STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERUPUK IKAN NILA (Studi Kasus Usaha Ibu Jamelia Di Desa Sungai Duren Kecamatan Jambi Luar Kota Kabupaten Muaro Jambi)

Neci Arianti

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Batanghari

*e-mail: neciarianti0406@gmail.com

Abstract. *Tilapia (Oreorhomis niloticus) is a type of freshwater fish that has good development prospects because it is popular with the public at large. The purpose of this research is to describe, internal and external conditions of the business, analyze and determine appropriate strategies to be used in developing the business, and analyze appropriate strategic priorities. The research method uses a survey method with SWOT and QSPM analysis tools. The research results show that the business has a good location in terms of equipment, raw materials and marketing location. The production process is carried out 3 times a week, and produces 9 kg of tilapia fish cracker dough. Tilapia fish cracker products are sold for Rp. 50,000/kg and marketed to local stalls or via Whatsapp and Facebook. Internal conditions show that human resources education are junior high school and senior high school are highly skilled and have 4 years of experience. The capital source comes from own capital. The products show good quality but are not produced routinely. The business location is close to the market share and can be accessed by motorcycle or car and has enough access to water and electricity. Product prices are much cheaper than competitors' prices. The condition of the external environment is that there are a lot of demand from the online market but it has not been supplied. IT technology supports business development. There is no government assistance yet. It has 5 similar competitors. The IFE score is 3.23 and EFE is 1.59 so the position in the IE matrix is located in cell VII which shows the company level strategy of Hold and*

Hold (defend and maintain). The appropriate priority strategy using the QSPM matrix is to increase promotions that can attract consumers.
Keywords: *Crackers, Tilapia Fish, SWOT, Development Strategy, Matrix*

Abstrak. Ikan Nila (*Oreocrhomis niloticus*) merupakan salah satu jenis ikan tawar yang memiliki prospek pengembangan yang baik karena digemari oleh Masyarakat secara luas. Tujuan penelitian ini untuk mendeskripsikan keadaan internal dan eksternal usaha, menganalisis dan menentukan strategi yang sesuai dilakukan dalam mengembangkan usaha, dan menganalisis prioritas strategi yang tepat dalam mengembangkan usaha. Metode penelitian menggunakan metode survei dengan alat analisis SWOT dan QSPM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, keadaan usaha memiliki tempat yang bagus baik dari peralatan, bahan baku dan lokasi pemasarannya. Proses produksi dilakukan 3 kali dalam seminggu, d a n menghasilkan 9kg bahan kerupuk ikan nila. Produk kerupuk ikan nila dijual seharga Rp. 50.000/kg dan dipasarkan ke warung setempat atau melalui via *Whatsapp dan Facebook*. Kondisi internal menunjukkan bahwa sumber daya manusia memiliki tingkat pendidikan SMP dan SLTA, sangat terampil dan sudah berpengalaman selama 4 tahun. Sumber modal berasal dari modal sendiri. Produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang bagus namun diproduksi tidak rutin. Lokasi usaha dekat dengan pangsa pasar dan bisa diakses dengan roda dua maupun roda empat dan memiliki akses air dan listrik. Harga produk stabil dan jauh lebih murah dari harga pesaing. Kondisi lingkungan eksternal yaitu, permintaan target pasar online banyak tapi belum tersuplay. Teknologi IT mendukung perkembangan usaha. Belum ada bantuan pemerintah. Terdapat 5 pesaing sejenis. Nilai score IFE adalah 3,23 dan EFE adalah 1,59 sehingga posisi di matriks IE terletak pada sel VII yang menunjukkan strategi tingkat perusahaan pada *Hold and Maintain* (pertahankan dan pelihara). Prioritas strategi yang tepat menggunakan matriks QSPM adalah meningkatkan promosi yang bisa menarik konsumen.
Kata kunci : Kerupuk, Ikan Nila, SWOT, Strategi Pengembangan, Matriks.