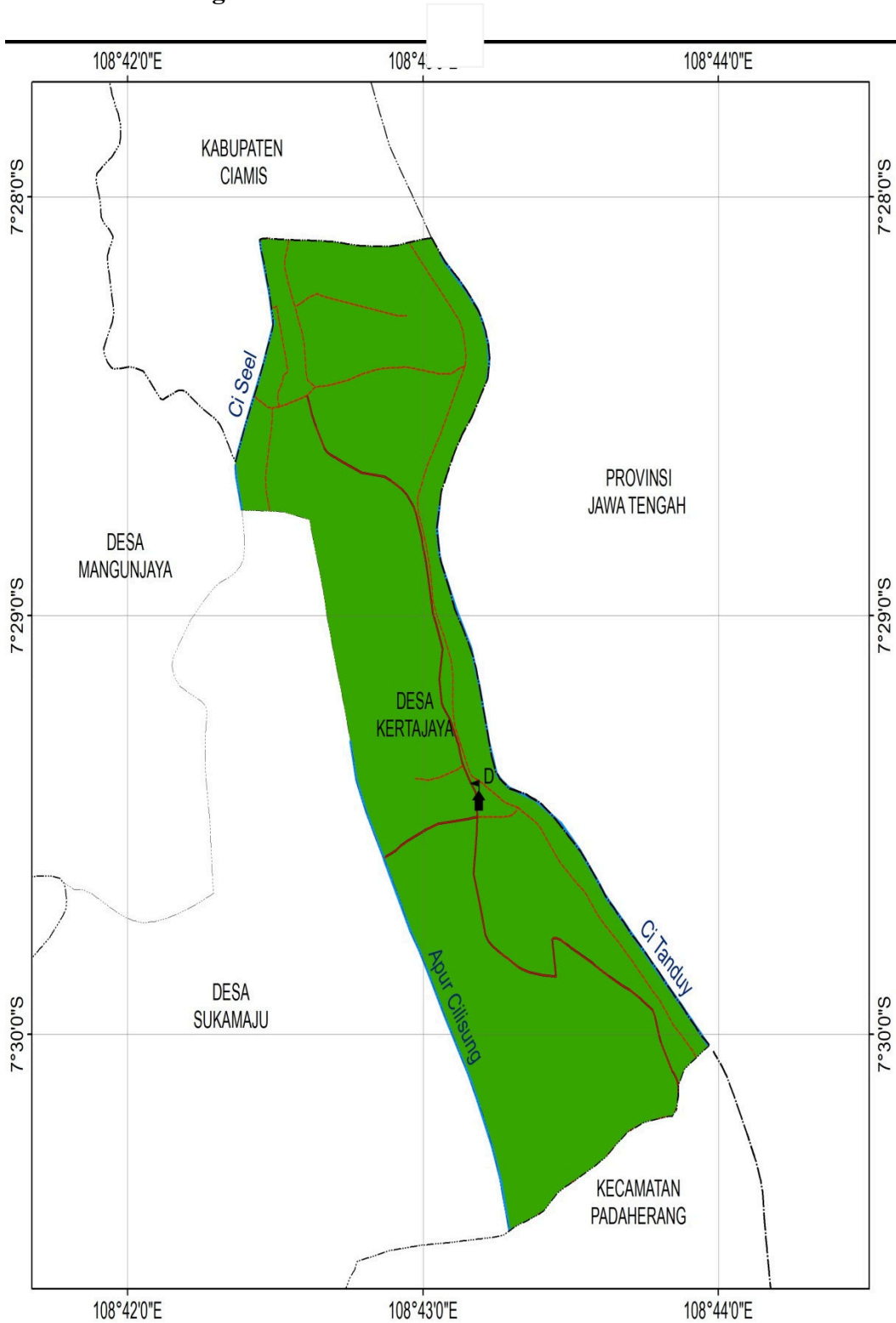


**Lampiran 1. Denah Desa Kertajaya Kecamatan Mangunjaya Kabupaten Pangandaran**



## Lampiran 2.Keadaan Penduduk

### 1. Kepadatan Penduduk (*Population Density*)

$$\begin{aligned} \text{Kepadatan Penduduk} &= \frac{\text{Jumlah Penduduk (orang)}}{\text{Luas Areal (Km2)}} \\ &= \frac{3.524 \text{ orang}}{10,4900 \text{ Km2}} \\ &= 335,93 \approx 336 \text{ Orang/Km}^2 \end{aligned}$$

### 2. *Man Land Ratio* (MLR)

$$\begin{aligned} \text{Man Land Ratio (MLR)} &= \frac{\text{Jumlah Penduduk (orang)}}{\text{Luas Lahan Pertanian (Km2)}} \\ &= \frac{3.524 \text{ Orang}}{853,78\text{Ha}} \\ &= 4,12 \approx 4\text{Orang/hektar} \end{aligned}$$

### 3. *Sex Ratio* (SR)

$$\begin{aligned} \text{SexRatio (SR)} &= \frac{\text{Jumlah Penduduk Laki – laki}}{\text{Jumlah Penduduk Perempuan}} \times 100 \\ &= \frac{1.739}{1.785} \times 100 = 97,42 \approx 97 \end{aligned}$$

### 4. *Dependency Ratio* (DR)

$$\begin{aligned} DR &= \frac{\text{Jumlah Penduduk Umur } (\leq 14 \text{ tahun}) + (\geq 65 \text{ tahun})}{\text{Jumlah Penduduk Umur } (15 - 64 \text{ tahun})} \times 100 \\ &= \frac{597 + 589}{2.338} \times 100 = 50,72 \approx 51 \end{aligned}$$

### 5. Uji 40 % (*Forty Percent Test*)

$$\begin{aligned} \text{Uji40 \%} &= \frac{\text{Jumlah penduduk usia } 0 - 14 \text{ tahun}}{\text{Total penduduk}} \times 100\% \\ &= \frac{597}{3.524} \times 100\% = 16,94 \% \end{aligned}$$



### Lampiran 3. Kuesioner Penelitian

**STRATEGI PENGEMBANGAN  
USAHA BUDIDAYA NILA GESIT  
(*Genetically Supermale Indonesian Tilapia*)  
(Studi Kasus pada Agribisnis Budidaya Nila Gesit di Desa Kertajaya  
Kecamatan Mangunjaya Kabupaten Pangandaran)**

---

#### A. Identitas Responden

- Nama :  
 Usia :  
 Jenis Kelamin :  Laki-laki                       Perempuan  
 Pendidikan :  
 Pekerjaan :  
 Sifat Usaha :  Utama                       Sampingan

#### B. Identitas dan Karakteristik Usaha

1. Berapa luas tambak yang dimiliki untuk membudidayakan ikan nila gesit?  
 .....
2. Sudah berapa lama melakukan usaha budidaya ikan nila gesit?  
 .....
3. Berapa hasil produksi persekali panen?  
 .....
4. Jenis ikan nila gesit apa yang dibudidayakan?  
 .....
5. Harga jual ikan nila gesit (Rp/kg)?  
 .....
6. Berapa jumlah tenaga kerja?  
 .....
7. Berapa biaya tenaga kerja?  
 .....

8. Biaya lainnya?  
 .....

### **PENENTUAN BOBOT**

#### **Petunjuk Umum:**

1. Pengisian kuesioner dilakukan secara tertulis oleh responden
2. Jawaban merupakan pendapat pribadi dari masing-masing responden
3. Dalam pengisian kuesioner, responden diharapkan untuk melakukan secara langsung (tidak menunda) untuk menghindari ketidakkonsistenan atas jawaban.
4. Responden berhak untuk menambahkan atau mengurangi hal-hal yang tercantum dalam kuesioner ini, memiliki pandangan berbeda dengan responden lainnya atau dengan peneliti. Hal ini dibenarkan jika dilengkapi dengan alasan yang kuat.

#### **Petunjuk Khusus :**

1. Bobot mengindikasikan tingkat kepentingan relatif dari setiap faktor terhadap keberhasilan strategi pengembangan usaha budidaya nila gesit.
2. Alternatif pemberian bobot terhadap faktor-faktor strategi internal dan eksternal yang tersedia:
  - 1 = tidak penting
  - 2 = kurang penting
  - 3 = biasa saja
  - 4 = penting
  - 5 = sangat penting

Pemberian bobot masing-masing faktor strategis dilakukan dengan memberikan tanda (X) pada tingkatan (1-5) yang paling sesuai menurut responden.

**PENENTUAN BOBOT FAKTOR STRATEGI INTERNAL (IFAS)**

Faktor Internal		Bobot				
		1	2	3	4	5
<b>Kekuatan (Strenght)</b>						
1						
2						
3						
4						
5						
6						

Faktor Internal		Bobot				
		1	2	3	4	5
<b>Kelemahan (Weakness)</b>						
1						
2						
3						
4						
5						
6						

**PENENTUAN BOBOT FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL (EFAS)**

Faktor Internal		Bobot				
		1	2	3	4	5
<b>Peluang (Opportunities)</b>						
1						
2						
3						
4						
5						
6						

Faktor Internal		Bobot				
		1	2	3	4	5
<b>Ancaman (Threats)</b>						
1						
2						
3						
4						

5						
6						

## PENENTUAN PERINGKAT

### **Petunjuk Umum :**

1. Pengisian kuesioner dilakukan secara tertulis oleh responden
2. Jawaban merupakan pendapat pribadi dari masing-masing responden
3. Dalam pengisian kuesioner, responden diharapkan untuk melakukan secara langsung (tidak menunda) untuk menghindari ketidakkonsistenan atas jawaban.
4. Responden berhak untuk menambahkan atau mengurangi hal-hal yang tercantum dalam kuesioner ini, memiliki pandangan berbeda dengan responden lainnya atau dengan peneliti. Hal ini dibenarkan jika dilengkapi dengan alasan yang kuat.

### **Petunjuk Khusus :**

1. Alternatif pemberian peringkat terhadap faktor-faktor strategis internal
 

Kekuatan:	Kelemahan:
1 = Sangat kecil	4 = Sangat kecil
2 = Kecil	3 = Kecil
3 = Besar	2 = Besar
4 = Sangat besar	1 = Sangat besar
2. Alternatif pemberian peringkat terhadap faktor-faktor strategis eksternal
 

Peluang:	Ancaman:
1 = Sangat kecil	4 = Sangat kecil

2 = Kecil

3 = Kecil

3 = Besar

2 = Besar

4 = Sangat besar

1 = Sangat besar

**PENENTUAN RATING FAKTOR STRATEGI INTERNAL (IFAS)**

Faktor Internal		Rating			
		1	2	3	4
<b>Kekuatan (Strenght)</b>					
1					
2					
3					
4					
5					
6					

Faktor Internal		Rating			
		1	2	3	4
<b>Kekuatan (Strenght)</b>					
1					
2					
3					
4					
5					
6					

**PENENTUAN BOBOT FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL (EFAS)**

Faktor Internal		Rating			
		1	2	3	4
<b>Kekuatan (Strenght)</b>					
1					
2					
3					
4					
5					
6					

Faktor Internal		Rating			
		1	2	3	4
<b>Kekuatan (Strenght)</b>					
1					
2					
3					
4					

5					
6					



**Lampiran 4. Identitas Responden****I. IDENTITAS RESPONDEN**

1. Nama : Puji S.
2. Umur : 35 Tahun
3. Pekerja/ Jabatan : Ketua Kelompok
4. Pendidikan Terakhir : SMP
5. Alamat Rumah : Dusun Bantarsari RT 16 RW 07
6. Pekerjaan
  - b. Pokok : Pembudidaya Ikan Nila Gesit
  - c. Sampingan : bertani
7. Jumlah Tanggungan Keluarga : 3 orang
8. Pengalaman Berusaha : 8 Tahun
9. Setatus Kepemilikan : Kelompok
10. Alamat Tempat Usaha : Dusun Bantarsari RT 16 RW 07

### Lampiran 5. Rekapitulasi Hasil Penelitian Responden (*Rating*)

#### A. INTERNAL

No	KEKUATAN	NILAI			
		1	2	3	4
1	Lokasi usaha dan kualitas air				√
2	Kualitas ikan yang dihasilkan baik			√	
3	Memiliki induk ikan berkualitas unggul				√
4	Sudah terkenal di masyarakat dan harga terjangkau oleh konsumen			√	
5	Pengalaman perusahaan				√
6	Menggunakan modal sendiri untuk membiayai usaha			√	
7					
	<b>KELEMAHAN</b>				
1	Jumlah benih terbatas		√		
2	Terbatasnya jumlah prasarana kolam	√			
3	Sumber daya manusia	√			
4	Pencatatan data produksi dan keuangan belum terstruktur dan sistematis		√		
5	Keterbatasan persediaan produk		√		
6					

#### B. EKSTERNAL

No	PELUANG	NILAI			
		1	2	3	4
1	Perkembangan teknologi komunikasi dan informasi yang semakin canggih			√	
2	Permintaan ikan nila gesit yang tinggi				√
4	Adanya kepercayaan dan loyalitas pelanggan			√	
6					
7					
	<b>ANCAMAN</b>				
1	Jumlah pesaing regional yang cukup banyak	√			
2	Keamanan		√		
3	Cuaca yang tidak stabil	√			
4	Harga pakan, obat-obatan, vitamin dan peralatan produksi yang tidak stabil		√		
5	Serangan hama dan penyakit		√		

## Lampiran 6. Rekapitulasi Hasil Penelitian Responden

### A. IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) Usaha Ikan Nila Gesit

Faktor internal	Bobot	Nilai	Bobot x nilai
<b>A. Kekuatan :</b>			
1. Lokasi usaha dan kualitas air	0,20	4	0,80
2. Kualitas ikan yang dihasilkan baik	0,15	3	0,45
3. Memiliki induk ikan berkualitas unggul	0,05	4	0,20
4. Sudah terkenal di masyarakat dan harga terjangkau oleh konsumen	0,10	3	0,45
5. Pengalaman perusahaan	0,05	4	0,20
6. Menggunakan modal sendiri untuk membiayai usaha	0,10	3	0,30
<b>Jumlah</b>	0,65		2,40
<b>B. Kelemahan :</b>			
1. Jumlah benih terbatas	0,10	2	0,20
2. Terbatasnya jumlah prasarana kolam	0,05	1	0,05
3. Sumber daya manusia	0,02	1	0,04
4. Pencatatan data produksi dan keuangan belum terstruktur dan sistematis	0,03	2	0,06
5. Keterbatasan persediaan produk	0,10	2	0,20
<b>Jumlah</b>	0,35		0,55
<b>Jumlah (a+b)</b>	1,00		2,95

### B. EFAS (*Ekternal Factory Analysis Summary*) Usaha Ikan Nila Gesit

Faktor Eksternal	Bobot	Nilai	Bobot x Nilai
<b>A. PELUANG :</b>			
1. Perkembangan teknologi komunikasi dan informasi yang semakin canggih	0,10	3	0,45
2. Permintaan ikan nila gesit yang tinggi	0,20	4	0,80
3. Adanya kepercayaan dan loyalitas pelanggan	0,15	3	0,45
<b>Jumlah</b>	0,45		1,70
<b>B. ANCAMAN :</b>			
1. Jumlah pesaing regional yang cukup banyak	0,10	1	0,10
2. Keamanan	0,03	2	0,06
3. Cuaca yang tidak stabil	0,05	1	0,05
4. Harga pakan, obat-obatan, vitamin dan peralatan produksi yang tidak stabil	0,02	2	0,04
5. Serangan hama dan penyakit	0,10	2	0,20
<b>Jumlah</b>	0,30		0,45

**Lampiran 7. Hasil Perhitungan Penentuan Posisi Perusahaan**

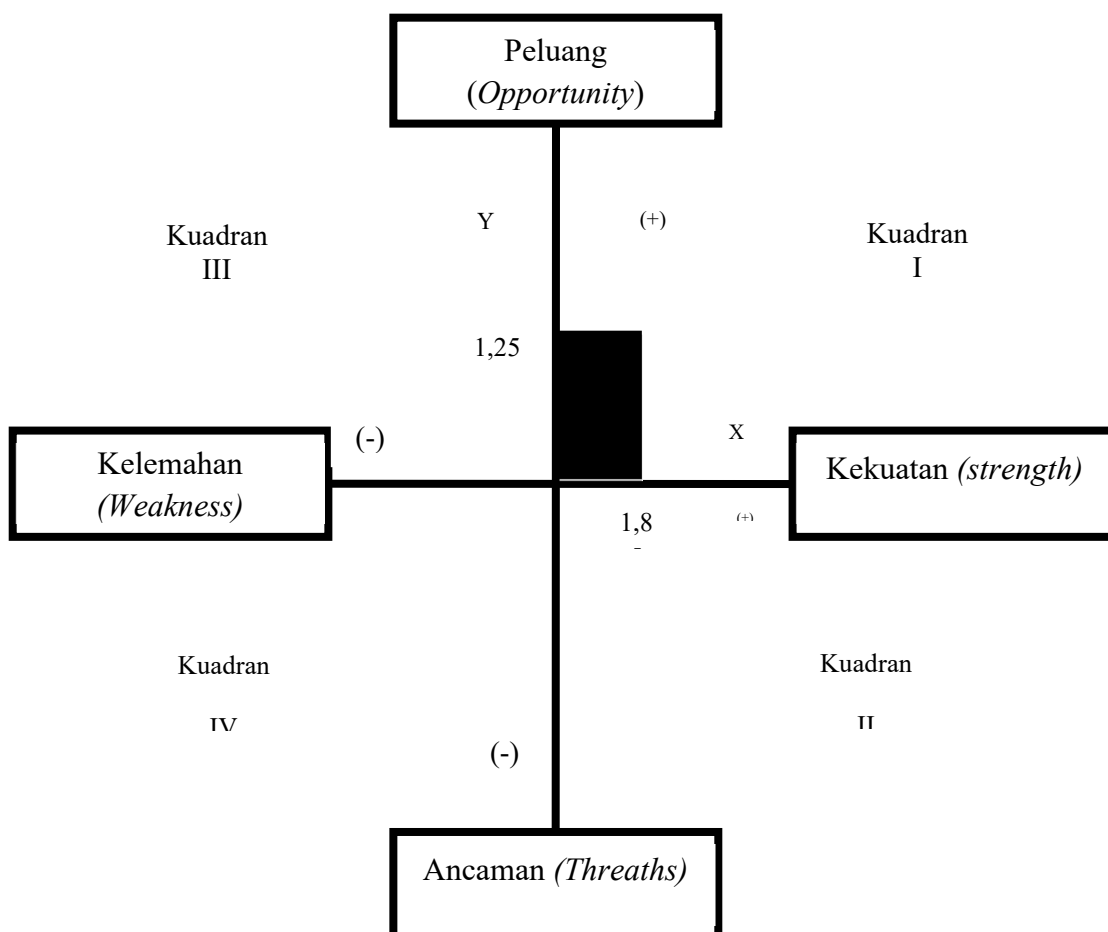
<b>Faktor internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	<b>Bobot x nilai</b>
<b>i. Kekuatan :</b>			
1. Lokasi usaha dan kualitas air	0,20	4	0,80
2. Kualitas ikan yang dihasilkan baik	0,15	3	0,45
3. Memiliki induk ikan berkualitas unggul	0,05	4	0,20
4. Sudah terkenal di masyarakat dan harga terjangkau oleh konsumen	0,10	3	0,45
5. Pengalaman perusahaan	0,05	4	0,20
6. Menggunakan modal sendiri untuk membiayai usaha	0,10	3	0,30
<b>Jumlah</b>	<b>0,65</b>		<b>2,40</b>
<b>ii. Kelemahan :</b>			
1. Jumlah benih terbatas	0,10	2	0,20
2. Terbatasnya jumlah prasarana kolam	0,05	1	0,05
3. Sumber daya manusia	0,02	1	0,04
4. Pencatatan data produksi dan keuangan belum terstruktur dan sistematis	0,03	2	0,06
5. Keterbatasan persediaan produk	0,10	2	0,20
<b>Jumlah</b>	<b>0,35</b>		<b>0,55</b>
<b>Jumlah (A+B)</b>	<b>1,00</b>		<b>2,95</b>

Dari hasil perhitungan diatas dapat diketahui bahwa jumlah faktor internal kekuatan = 2,40 dan faktor internal kelemahan = 0,55. Untuk menentukan sumbu X atau Horizontal dalam diagram SWOT posisi perusahaan diperoleh dengan cara mengurangi jumlah faktor kekuatan dengan jumlah faktor kelemahan yaitu  $2,40 - 0,55 = 1,85$

<b>Faktor Eksternal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	<b>Bobot x Nilai</b>
<b>A. PELUANG :</b>			
1. Perkembangan teknologi komunikasi dan informasi yang semakin canggih	0,10	3	0,45
2. Permintaan ikan nila gesit yang tinggi	0,20	4	0,80
3. Adanya kepercayaan dan loyalitas pelanggan	0,15	3	0,45
<b>Jumlah</b>	<b>0,45</b>		<b>1,70</b>
<b>B. ANCAMAN :</b>			
1. Jumlah pesaing regional yang cukup banyak	0,10	1	0,10
2. Keamanan	0,03	2	0,06
3. Cuaca yang tidak stabil	0,05	1	0,05
4. Harga pakan, obat-obatan, vitamin dan	0,02	2	0,04

peralatan produksi yang tidak stabil			
5. Serangan hama dan penyakit	0,10	2	0,20
<b>Jumlah</b>	<b>0,30</b>		<b>0,45</b>
<b>Jumlah (A+B)</b>	<b>0,75</b>		<b>2,15</b>

Dari perhitungan diatas dapat diketahui bahwa jumlah faktor eksternal peluang = 1,70 dan jumlah faktor eksternal ancaman = 0,45. Untuk menentukan sumbu Y atau sumbu vertikal dalam diagram SWOT posisi perusahaan diperoleh dengan cara mengurangi jumlah faktor eksternal peluang dengan jumlah faktor eksternal ancaman yaitu  $1,70 - 0,45 = 1,25$ . Hasil selengkapnya dapat dilihat pada diagram SWOT berikut :



**Lampiran 8. Matrik Hasil Analisis SWOT “Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Nila Gesit di Desa Kertajaya ”**

<p style="text-align: center;"><b>IFAS</b></p> <p style="text-align: center;"><b>EPAS</b></p>	<p><b>Strength (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi Usaha dan Kualitas air</li> <li>2. Kualitas ikan yang dihasilkan baik</li> <li>3. Memiliki induk ikan berkualitas unggul</li> <li>4. Sudah terkenal di masyarakat dan harga terjangkau oleh konsumen</li> <li>5. Pengalaman Perusahaan</li> <li>6. Menggunakan modal sendiri untuk membiayai usaha</li> </ol>	<p><b>Weakness (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jumlah benih terbatas</li> <li>2. Terbatasnya jumlah prasarana kolam</li> <li>3. Sumber daya manusia</li> <li>4. Pencatatan data produksi dan keuangan belum terstruktur dan sistematis</li> <li>5. Keterbatasan Persediaan Produk</li> </ol>
<p><b>Opportunities (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perkembangan teknologi komunikasi dan informasi yang semakin canggih</li> <li>2. Permintaan ikan nila gesit yang tinggi</li> <li>3. Adanya kepercayaan dan loyalitas pelanggan</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi S-O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mempertahankan dan meningkatkan mutu produk dengan cara pengawasan produksi. (S2, S5,O3)</li> <li>2. Menambah jumlah kolam baru untuk meningkatkan kuantitas produksi ikan nila gesit. (S1, S4, S6, O2)</li> <li>3. Meningkatkan kuantitas, indukan harus diperbanyak menggunakan induk yang berkualitas. (S3, O2, O3)</li> <li>4. Meningkatkan dan menjaga kualitas produk, mengupayakan jumlah benih harus cukup untuk menjaga kuantitas dan kontinuitas permintaan layanan pemasaran harus lebih baik. (S1, S2, S3,S4, S5,O1, O2, O3)</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi W-O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memperbaiki manajemen dengan meningkatkan kemampuan manajerial dan akuntansi (W4, O2, O1)</li> <li>2. Perbaiki pola tanam dan meeningkatan kualitas produk dengan membuat perencanaan produksi. (W1, W2, O2, O3)</li> <li>3. Meningkatkan kemampuan dan kompetensi sumber daya manusia dengan penyuluhan dan pelatihan (W3, W4, O1)</li> <li>4. Melakukan perluasan pasar ikan nila gesit melalui teknologi komunikasi dan informasi. (W6, O2, O1, O3)</li> </ol>
<p><b>Threats (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jumlah pesaing regional yang</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi S-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menciptakan lingkungan budidaya yang optimal</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi W-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tetap menjaga kualitas produk dan pelayanan</li> </ol>

<p>cukup banyak</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. Keamanan</li> <li>3. Cuaca yang tidak setabil</li> <li>4. Harga pakan, obat-obatan, vitamin dan peralatan produksi yang tidak stabil</li> <li>5. Serangan hama dan penyakit</li> </ol>	<p>dengan memanfaatkan fasilitas dan lahan yang strategis. (S1, S4, S6, T3,T2)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. Penanganan proses produksi secara baik dan tepat pada kondisi dan cuaca yang kurang mendukung. (S2, S3, T3, T5)</li> <li>3. Mempertahankan kualitas untuk bisa bersaing dan melakukan kemitraan dengan para pemasok atau pesaing lainnya (S2, S3, T1)</li> </ol>	<p>dalam pemasaran produk. (W1, W2,W5, T1, T5, T3)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. Memaksimalkan nilai penjualan, baik harga maupun produk (W2,W3, T1)</li> <li>3. Menguasai teknologi tepat guna pada system budidaya &amp; mengurangi resiko alam (W1, W3, W4,W5, T3, T5, T1, T2)</li> <li>4. Menetapkan harga yang kompetitif namun tetap mendapat keuntungan (S3,S5,T4, T1)</li> </ol>
--	---	--

# *Dokumentasi*









## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama lengkap Untung Heru Widodo, Lahir di Kabupaten Ciamis Provinsi Jawa Barat pada tanggal 18 Oktober 1999. Keluarga Bapak Suhandi S.Pd, M.M dan Ibu Sumarni, penulis merupakan anak ke 3 dari 3 bersaudara. Penulis memulai pendidikan di SD Negeri 1 Sidarahayu dan lulus pada tahun 2012. Kemudian melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 1 Mangunjaya dan lulus pada tahun 2015, Setelah itu penulis melanjutkan ke SMA Negeri 1 Mangunjaya dan lulus pada tahun 2018. Penulis tercatat sebagai mahasiswa pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Galuh Ciamis tahun akademik 2018/2019