

# Strategi Bisnis dan Observasi Lapang Pembudidaya Di Labaik Koi, Sukabumi, Jawa Barat

## *(Business Strategy and Field Observations of Cultivators in Labaik Koi, Sukabumi, West Java)*

Muhammad Yasir Anwar<sup>1\*</sup>, Syafira Dinka Azahra<sup>1</sup>, Shadam Dwi Permana<sup>1</sup>, Putri Pitriyani<sup>1</sup>, Azkal Muhamad Azkiya<sup>1</sup>, Elsa Mada Yusuf Asterik<sup>1</sup>, Berliana Puteri Novitasari<sup>1</sup>, Dian Eka Ramadhani<sup>1</sup>, Ima Kusumanti<sup>1</sup>, Sheny Permatasari<sup>1</sup>, Wiyoto Wiyoto<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Teknologi dan Manajemen Pembenihan Ikan, Sekolah Vokasi, Institut Pertanian Bogor, Jl. Kumbang No.14, RT.02/RW.06, Babakan, Kecamatan Bogor Tengah, Kota Bogor, Jawa Barat 16128

Penulis Korespondensi: E-mail: [shenypermata@apps.ipb.ac.id](mailto:shenypermata@apps.ipb.ac.id) ; [wiyoto@apps.ipb.ac.id](mailto:wiyoto@apps.ipb.ac.id)

### ABSTRAK

Jurnal ini menyajikan hasil kegiatan pengabdian masyarakat di Labaik Koi Hatchery, Sukabumi, yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan masyarakat pembudidaya ikan. Topik ini dipilih mengingat pentingnya budidaya ikan sebagai sumber pendapatan dan ketahanan pangan lokal. Metode pengabdian meliputi pelatihan, pendampingan langsung, dan evaluasi berkala untuk meningkatkan pemahaman tentang teknologi budidaya modern serta kepatuhan terhadap regulasi. Hasil menunjukkan bahwa meskipun masyarakat masih banyak menggunakan teknik tradisional, pelatihan yang diberikan berhasil meningkatkan keterampilan anggota dalam pengelolaan budidaya. Namun, tantangan seperti harga pakan yang tinggi dan penurunan harga ikan masih dihadapi. Kesimpulannya, kegiatan ini menunjukkan potensi besar untuk pengembangan usaha perikanan yang berkelanjutan, dengan dukungan lebih lanjut dari pemerintah dan lembaga terkait diharapkan dapat mengatasi tantangan yang ada.

**Kata kunci** : Budidaya, Keberlanjutan Usaha, Tantangan, Pengabdian Masyarakat, Pengetahuan

### ABSTRACT

*This journal presents the results of community service activities in Labaik Koi Hatchery, Sukabumi, aimed at enhancing the skills and knowledge of fish farming communities. This topic was chosen due to the importance of fish farming as a source of income and local food security. The service methods included training, direct assistance, and periodic evaluations to improve understanding of modern aquaculture technology and compliance with regulations. The results indicate that although the community still relies heavily on traditional techniques, the training provided has successfully improved members' skills in managing aquaculture. However, challenges such as high feed prices and declining fish prices persist. In conclusion, this activity demonstrates significant potential for sustainable fisheries development, with further support from the government and related institutions expected to help address existing challenges.*

**Keywords**: Aquaculture, Business Sustainability, Challenges, Community Service, Knowledge.

---

### PENDAHULUAN

Pengabdian masyarakat merupakan salah satu bentuk implementasi Tri Dharma Perguruan Tinggi yang penting, terutama dalam konteks pendidikan vokasi. Pada bidang perikanan, kegiatan ini memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang telah diperoleh di bangku kuliah ke dalam praktik nyata di lapangan. Melalui pengabdian masyarakat, mahasiswa tidak hanya belajar tentang teori, tetapi juga berkontribusi langsung terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat, khususnya para pembudidaya ikan (Noor 2018). Sebagaimana telah dikemukakan, bahwa kegiatan pengabdian kepada masyarakat

oleh perguruan tinggi harus selalu diarahkan pada kegiatan-kegiatan yang dampak dan manfaatnya dapat secara langsung dirasakan oleh masyarakat pengguna. Hal ini harus dipahami, karena tujuan pengabdian kepada masyarakat oleh perguruan tinggi adalah mempercepat upaya meningkatkan kemampuan sumberdaya manusia sesuai dengan tuntutan dinamika Pembangunan (Rahmatullah et al. 2022).

Kegiatan pengabdian masyarakat di sektor perikanan seringkali melibatkan pelatihan dan penyuluhan yang bertujuan untuk meningkatkan produktivitas dan kesehatan ikan. Misalnya saja mahasiswa dari berbagai perguruan tinggi melakukan edukasi mengenai teknik diagnosis penyakit ikan, manajemen kesehatan ikan, serta pengolahan hasil perikanan yang dapat meningkatkan nilai jual produk. Kegiatan ini sangat relevan mengingat tantangan yang dihadapi oleh pembudidaya ikan, seperti masalah kesehatan ikan, kualitas air, dan pemahaman tentang teknologi budidaya modern (Rahmadianty 2019).

Ketika melibatkan mahasiswa dalam program-program ini, diharapkan terjadi transfer pengetahuan yang tidak hanya bermanfaat bagi pembudidaya ikan tetapi juga memperkaya pengalaman praktis mahasiswa. Keterlibatan langsung dalam kegiatan pengabdian masyarakat juga membantu mahasiswa mengembangkan keterampilan sosial dan profesional yang penting untuk karir mereka di masa depan. Selain itu, program ini menciptakan sinergi antara akademisi dan masyarakat, sehingga dapat mendorong inovasi dan solusi berkelanjutan dalam sektor perikanan (Riduwan 2016).

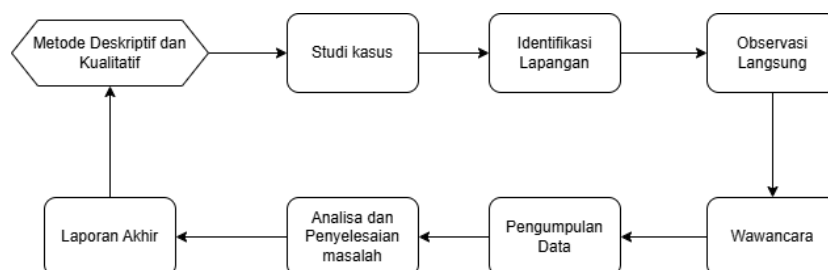
Kegiatan pengabdian masyarakat di Labaik Koi Hatchery, Sukabumi, dilatarbelakangi oleh pentingnya budidaya ikan sebagai sumber pendapatan dan ketahanan pangan lokal. Masyarakat di daerah ini, yang sebagian besar berprofesi sebagai pembudidaya ikan, menghadapi berbagai tantangan, termasuk tingginya biaya pakan, penurunan harga ikan di pasar, dan kurangnya pemahaman tentang teknologi budidaya modern. Permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat mencakup ketergantungan pada teknik budidaya tradisional, minimnya akses terhadap informasi dan teknologi terbaru, serta tantangan dalam mematuhi regulasi yang berlaku. Pada kondisi fisik yang didukung oleh sumber daya alam seperti Sungai Cipelang, yang menyediakan air untuk kolam budidaya, potensi wilayah ini sangat mendukung kegiatan perikanan. Namun, kualitas air yang terkadang buruk akibat lumpur saat musim hujan menjadi kendala tersendiri.

Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk memberdayakan masyarakat melalui pelatihan dan penyuluhan yang dapat meningkatkan pemahaman mereka tentang praktik budidaya yang efisien dan berkelanjutan. Selain itu, kegiatan ini diharapkan dapat membantu masyarakat dalam mengatasi masalah yang dihadapi serta meningkatkan kualitas produk perikanan mereka. Melalui pendekatan partisipatif dan kolaboratif, diharapkan hasil dari kegiatan ini dapat memberikan dampak positif bagi kesejahteraan masyarakat pembudidaya ikan di Labaik Koi Hatchery hatchery.

## **METODE PELAKSANAAN KEGIATAN**

Metode pengabdian ini diukur menggunakan metode deskriptif dan kualitatif, yang mencakup beberapa teknik evaluasi. Metode deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas dan sistematis tentang suatu fenomena atau kondisi tertentu, sedangkan Metode kualitatif berfokus pada pemahaman mendalam tentang pengalaman, pandangan, dan perspektif individu atau kelompok (Slamet 2020). Pertama, melakukan studi kasus dengan mengeksplorasi dan memahami fenomena tertentu dalam konteks nyata, lalu melakukan identifikasi lapangan dengan

pengumpulan data dan informasi sebelum akan terjun ke lapangan, setelah itu observasi langsung dan wawancara dilakukan untuk menilai perubahan dalam praktik budidaya, seperti teknik pemeliharaan dan manajemen kolam. Jika menggabungkan metode pelatihan, pendampingan, dan evaluasi berbasis data ini, diharapkan program pengabdian ini dapat memberikan dampak positif yang signifikan bagi masyarakat pembudidaya ikan di Labaik Koi Hatchery. Berikut merupakan diagram alir dari metode deskriptif dan kualitatif:



Gambar 1. Diagram alir metode pelaksanaan

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Jurnal ini memberikan analisis mendalam mengenai hasil dan pembahasan terkait kegiatan pengabdian masyarakat di Labaik Koi Hatchery, Sukabumi, dengan fokus pada struktur sosial, potensi, dan tantangan yang dihadapi oleh masyarakat pembudidaya ikan. Struktur sosial kelompok pembudidaya ikan dipimpin oleh Bapak Efrans Harta Rahayu, S.Pi. yang dipilih melalui penunjukan langsung. Pemimpin memiliki hak dan tanggung jawab khusus, termasuk pengambilan keputusan strategis dan pemberdayaan anggota melalui pelatihan. Struktur organisasi mencakup berbagai seksi dengan tugas spesifik, seperti pemeliharaan ikan, pemasaran, dan pengelolaan keuangan. Meskipun ada pembagian tugas, anggota sering bekerja secara multifungsi karena keterbatasan sumber daya manusia. Berikut adalah tabel mengenai struktur organisasi, tugas, dan peran dalam kelompok pembudidaya ikan di Labaik Koi Hatchery, Sukabumi:

Tabel 1. Struktur organisasi kelompok pembudidaya di Labaik Koi Hatchery, Sukabumi

Jabatan	Nama	Tanggung Jawab
Pemimpin	Bapak Efrans Harta Rahayu S.Pi.	Mengelola dan mengoordinasikan kegiatan kelompok, pengambilan keputusan strategis, pemberdayaan anggota.
Sekretaris	Bapak Egi Gery Subagja	Mengelola dokumen dan administrasi, pencatatan rapat, penyimpanan arsip.
Bendahara	Dr. Fitriya Yulianti Fauzia	Mengelola aspek keuangan kelompok, memastikan transaksi dicatat dengan akurat.
Humas	Kakang	Menyampaikan informasi tentang kegiatan kelompok kepada publik dan media.

Jabatan	Nama	Tanggung Jawab
Seksi Ikan Konsumsi	Rama & Tasim	Merencanakan dan melaksanakan program peningkatan produksi ikan konsumsi.
Seksi Ikan Hias	Abin & Sansan	Memasarkan produk ikan hias, menjalin hubungan dengan distributor dan pengecer.
Seksi Peternakan	Abdul Rayan	Merencanakan dan melaksanakan kegiatan pemeliharaan ikan, termasuk teknik pembenihan dan pembesaran.
Seksi Pakan	Nanang	Mengembangkan formulasi pakan sesuai kebutuhan nutrisi ikan.
Seksi Pemasaran	Acong	Merumuskan strategi pemasaran untuk produk perikanan, analisis pasar, identifikasi target konsumen.
Anggota	Furqan, Gusti, Dian, Farhan, Iqbal, Billy, Vani, Gina, Berliana, Imran	Bertanggung jawab untuk melaksanakan berbagai kegiatan budidaya ikan

Secara umum, pemahaman awal masyarakat tentang teknologi budidaya masih berada pada kategori "cukup". Mereka memahami dasar-dasar teknologi namun butuh pelatihan lebih lanjut untuk memahami kompleksitasnya. Pada hal pemahaman teknologi, masyarakat masih banyak menggunakan teknik budidaya tradisional. Namun, terdapat kesadaran akan pentingnya pelatihan untuk meningkatkan pemahaman tentang teknologi budidaya modern. Pelatihan yang diberikan oleh pemerintah dan lembaga terkait terbukti efektif dalam meningkatkan keterampilan anggota. Penggunaan teknologi seperti *automatic feeder* menunjukkan potensi untuk meningkatkan efisiensi; meskipun saat ini belum sepenuhnya efektif karena masalah biaya dan kesesuaian dengan kebutuhan pakan ikan. Masyarakat cenderung lebih memilih metode sederhana yang telah terbukti efektif daripada mengandalkan teknologi yang belum teruji.



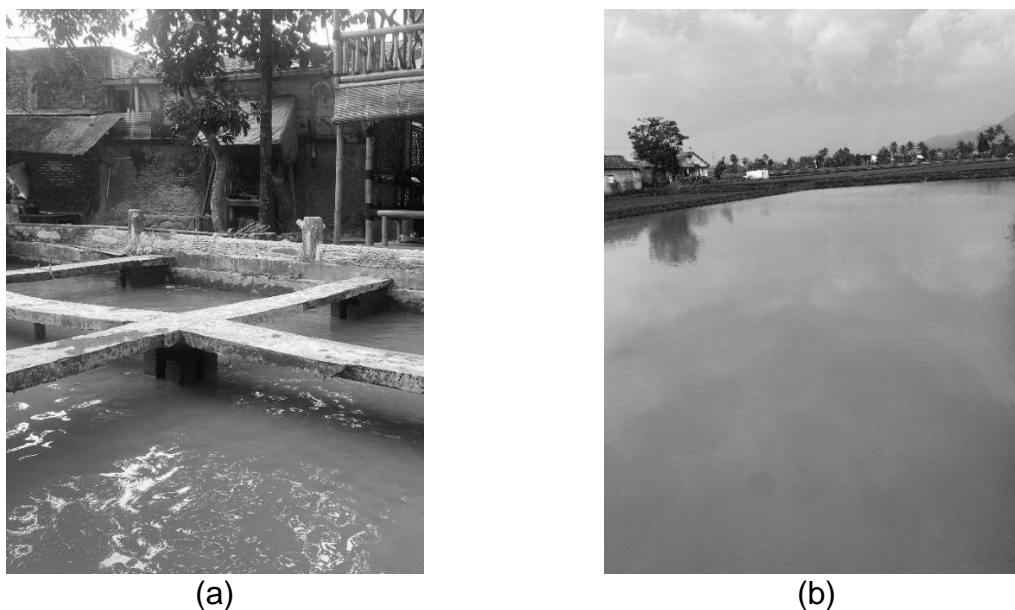
Gambar 2. Anggota kelompok sedang melakukan pemberian pakan ikan secara manual

Farm Labaik Koi Hatchery sudah memiliki Regulasi terkait perizinan, seperti SIUP (Surat Izin Usaha Perikanan), dan SLO (Surat Layak Operasi) untuk menjalankan kegiatan budidaya. Akan tetapi pak Efrans belum mematuhi regulasi terkait larangan untuk budidaya ikan bawal dari pemerintah, sehingga untuk ikan bawal ini belum mendapatkan sertifikasi CBIB. Sehingga kepatuhan masyarakat terhadap regulasi budidaya masih rendah, dengan beberapa anggota belum mematuhi peraturan yang ada. Kurangnya sosialisasi dan edukasi menjadi hambatan utama dalam kepatuhan terhadap regulasi tersebut.



Gambar 3. Wawancara terkait regulasi budidaya

Labaik Koi Hatchery memiliki anggota yang terampil dalam membuat dan mengelola kolam ikan, termasuk pengaturan aliran air dan pemeliharaan kebersihan kolam, keterampilan dalam memilih varietas ikan yang sesuai untuk dibudidayakan berdasarkan kondisi lingkungan dan pasar, kemampuan dalam memilih dan memberikan pakan yang tepat untuk mendukung pertumbuhan ikan, keterampilan dalam mengidentifikasi dan mengatasi hama serta penyakit yang dapat menyerang ikan, dan Kemampuan dalam melakukan panen dengan cara yang benar serta penanganan pasca panen untuk menjaga kualitas produk. Sumber daya alam seperti air dari sungai Cipelang dimanfaatkan secara berkelanjutan untuk kegiatan budidaya, namun tantangan kualitas air yang terkadang berlumpur dapat mempengaruhi kesehatan ikan. Secara keseluruhan, meskipun terdapat banyak tantangan dalam kegiatan budidaya ikan di Labaik Koi Hatchery, ada potensi besar untuk pengembangan lebih lanjut melalui peningkatan pengetahuan dan keterampilan serta dukungan dari pemerintah dan lembaga terkait. Keberhasilan program pengabdian ini akan sangat bergantung pada kolaborasi antara semua pihak yang terlibat dalam proses pemberdayaan masyarakat pembudidaya ikan.



Gambar 3. Kontruksi kolam di Labaik Koi Hatchery (a) Sumber air budidaya Labaik Koi Hatchery (b)

Farm Labaik Koi Hatchery, terdapat berbagai masalah eksternal dan internal yang dapat mempengaruhi keberhasilan produksi. Masalah eksternal yang signifikan adalah tingginya harga pakan dan penurunan harga ikan. Cara mengatasi tingginya biaya pakan, salah satu solusinya adalah dengan mengembangkan pakan alternatif yang memiliki nutrisi tinggi namun lebih terjangkau, seperti memanfaatkan bahan lokal yang kaya protein, misalnya limbah pertanian atau pakan berbasis fermentasi. Selain itu, kolaborasi dengan lembaga penelitian untuk menciptakan pakan yang lebih efisien dan ekonomis juga dapat menjadi langkah strategis. Selain itu, untuk mengatasi penurunan harga ikan, diversifikasi produk menjadi penting. Pembudidaya dapat mengolah ikan menjadi produk bernilai tambah, seperti filet atau produk olahan lainnya, sehingga tidak hanya bergantung pada penjualan ikan hidup.

Masalah internal dalam farm Labaik Koi Hatchery juga memerlukan perhatian serius. Salah satu tantangan adalah kekurangan sperma jantan pada glofish yang dapat diatasi dengan menggunakan hormon atau suplemen untuk merangsang produksi sperma. Kualitas air yang buruk akibat penggunaan air sungai juga menjadi masalah; solusi yang bisa diterapkan adalah membangun sistem filtrasi atau menggunakan alat pengujian kualitas air untuk memastikan kebersihan dan kelayakan air yang digunakan. Selain itu, untuk masalah kegagalan pemijahan, perlu dilakukan analisis dosis hormon dan pemantauan kondisi lingkungan agar dapat menemukan keseimbangan yang tepat. Cara menghadapi penyakit seperti *streptococcus* akibat kualitas air yang buruk, penting untuk melakukan pengelolaan kualitas air secara rutin serta menerapkan biosekuriti untuk mencegah penyebaran penyakit. Terakhir, untuk mengatasi persaingan makanan dari organisme lain seperti artemia air tawar dan kecebong, pembudidaya bisa mempertimbangkan manajemen kolam yang lebih baik, termasuk pemisahan area budidaya atau penggunaan jaring untuk mencegah masuknya hama dan predator.



Gambar 4. Monitoring kualitas air

Farm Labaik Koi memiliki visi untuk menjadi pusat unggulan dalam budidaya ikan koi, ikan konsumsi dan ikan hias yang berkelanjutan, dengan fokus pada peningkatan kualitas produk, serta pemberdayaan masyarakat lokal untuk mencapai ketahanan pangan dan kesejahteraan ekonomi. Misi yang dijalankan mencakup pengembangan teknologi terbaru untuk efisiensi produksi, penerapan praktik budidaya ramah lingkungan, serta mendorong diversifikasi produk perikanan untuk meningkatkan nilai tambah dan pendapatan masyarakat. Selain itu, Farm Labaik Koi berkomitmen untuk membangun kemitraan dengan lembaga pemerintah, akademisi, dan sektor swasta guna mendukung pengembangan sektor perikanan yang berkelanjutan. Visi dan misi pada Farm Labaik Koi ini bertekad memberikan kontribusi positif terhadap kesejahteraan masyarakat pembudidaya ikan sekaligus menjaga kelestarian lingkungan.

Potensi usaha di Labaik Koi Hatchery, Sukabumi, sangat menjanjikan, terutama dalam konteks budidaya ikan sebagai sumber pendapatan dan ketahanan pangan lokal. Adanya pelatihan dan pendampingan yang telah diberikan, masyarakat pembudidaya ikan menunjukkan peningkatan keterampilan dalam pengelolaan budidaya, meskipun masih bergantung pada teknik tradisional. Salah satu potensi utama adalah pengembangan pakan alternatif yang lebih terjangkau dan berkualitas tinggi, menggunakan bahan lokal seperti limbah pertanian. Selain itu, diversifikasi produk menjadi penting untuk meningkatkan nilai tambah, seperti mengolah ikan menjadi produk olahan (filet atau produk siap saji). Dukungan dari pemerintah dan lembaga penelitian juga dapat membantu mengatasi tantangan seperti tingginya harga pakan dan penurunan harga ikan di pasar. Dari pemanfaatan sumber daya alam yang ada dan meningkatkan pemahaman tentang teknologi budidaya modern, Labaik Koi Hatchery berpotensi menjadi model usaha perikanan yang berkelanjutan dan inovatif.

SWOT adalah alat analisis strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman suatu organisasi atau proyek. Metode ini membantu dalam perencanaan dan pengambilan keputusan dengan memberikan gambaran menyeluruh tentang faktor-faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi keberhasilan. Berikut adalah SWOT di Labaik Koi Hatchery:

Tabel 2. SWOT di Labaik Koi Hatchery, Sukabumi

Aspek	Detail
<i>Strengths</i> (Kekuatan)	1. Struktur organisasi yang teratur: Memiliki pemimpin yang berpengalaman dan pembagian tugas yang jelas.

<p><i>Weaknesses</i> (Kelemahan)</p>	<p>2. Pengalaman dalam budidaya: Anggota memiliki keterampilan teknis yang baik dalam budidaya ikan.                  3. Dukungan dari pemerintah: Sering dijadikan tempat penyuluhan dan pelatihan oleh pemerintah.                  4. Sumber daya alam tersedia: Memanfaatkan air dari Sungai Cipelang yang dapat diolah untuk kegiatan budidaya tanpa mencemari lingkungan.</p>
<p><i>Opportunities</i> (Peluang)</p>	<p>1. Ketergantungan pada metode tradisional: Masih banyak menggunakan teknik budidaya tradisional yang kurang efisien.                  2. Keterbatasan sumber daya manusia (SDM): Kekurangan SDM membuat anggota harus bekerja secara multifungsi.                  3. Kurangnya pemahaman terhadap regulasi: Beberapa anggota belum sepenuhnya memahami regulasi terkait budidaya ikan.</p>
<p><i>Threats</i> (Ancaman)</p>	<p>1. Peningkatan permintaan pasar: Meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya konsumsi ikan.                  2. Pelatihan dan edukasi berkelanjutan: Kesempatan untuk mengikuti pelatihan lebih lanjut untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan.                  3. Inovasi teknologi budidaya: Peluang untuk mengadopsi teknologi baru yang lebih efisien dalam budidaya ikan, seperti sistem akuaponik.</p> <p>1. Fluktuasi harga pakan dan ikan: Harga pakan yang tinggi dan penurunan harga ikan di pasar dapat mempengaruhi profitabilitas usaha budidaya.                  2. Kualitas air yang tidak stabil: Masalah kualitas air dapat berdampak negatif pada kesehatan ikan dan hasil produksi.                  3. Persaingan dari pembudidaya lain: Munculnya pembudidaya baru dengan metode modern meningkatkan persaingan di pasar.</p>

Melakukan analisis SWOT, ada beberapa tahapan yaitu :

1. Analisis matrik Evaluasi Faktor Internal dan Eksternal (IFE-EFE)  
 Faktor Internal dianalisis dengan menggunakan matriks Internal factor Evaluation (IFE) yang meringkas dan mengevaluasi faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan.

Tabel 3. Penilaian Bobot Faktor-Faktor Strategis Internal

No	Faktor Internal	Responden; isi 1-4 (rank)					Rata-rata	Total Faktor Bobot Internal
		A	B	C	D	E		

1	Kekurangan sperma jantan ikan glofish	4	3	2	3	3	3	15	123	0,122
2	Kualitas air buruk	3	3	2	2	3	2,6	13	123	0,106
3	Faktor cuaca yang buruk	3	2	3	3	3	2,8	14	123	0,114
4	Adanya hama kecebong	3	2	2	2	2	2,2	11	123	0,089
5	Ditemukan penyakit <i>Streptococcus</i> pada pembesaran	2	2	3	2	3	2,4	12	123	0,098
6	Kuantitas dan kontinuitas hasil produksi	2	2	2	2	3	2,2	11	123	0,089
7	Kualitas indukan	3	3	3	2	2	2,6	13	123	0,106
8	Harga ikan di pasar lokal fluktuatif	2	2	2	2	3	2,2	11	123	0,089
9	Siklus produksi yang lama	3	2	2	3	2	2,4	12	123	0,098
10	Ketersediaan lahan yang minim	2	3	2	2	2	2,2	11	123	0,089
										<b>1,000</b>

Tabel 4. Matrix IFE

No	Faktor Internal Utama	Bobot	Peringkat	Skor Bobot
<b>STRENGTH</b>				
1	Kekurangan sperma jantan ikan glofish	0,122	3,000	0,366
2	Kualitas air buruk	0,106	2,600	0,275
3	Faktor cuaca yang buruk	0,114	2,800	0,319
4	Adanya hama kecebong	0,089	2,200	0,197
5	Ditemukan penyakit <i>Streptococcus</i> pada pembesaran	0,098	2,400	0,234
<b>WEAKNESS</b>				
6	Kuantitas dan kontinuitas hasil produksi	0,089	2,200	0,197
7	Harga pakan mahal	0,106	2,600	0,275
8	Harga ikan di pasar lokal fluktuatif	0,089	2,200	0,197
9	Siklus produksi yang lama	0,098	2,400	0,234
10	Ketersediaan lahan yang minim	0,089	2,200	0,197
<b>TOTAL IFE</b>				<b>2,489</b>

Faktor eksternal dianalisis dengan menggunakan matriks External factor Evaluation (EFE) yang meringkas dan mengevaluasi faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman.

Tabel 5. Penilaian Bobot Faktor-Faktor Strategis Eksternal

No	Faktor Eksternal	Responden; isi 1-4 (rank)					Rata-rata	Total	Total Faktor Internal	Bobot
		A	B	C	D	E				

1	Peningkatan permintaan pasar	3	3	2	3	3	2.8	14	90	0.156
2	Pelatihan dan edukasi berkelanjutan	4	2	4	3	3	3.2	16	90	0.178
3	Inovasi teknologi budidaya	3	3	2	3	3	2.8	14	90	0.156
4	Fluktuasi harga pakan dan ikan	3	2	3	4	4	3.2	16	90	0.178
5	Kualitas air yang tidak stabil	4	2	4	3	2	3	15	90	0.167
6	Persaingan dari pembudidaya lain	4	3	3	3	2	3	15	90	0.167
										<b>1.000</b>

Tabel 6. Matrix EFE

No	Faktor Eksternal Utama	Bobot	Peringkat	Skor Bobot
<b>OPPORTUNITIES</b>				
1	Peningkatan permintaan pasar	0.156	2.800	0.436
2	Pelatihan dan edukasi berkelanjutan	0.178	3.200	0.569
3	Inovasi teknologi budidaya	0.156	2.800	0.436
<b>THREAT</b>				
4	Fluktuasi harga pakan dan ikan	0.178	3.200	0.569
5	Kualitas air yang tidak stabil	0.167	3.000	0.500
6	Persaingan dari pembudidaya lain	0.167	3.000	0.500
			<b>TOTAL EFE</b>	<b>3.009</b>

## 2. Analisis matrix IE

Analisis matrix IE digunakan untuk mendapatkan strategi bisnis yang tepat untuk dilakukan berdasarkan dari hasil total IFE dan total EFE yang telah dianalisis.

Tabel 7. IE Matrix

		4	3	2.00	1.00
		Kuat	Sedang	Lemah	
3.00-4.00	Tinggi	I	II	III	

2.00-2.99	Sedang	IV	V	VI
1.00-1.99	Rendah	VII	VIII	IX

Sumbu :

X : Skor bobot IFE  
total

Y : Skor bobot EFE  
total

Keterangan :

I,II,IV --> *grow and build* --> strategi yang tepat adalah strategi intensif atau integratif (integrasi ke belakang, ke depan, dan horizontal)

III, V, VII --> *hold and maintain* --> strategi yang tepat adalah *hold and maintain*

VI, VIII, IX --> *harvest or divest* (divestasi)

Dari hasil matrix IFE mendapatkan total IFE sebesar 2,489 dan hasil matrix EFE mendapatkan total EFE sebesar 3,009. Artinya adalah total IFE berada pada sel V dan total EFE berada pada sel V. Sesuai dengan keterangan sel V adalah *hold and maintain*, Labaik Koi ini harus menerapkan strategi yang tepat dengan cara menjaga dan mempertahankan bisnis. Strategi yang umum diterapkan jika usaha bisnis berada pada sel V yaitu dengan pengembangan pasar, penetrasi pasar, dan pengembangan produk.

STP adalah singkatan dari *Segmentation*, *Targeting*, dan *Positioning*, yang merupakan pendekatan penting dalam pemasaran untuk memahami dan memenuhi kebutuhan pasar. Segmentasi adalah proses membagi pasar menjadi kelompok-kelompok lebih kecil berdasarkan karakteristik tertentu seperti demografi, geografis, psikografis, dan perilaku, dengan tujuan mengidentifikasi kelompok konsumen yang memiliki kebutuhan serupa agar perusahaan dapat merancang strategi pemasaran yang sesuai. Setelah segmentasi, penargetan dilakukan dengan memilih segmen pasar yang akan dijadikan target, di mana perusahaan menganalisis segmen-segmen tersebut untuk menentukan mana yang paling menguntungkan dan sesuai dengan sumber daya yang dimiliki. Terakhir, positioning adalah cara perusahaan ingin dikenal di benak konsumen dalam segmen yang ditargetkan, melibatkan pengembangan proposisi nilai yang unik untuk membedakan produk atau layanan dari pesaing serta menciptakan citra positif di mata konsumen. Jika menerapkan STP, perusahaan dapat lebih efektif dalam merancang strategi pemasaran yang tepat sasaran dan relevan dengan kebutuhan konsumen, sehingga meningkatkan peluang keberhasilan di pasar. Berikut adalah *Segmentation*, *Targeting*, *Positioning* di Farm Labaik Koi :

Tabel 8. STP di Labaik Koi Hatchery, Sukabumi

Aspek	Detail
<i>Segmentation</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demografis: <ul style="list-style-type: none"> <li>-Usia: 20-50 tahun</li> <li>-Pekerjaan: Peternak ikan, pengusaha kecil, hobiis ikan hias</li> <li>-Pendapatan: Menengah ke atas</li> </ul> </li> <li>• Geografis: <ul style="list-style-type: none"> <li>-Lokasi: Wilayah Sukabumi dan sekitarnya</li> <li>-Aksesibilitas: Dekat dengan sumber air dan lahan untuk budidaya</li> </ul> </li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Psikografis:           <ul style="list-style-type: none"> <li>-Minat: Pecinta ikan hias, penggemar aquascape</li> <li>-Nilai: Kesadaran akan keberlanjutan dan kualitas produk perikanan</li> </ul> </li> <li>• Perilaku:           <ul style="list-style-type: none"> <li>-Pembelian: Sering membeli pakan ikan dan perlengkapan budidaya</li> <li>-Loyalitas: Pelanggan yang sudah pernah membeli produk sebelumnya</li> </ul> </li> </ul>
<i>Targeting</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peternak Ikan Kecil: Masyarakat pembudidaya ikan di Sukabumi yang membutuhkan pelatihan dan akses ke teknologi modern.</li> <li>• Penggemar Ikan Hias: Individu yang mencari ikan hias berkualitas tinggi untuk koleksi pribadi atau bisnis kecil.</li> <li>• Pasar Lokal: Restoran atau toko ikan yang membutuhkan pasokan ikan segar dan berkualitas.</li> </ul>
<i>Positioning</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kualitas Produk: Menawarkan ikan koi dan ikan hias dengan kualitas terbaik melalui praktik budidaya berkelanjutan.</li> <li>• Pelayanan Pelanggan: Memberikan layanan konsultasi dan pelatihan bagi pelanggan untuk meningkatkan keterampilan budidaya mereka.</li> <li>• Inovasi Teknologi: Menggunakan teknologi modern dalam budidaya untuk meningkatkan efisiensi dan hasil produksi.</li> <li>• Keberlanjutan: Memprioritaskan praktik ramah lingkungan dalam semua aspek operasional.</li> </ul>

7P adalah kerangka kerja pemasaran yang mencakup tujuh elemen penting untuk membantu perusahaan merancang strategi pemasaran yang efektif. Pertama, *Product* (Produk) mencakup semua aspek terkait produk atau layanan, termasuk kualitas, fitur, dan variasi yang harus memenuhi kebutuhan pelanggan. Kedua, *Price* (Harga) merujuk pada strategi penetapan harga yang kompetitif dan mencerminkan nilai produk. Ketiga, *Place* (Tempat) berkaitan dengan saluran distribusi dan lokasi penjualan untuk memastikan produk mudah diakses oleh pelanggan. Keempat, *Promotion* (Promosi) mencakup aktivitas untuk menarik perhatian pelanggan, seperti iklan dan promosi penjualan. Kelima, *People* (Orang-orang) melibatkan individu yang terlibat dalam pemasaran, di mana interaksi antara staf dan pelanggan dapat mempengaruhi persepsi merek. Keenam, *Process* (Proses) merujuk pada sistem yang digunakan untuk memberikan produk atau layanan secara efisien kepada pelanggan. Terakhir, *Physical Evidence* (Bukti Fisik) mencakup elemen fisik yang mendukung pengalaman pelanggan, seperti kemasan dan desain toko. Berikut merupakan Strategi Pemasaran 7P di Labaik Koi:

Tabel 9. Strategi Pemasaran 7P di Labaik Koi, Sukabumi

<b>Aspek</b>	<b>Detail</b>
<i>Product</i> (Produk)	Ikan Koi, Ikan Bawal, Ikan Glofish

<i>Price (Harga)</i>	Harga Kompetitif: Menetapkan harga yang kompetitif dengan produsen lain di pasar perikanan lokal.
<i>Place (Lokasi)</i>	Lokasi Sentral: di desa Situmekar, kelurahan Lembursitu, Sukabumi, Jawa Barat
<i>Promotion (Promosi)</i>	Penyaluran Online: Membuka platform online untuk memesan ikan secara daring, sehingga pelanggan bisa mememesannya dari mana saja. Event Promotional: Mengadakan event promosi seperti festival aquascaping atau kompetisi budidaya ikan untuk meningkatkan brand awareness. Membuat branding: Logo farm, Iklan, Website, Online shop, dan Social media
<i>People (Orang-orang)</i>	Ahli Teknis: Memiliki tim ahli teknis yang profesional dalam bidang budidaya ikan untuk memastikan kualitas produk. Customer Service Ramah: Memberikan layanan customer service ramah dan responsif untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.
<i>Process (Proses)</i>	Manajemen budidaya yang baik mulai dari pemeliharaan sampai pemasaran, dan Melakukan monitoring rutin kualitas air dan kondisi lingkungan untuk memastikan kesehatan ikan.
<i>Physical Evidence (Evidence Fisik)</i>	Desain Tempat Budidaya: Merancang tempat budidaya yang nyaman dan elegan untuk meningkatkan citra merek Farm Labaik Koi. Label Produk: Menampilkan label produk yang transparan mengenai asal-usul, dan metode budidaya.

---

## SIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat di Labaik Koi Hatchery, Sukabumi, menunjukkan potensi yang signifikan dalam pemberdayaan masyarakat pembudidaya ikan. Struktur sosial yang terorganisir dengan baik, dipimpin oleh Bapak Efrans Harta Rahayu, S.Pi., memfasilitasi kolaborasi yang efektif di antara anggota kelompok. Meskipun mereka masih menggunakan teknik budidaya tradisional, pelatihan dan penyuluhan yang diberikan oleh pemerintah dan lembaga terkait telah meningkatkan pemahaman dan keterampilan anggota dalam praktik budidaya.

Dukungan dari pemerintah dalam bentuk pelatihan dan akses informasi sangat penting untuk meningkatkan kapasitas kelompok. Dengan adanya upaya berkelanjutan dalam pelatihan dan peningkatan pemahaman terhadap teknologi serta regulasi, diharapkan kelompok pembudidaya ikan di Labaik Koi Hatchery dapat mengatasi tantangan yang ada dan mencapai keberhasilan yang lebih besar dalam usaha budidaya mereka. Keberlanjutan usaha ini akan sangat bergantung pada kolaborasi antara semua pihak dan komitmen untuk terus belajar dan beradaptasi dengan perubahan..

## UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kami ucapkan kepada semua pihak yang telah mendukung dan berkontribusi pada kegiatan pengabdian masyarakat di Labaik Koi Hatchery, Sukabumi. Kami ingin mengucapkan rasa hormat kita kepada:

1. Tim Dosen, yaitu Dr. Wiyoto S.Pi., M.Sc., Dian Eka Ramadhani S.Pi., M.Si., Sheny Permatasari, M.Si., dan Ima Kusumanti S.Pi., M.Sc., yang telah memberikan arahan dan dukungan akademis yang sangat berharga.
2. Anggota Kelompok, yaitu Muhammad Yasir Anwar, Syafira Dinka Azahra, Shadam Dwi Permana, Azkal Muhammad Azkiya, dan Putri Pitriyani, yang telah bekerja keras dan dedikasi dalam kegiatan ini.
3. Asisten Dosen, Esa Malda Yusuf, S.Tr. Pi. dan Berliana Puteri Novitasari, S.Tr. Pi. yang telah membantu dalam koordinasi dan implementasi kegiatan.
4. Kepada Kepala pimpinan bapak Efrans Harta Rahayu, S.Pi. beserta jajaran anggotanya yang telah menerima kami dengan baik untuk melakukan kegiatan dan lapangan, serta telah berpartisipasi dalam diskusi dan evaluasi kegiatan.
5. Kelurahan dan Instansi Lokal, yang telah memberikan dukungan logistik dan informasi yang relevan.

Tanpa dukungan Anda, kegiatan pengabdian ini tidak akan berhasil dengan sebaik-baiknya. Kami berharap kegiatan ini dapat menjadi contoh yang inspiratif bagi masyarakat lainnya dan terus berkontribusi pada kemajuan dan keberlanjutan usaha perikanan di Indonesia.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Noor IH. 2018. Penelitian dan pengabdian masyarakat pada perguruan tinggi. *Jurnal Pendidikan dan Kebudayaan*. 16(3): 1-4.
- Rahmadianty A. 2019. 5 Manfaat Ini Bisa Kamu Dapatkan dengan Mengikuti Pengabdian Masyarakat Untuk Mahasiswa.
- Rahmatullah AS, Mulyasa E, Syahrani S, Pongpalilu F, Putri RE. 2022. Digital era 4.0: The contribution to education and student psychology. *Journal Linguistics and Culture*. 7(5): 89-107.
- Riduwan A. 2016. Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat oleh perguruan tinggi. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*. 2(4): 2-9.
- Slamet M. 2020. Metodologi Pengabdian Kepada Masyarakat Oleh Perguruan Tinggi Universitas Lampung [skripsi]. Bandar Lampung: Universitas Lampung
- Mus, R., Sulfiani, S., & Musdalifah, N. 2021. Pengaruh Waktu Perendaman Perasan Jeruk Nipis (*Citrus aurantium*) Terhadap Penurunan Kadar Formalin pada Udang Rebon. *al Kimiya: Jurnal Ilmu Kimia dan Terapan*, 8(2), 87-94.
- Ngobo, P. V. 2011. Private label share, branding strategy and store loyalty. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 18(4), 259-270.
- Panindias, A. N. 2014. Identitas Visual Dalam Destination Branding Kawasan Ngarsopuro. *Acintya*, 6(2).
- Pratama, A., Febrilia, L., & Kurniawan, A. 2023. Respon Konsumen Terhadap Substitusi Ikan Lele Pada Produk Ampiang Ikan Khas Pulau Bangka. *Jurnal Gembira: Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(05), 1147-1153.
- Rohman, F., & Azizah, A. 2023. Analisis Peran Emotional Branding Strategy Dalam Meningkatkan Loyalitas Pengunjung Pusat Perbelanjaan. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 17(2), 90-100.

- Romadhon, R., Rianingsih, L., & Anggo, A. D. 2018. Aktivitas antibakteri dari beberapa tingkatan mutu terasi udang rebon. *Jurnal Pengolahan Hasil Perikanan Indonesia*, 21(1), 68-77.
- Sayatman, S., Soewito, B. M., & Noordyanto, N. 2021. Pengembangan Konsep Brand Identity dan Visual System ITS yang Lebih Terintegrasi. *Jurnal Desain Idea: Jurnal Desain Produk Industri Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya*, 20(1), 10-15.
- Syahrin, A., Mahyudin, I., & Mahreda, E. S. 2016. Prospek Usaha Pengolahan Udang Rebon Skala Rumah Tangga di desa muara kintap kecamatan kintap kabupaten Tanah laut provinsi kalimantan selatan. *EnviroScienteeae*, 12(3), 149-159.
- Ulita, N. 2019. Tinjauan Warna Pada Visual Branding Warung Kopi Lokal. *Jurnal Dimensi DKV: Seni Rupa Dan Desain*, 4(2), 205-223.