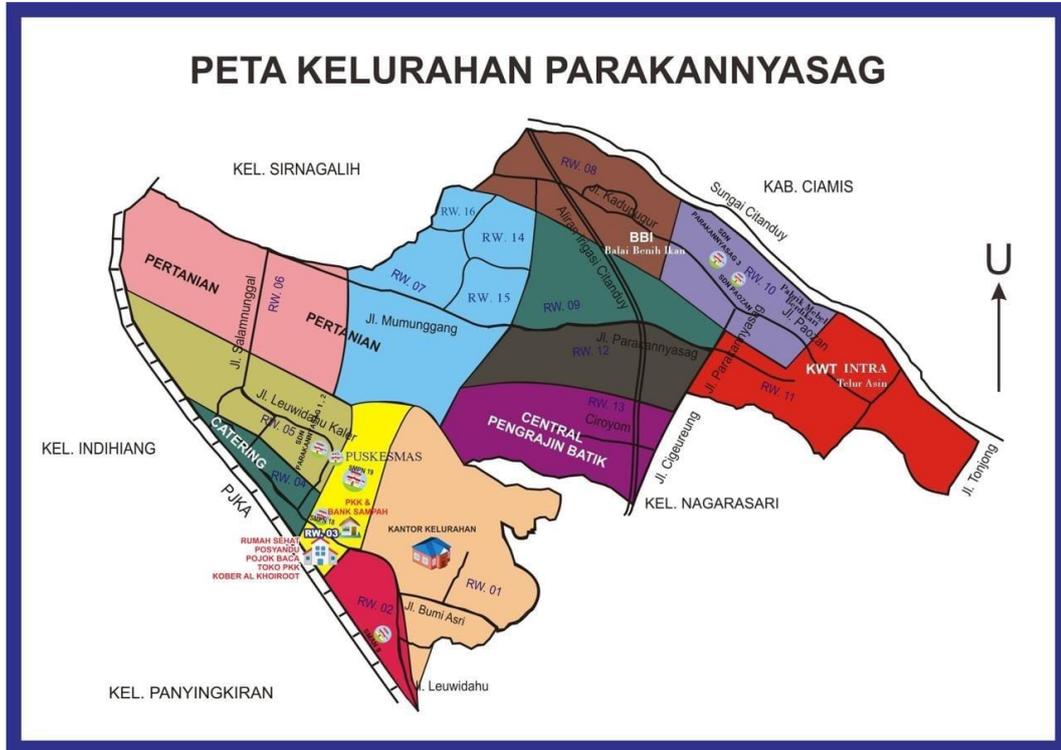


LAMPIRAN

Lampiran 1. Denah Lokasi Penelitian



Gambar 6. Peta Lokasi Penelitian

Sumber: Buku Data Monografi Kelurahan Parakannyasag, 2022

Lampiran 2. Kuesioner Penelitian

DAFTAR PERTANYAAN PENELITIAN STRATEGI PEMASARAN IKAN LELE DI KELURAHAN PARAKANNYASAG KECAMATAN INDIHIANG KOTA TASIKMALAYA (Pemilik)

I. Identitas Responden

Nama :

Alamat :

Usia :

Jenis Kelamin :

Pendidikan Terakhir :

Lama Usaha :

Daftar Pertanyaan

1. Bagaimana strategi pemasaran ikan lele yang lakukan?

Jawab :

2. Apa saja yang menjadi faktor kekuatan dari membudidayakan ikan lele?

Jawab :

3. Apa saja kelemahan atau kekurangan dari membudidayakan ikan lele?

Jawab :

4. Apa saja yang menjadi faktor peluang dalam membudidayakan ikan lele itu sendiri?

Jawab :

5. Apa saja faktor ancaman yang ada dalam membudidayakan ikan lele?

Jawab :

6. Apa latar belakang dalam mendirikan usaha ini?

Jawab :

7. Sejak kapan melakukan usaha ini?

Jawab :

8. Apakah usaha ini menjadi usaha pokok atau hanya usaha sampingan?

Jawab :

9. Berapa modal awal yang dikeluarkan untuk bisa memulai usaha ini?

Jawab :

10. Bagaimana proses pemeliharaan ikan lele hingga panen tiba?

Jawab :

11. Untuk menghindari agar ikan lele tidak cepat mati atau terkena penyakit apa yang dapat dilakukan ?

Jawab :

12. Jika ada lele yang mati karena terkena hama dan penyakit, apa yang bapak/ibu lakukan?

Jawab :

13. Pada umur berapa ikan lele dapat dipanen?

Jawab :

14. Kemana saja biasanya ikan lele di distribusikan?

Jawab :

15. Berapa harga jual ikan lele?

Jawab :

16. Apa yang menjadi harapan untuk usaha ini kedepannya?

Jawab :

**DAFTAR PERTANYAAN PENELITIAN STRATEGI PEMASARAN
IKAN LELE DI KELURAHAN PAKANNYASAG KECAMATAN
INDIHIANG KOTA TASIKMALAYA (Pelanggan)**

Identitas Responden

Nama :

Alamat :

Usia :

Jenis Kelamin :

Lama Menjadi Konsumen :

Daftar Pertanyaan

1.Sudah berapa lama Bapak/Ibu menjadi langganan ?

Jawab :

2.Bagaimana harga dari ikan lele?

Jawab :

3.Bagaimana kualitas dari ikan lele?

Jawab :

4.Apakah ukuran dari ikan lele memenuhi permintaan dan kebutuhan Bapak/Ibu?

Jawab :

5.Apakah ketersediaan ikan lele selalu ada dalam memenuhi kebutuhan Bapak/Ibu?

Jawab :

6.Apakah pelayanan penjual tepat dan sesuai dengan pesanan Bapak/Ibu?

Jawab :

II. Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal

SWOT	
<p>Internal (Kekuatan)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi budidaya yang strategis 2. Harga ikan lele terjangkau 1. Kualitas ikan lele yang baik 2. Usaha menguntungkan dan menjanjikan 	<p>Eksternal (Peluang)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemasaran yang luas 2. Permintaan pasar yang tinggi 3. Menjalin hubungan yang baik dengan konsumen 4. Pemasaran dengan pemanfaatan teknologi informasi
<p>Internal (Kelemahan)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Minim promosi 2. Biaya operasional yang tinggi 3. Tidak ada inovasi produk 	<p>Eksternal (Ancaman)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pesaing 2. Kenaikan harga pakan 3. Penyakit 4. Selera pelanggan

Penilaian terhadap faktor Internal dan Eksternal

Berilah ceklis pada kolom di bawah ini jika:

1 = Sangat tidak setuju

2 = Tidak setuju

3 = Setuju

4 = Sangat setuju

III. Analisis SWOT

Aspek faktor internal usaha :

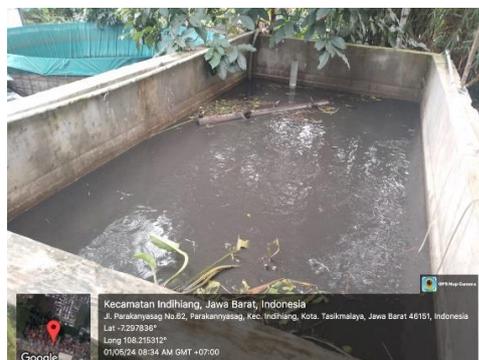
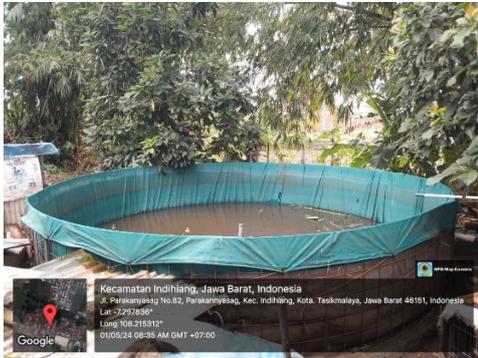
Indikator Kekuatan	Penilaian Kondisi Saat Ini			
	1	2	3	4
<ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi budidaya yang strategis 2. Harga ikan lele terjangkau 3. Kualitas ikan lele yang baik 4. Usaha menguntungkan dan menjanjikan 				

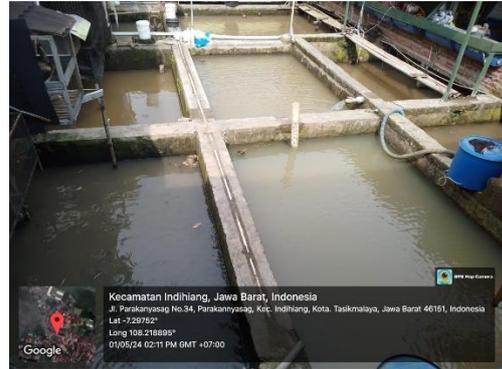
Indikator Kelemahan				
1. Minim promosi 2. Biaya operasional yang tinggi 3. Tidak ada inovasi olahan produk				

Aspek faktor eksternal usaha :

Indikator Peluang	Penilaian Kondisi Saat Ini			
	1	2	3	4
1. Pemasaran yang luas 2. Permintaan pasar yang tinggi 3. Menjalinkan hubungan yang baik dengan konsumen 4. Pemasaran dengan pemanfaatan teknologi informasi				
Indikator Ancaman				
1. Pesaing 2. Kenaikan harga pakan 3. Penyakit 4. Selera pelanggan				

Lampiran 3. Dokumentasi Penelitian







Samsung Galaxy A03
Mai 30, 2024 4:43 PM



Samsung Galaxy A03
Mai 30, 2024 3:57 PM



Samsung Galaxy A03
Mai 30, 2024 4:33 PM



Samsung Galaxy A03
Mai 30, 2024 4:09 PM



Samsung Galaxy A03
Mai 30, 2024 4:40 PM



Samsung Galaxy A03
Mai 31, 2024 2:30 PM



Samsung Galaxy A03
Mai 30, 2024 4:46 PM



Samsung Galaxy A03



Samsung Galaxy A03
Mai 31, 2024 2:30 PM



Samsung Galaxy A03
Mai 30, 2024 4:40 PM



Lampiran 4. Data Wawancara

A. Daftar Responden Utama Penelitian Strategi Pemasaran Ikan Lele Dumbo di Kota Tasikmalaya

Responden 1

Nama : Henhen
Alamat : Jl. Parakannyasag, Indihiang, Tasikmalaya
Usia : 49
Jenis Kelamin : L
Pendidikan Terakhir : SMA
Lama Usaha : 14 tahun

Responden 2

Nama : Agus
Alamat : Kp. Mumunggang, Parakannyasag
Usia : 49
Jenis Kelamin : L
Pendidikan Terakhir : S1
Lama Usaha : 3 tahun

Responden 3

Nama : Ridwan
Alamat : Kp. Mumunggang
Usia : 28
Jenis Kelamin : L
Pendidikan Terakhir : D3
Lama Usaha : 4 tahun

B. Hasil Wawancara

1. Bagaimana strategi pemasaran ikan lele yang lakukan?

Responden 1: Mempertahankan kualitas serta harga yang terjangkau dan pemasaran hanya ke bandar ikan

Responden 2: Lokasi budidaya yang strategis dekat dengan tempat pemasaran, dan pemasaran yang saya lakukan adalah langsung menjual ke bandar ketika panen dan menjual ke pasar cikurubuk

Responden 3: Melakukan promosi ke lapak-lapak pecel lele, alhamdulillah saya sudah memiliki pelanggan warung pecel lele dan rumah makan lebih dari 15 dan pemasaran dilakukan ke warung pecel lele dan saya berjualan di pasar tradisional di Rajapolah

2. Apa saja yang menjadi faktor kekuatan dari membudidayakan ikan lele?

Responden 1 : Lele kuat dan tidak mudah mati

Responden 2: Pelakuan budidaya yang baik menghasilkan lele yang berkualitas

Responden 3: Harga dari ikan lele terjangkau sehingga banyak peminatnya namun tidak jarang juga yang masih beranggapan ikan lele kotor, tidak perlu lahan yang luas dan sumber air yang besar

3. Apa saja kelemahan atau kekurangan dari membudidayakan ikan lele?

Responden 1: Ikan lele memiliki sifat kanibal jika telatnya pemberian pakan sehingga dapat menurunkan hasil produksi ikan lele

Responden 2: Cuaca yang kurang bagus cukup mempengaruhi dan juga curah hujan yang tinggi

Responden 3: Pertumbuhan yang tidak seragam, mudah terserang penyakit, harga jual ikan lele yang tidak sesuai

4. Apa saja yang menjadi faktor peluang dalam membudidayakan ikan lele itu sendiri?

Responden 1: Pemasaran yang luas, permintaan yang banyak terkadang barang tidak dapat memenuhi permintaan

Responden 2: Pemasaran yang sangat luas dipasaran

Responden 3: Pemasaran yang luas

5. Apa saja faktor ancaman yang ada dalam membudidayakan ikan lele?

Responden 1: Mudah terserang penyakit

Responden 2: Penyakit

Responden 3: Pesaing dan harga pakan yang terus meningkat

6. Apa latar belakang dalam mendirikan usaha ini?

Responden 1: Budidayanya cepat dan pemasaran yang mudah

Responden 2: Melihat peluang dan tertarik ke budidaya perikanan

Responden 3: Dari hobby lalu menjadi kebutuhan

7. Sejak kapan melakukan usaha ini?

Responden 1: 2010

Responden 2: 2021

Responden 3: 2020

8. Apakah usaha ini menjadi usaha pokok atau hanya usaha sampingan?

Responden 1: Usaha pokok

Responden 2: Usaha sampingan karena saya sehari-hari adalah seorang PNS terjun ke budidaya untuk mempersiapkan masa pensiun

Responden 3: Usaha pokok

9. Berapa modal awal yang dikeluarkan untuk bisa memulai usaha ini?

Responden 1: 30kg benih

Responden 2: 60kg benih atau Rp.5.000.000

Responden 3: 40kg benih

10. Bagaimana proses pemeliharaan ikan lele hingga panen tiba?

Responden 1: Pakan pagi dan sore hari serta pemeliharaan penyakit menggunakan bahan alami

Responden 2: 1 bulan full pelet dan umur 2,5 bulan diselingi dengan limbah ayam seperti usus ayam

Responden 3: Pemeliharaan yang intensif, pemberian makan awalnya saya full pelet namun sedang mencoba dengan diselingi oleh limbah ayam dan bekicot sawah

11. Untuk menghindari agar ikan lele tidak cepat mati atau terkena penyakit apa yang dapat dilakukan ?

Responden 1: Perawatan air kolam dan tidak telat memberi makan

Responden 2: Pemeliharaan air dengan mengkudu dan daun pepaya untuk mempertahankan kadar air yang pas

Responden 3: Pemeliharaan air

12. Jika ada lele yang mati karena terkena hama dan penyakit, apa yang bapak/ibu lakukan?

Responden 1: Air dikuras dan diberi obat lalu yang terserang dan sudah mati akan dibuang

Responden 2: Dibuang

Responden 3: Dibuang

13. Pada umur berapa ikan lele dapat dipanen?

Responden 1: 40-45 hari maksimal 60 hari

Responden 2: Tergantung dengan benih yang ditebar bisa di umur 2,5 atau 4 bulan

Responden 3: 3 bulan

14. Kemana saja biasanya ikan lele di distribusikan?

Responden 1: Bandar ikan dan terkadang ada pengecer

Responden 2: Bandar dan pedagang pasar

Responden 3: Warung pecel lele, rumah makan dan dijual sendiri di pasar tradisional

15. Berapa harga jual ikan lele?

Responden 1: Rp.16.000-18.000/kg

Responden 2: Konsumsi Rp.16.000/kg dan BS Rp.14.000/kg

Responden 3: Dipasar saya menjual Rp.27.000/kg dan untuk pengisian ke warung pecel lele dan rumah makan Rp.25.000/kg sudah dengan jasa dibersihkan dan ongkos antar

16. Apa yang menjadi harapan untuk usaha ini kedepannya?

Responden 1: Semoga usaha yang telah saya geluti 10 tahun ini dapat terus bertahan dan berkembang untuk bekal saya di masa tua

Responden 2: Semoga usaha budidaya yang baru saya geluti ini bisa terus berkembang dan dapat menjadi mendamping saya dimasa pensiun nanti

Responden 3: Semoga usaha ini dapat berkembang dan menjadi besar di masa depan dan saya berniat untuk berjualan hasil output berupa lele frozen untuk dapat menjangkau pasar yang lebih luas

C. Rekapitulasi penilaian kondisi Internal dan Eksternal

1. Kondisi Internal

Faktor Internal	R1	R2	R3	Jumlah
1.Lokasi budidaya strategis	3	4	3	10
2.Harga ikan lele terjangkau	4	3	4	11
3.Kualitas ikan lele yang baik	4	4	4	12
4.Usaha menguntungkan dan menjanjikan	4	3	4	11
5.Minim promosi	3	2	2	7
6.Biaya operasional yang tinggi	4	3	4	11
7.Tidak ada inovasi produk	2	3	3	8
Jumlah				70

2. Kondisi Eksternal

Faktor Eksternal	R1	R2	R3	Jumlah
1.Pemasaran yang luas	4	3	4	11
2.Permintaan pasar yang tinggi	4	4	4	12
3.Menjalin hubungan yang baik dengan konsumen	3	3	4	10
4.Pemasaran dengan pemanfaatan teknologi informasi	3	2	3	8
5.Pesaing	2	2	3	7
6.Kenaikan harga pakan	3	3	4	10
7.Penyakit	4	4	4	12
8.Selera pelanggan	3	3	3	9
Jumlah				79

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Skripsi dengan judul “**Strategi Pemasaran Ikan Lele Dumbo di Kota Tasikmalaya (Studi Kasus pada Pembudidaya Ikan Lele Dumbo di Kelurahan Parakannyasag Kecamatan Indihiang Kota Tasikmalaya)**” ini diselesaikan oleh:

Nama : Rifda Rihadatul Aisy
Alamat : Kp.Mumunggang RT 02 RW 07
Kelurahan Parakannyasag Kecamatan
Indihiang Kota Tasikmalaya
No. Telp : 085794608964/089519206681
Email : rifdarhdtlaisy@gmail.com



Penulis lahir di Tasikmalaya pada tanggal 24 Juli tahun 2002 yang merupakan anak ke-Dua dari pasangan Almh. Ai Rokayah (Ibu) dan Dedi Mulyadi (Ayah). Penulis memiliki seorang kakak bernama Ridwan Muhtadi. Jenjang pendidikan yang telah ditempuh oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. TK An-Nuur : Lulus pada tahun 2008
2. SD Negeri Bojong 3 : Lulus pada tahun 2014
3. SMP Negeri 5 Tasikmalaya : Lulus pada tahun 2017
4. SMA Negeri 9 Tasikmalaya : Lulus pada tahun 2020

Pada tahun 2020 penulis melanjutkan pendidikan sarjana (S1) pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Galuh.

Ciamis, Agustus 2024

Penulis