

**ANALISIS USAHA DAN STRATEGI PEGEMBANGAN USAHA IKAN KOI (*Cyprinus carpio*) DALAM BISNIS IKAN HIAS**  
(Studi Kasus Pada UD. Duta Koi Sejahtera Blitar)

**TESIS**

**Untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan  
Guna Mencapai Gelar Magister**



Diajukan oleh :

**SYAMROTUL FIKRIYAH**  
**NPM : 20064020006**

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR  
SURABAYA  
2022**

LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS USAHA DAN STRATEGI PEGEMBANGAN USAHA IKAN KOI (*Cyprinus carpio*) DALAM BISNIS IKAN HIAS**  
(Studi Kasus Pada UD. Duta Koi Sejahtera Blitar)

Diajukan Oleh:

**SYAMROTUL FIKRIYAH**  
NPM : 20064020006

Telah disetujui oleh :

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping

Prof. Dr. Ir. Teguh Soedarto, MP NIP. 19560620 198703 1004      Prof. Dr. Ir. Sri Tjondro Winarno, MM  
NIP. 19590211 198903 1001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Pertanian

Koordinator Program Studi  
Magister Agribisnis

Dr. Ir. Wanti Mindari, MP  
NIP. 19631208 199003 2001

Dr. Ir. Mubarokah, MT  
NIP. 19601227 199103 2001

**PERNYATAAN  
ORISINILITAS TESIS**

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam naskah TESIS ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu Perguruan Tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau di terbitkan oleh orang lain dan disebutkan dalam sumber kutipan dan pustaka

Apabila ternyata di dalam naskah tesis ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur plagiasi , saya bersedia TESIS ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh (MAGISTER) dibatalkan.

Surabaya, 25 Januari 2023.

Mahasiswa.



**SYAMROTUL FIKRIYAH**  
**NPM. 19064020001**

# **ANALISIS USAHA DAN STRATEGI PEGEMBANGAN USAHA IKAN KOI (CYPRINUS CARPIO) DALAM BISNIS IKAN HIAS (STUDI KASUS PADA UD. DUTA KOI SEJAHTERA BLITAR)**

**Syamrotul Fikriyah<sup>1</sup>, Teguh Soedarto<sup>2</sup> dan Sri Tjondro Winarno<sup>3</sup>**

## **ABSTRAK**

Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis kelayakan bisnis ikan koi pada UD. Duta Koi Sejahtera dan menganalisis strategi pengembangan UD. Duta Koi Sejahtera dalam perkembangan bisnis ikan hias. Metode yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif, Analisis kelayakan usaha menggunakan aspek finansial yang terdiri dari beberapa kriteria investasi yaitu NPV, IRR, Net B/C, dan PP, analisis strategi penegembangan membuat formulasi strategi melalui tahap input (matriks IFE, EFE dan CPM), tahap pencocokan (Matriks SWOT, SPACE, BCG, dan IE) tahap keputusan (QSPM) strategi yang akan digunakan. Hasil Analisis Kelayakan bisnis ikan koi pada UD. Duta Koi Sejahtera dikatakan layak dan sangat berpotensial dilihat dari aspek analisis kelayakan aspek finansial terdiri dari NPV sebesar 1,827,733,744 nilai  $NPV > 0$  bernilai positif yang berarti bisnis ikan koi layak untuk dijalankan, investasi yang dilakukan layak karena IRR  $166\% > 1$ , hasil perhitungan nilai B/C Ratio ikan koi adalah  $890,389,431 > 1$  berarti layak untuk dijalankan dan Invests waktu yang diperlukan untuk mengembalikan modal yang telah digunakan layak usaha dilakukan waktu yang diperlukan waktu pengembalian 1 tahun dan strategi pengembangan UD. Duta Koi menggunakan strategi utama dalam perumusan strategi rencana strategi pengembangan yaitu perhitungan hasil QSPM yang telah dianalisis, diperoleh nilai 5.96 untuk strategi melakukan komunikasi dengan memberikan informasi mengenai jenis dan jumlah ketersediaan ikan serta hubungan baik serta menjaga loyalitas kepada konsumen yang dimiliki menjadi strategi utama yang dapat digunakan UD. Duta Koi. Setiap customer service memiliki group yang didalamnya adalah konsumen yang telah membeli ikan dari group itulah dijadikan media promosi stok ikan dan separuh dari konsumen yang dimiliki akan datang membeli kembali ikan. Setelah hubungan baik telah dijaga duta koi dapat melakukan strategi kedua dengan perolehan nilai 5.86 strategi penetrasi pasar sebagai strategi utama dari empat alternatif strategi yang ada yaitu strategi penetrasi pasar, pengembangan produk, integrasi kebelakang dan integrasi horizontal. Strategi penetrasi pasar adalah strategi yang memerlukan usaha-usaha untuk meningkatkan market share Duta Koi melalui usaha-usaha pemasaran yang lebih besar.

Kata kunci: Kelayakan Finansial NPV, IRR, Net B/C, dan PP. Strategi Bisnis Matriks IFE, EFE, SWOT, IE, QSPM.

# **BUSINESS ANALYSIS AND BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY OF KOI FISH (CYPRINUS CARPIO) IN ORNAMENTAL FISH BUSINESS (CASE STUDY ON UD. DUTA KOI SEJAHTERA BLITAR)**

**Syamrotul Fikriyah, Teguh Soedarto and Sri Tjondro Winarno**

## **ABSTRACT**

The purpose of this research is to analyze the feasibility of the koi fish business at UD. Sejahtera Koi Ambassadors and analyze the development strategy of UD. Prosperous Koi Ambassador in the development of ornamental fish business. The method used is descriptive qualitative analysis, business feasibility analysis uses the financial aspect which consists of several investment criteria, namely NPV, IRR, Net B/C, and PP, development strategy analysis makes strategy formulation through the input stage (IFE, EFE and CPM matrices), the matching stage (SWOT Matrix, SPACE, BCG, and IE) the decision stage (QSPM) strategy to use. The results of the feasibility analysis of the koi fish business at UD. Duta Koi Sejahtera is said to be feasible and very potential in terms of the feasibility analysis aspect of the financial aspect consisting of an NPV of 1,827,733,744 NPV value  $> 0$  is positive which means the koi fish business is feasible to run, the investment made is feasible because the IRR is  $166\% > 1$ , the results of calculating the value of the B/C Ratio for koi fish are  $890,389,431 > 1$  means it is feasible to run and Invests the time needed to return the capital that has been invested used is worth the effort, the time required is 1 year payback time and the UD development strategy. Duta Koi uses the main strategy in the formulation of the development strategy plan, namely the calculation of the results of the QSPM that has been analyzed, a value of 5.96 is obtained for the communication strategy by providing information about the type and amount of fish availability as well as good relations and maintaining loyalty to consumers that are owned to be the main strategy that can be used by UD. Koi Ambassador. Each customer service group has a group in which consumers who have bought fish from the group are used as media for promoting fish stocks and half of the consumers who own them will come to buy fish again. After a good relationship has been maintained, the Koi ambassador can carry out the second strategy with a score of 5.86, the market penetration strategy as the main strategy of the four alternative strategies, namely market penetration strategy, product development, backward integration and horizontal integration. The market penetration strategy is a strategy that requires efforts to increase Duta Koi's market share through larger marketing efforts. After a good relationship has been maintained, the Koi ambassador can carry out the second strategy with a score of 5.86, the market penetration strategy as the main strategy of the four alternative strategies, namely market penetration strategy, product development, backward integration and horizontal integration. The market penetration strategy is a strategy that requires efforts to increase Duta Koi's market share through larger marketing efforts. After a good relationship has been maintained, the Koi ambassador can carry out the second strategy with a score of 5.86, the market penetration strategy as the main strategy of the four alternative strategies, namely market penetration strategy, product development, backward integration and horizontal integration.

horizontal integration. The market penetration strategy is a strategy that requires efforts to increase Duta Koi's market share through larger marketing efforts. Keywords: Financial Feasibility NPV, IRR, Net B/C and PP. Matrix Business Strategy IFE, EFE, SWOT, IE, QSPM. PRELIMINARY Indonesia has the opportunity to seize the share of the world ornamental fish market. According to the Director

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena dengan rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan proposal tesis yang berjudulnya “Analisis Usaha Dan Strategi Pegembangan Usaha Ikan Koi (*Cyprinus carpio*) Dalam Bisnis Ikan Hias (Studi Kasus Pada UD. Duta Koi Sejahtera Blitar)”.

Tesis ini disusun sebagai salah satu syarat dalam memperoleh gelar sarjana Magister di Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Veteran Surabaya. Penyusunan tesis ini tidak dapat kami selesaikan tanpa bantuan dan kerjasama dari berbagai pihak. Oleh karena itu secara khusus, penulis ucapan terima kasih kepada bapak **Prof. Dr. Ir. Teguh Soedarto, M.P** selaku pembimbing Utama dan kepada bapak **Prof. Dr. Ir. Sri Tjondro Winarno, M.M** selaku pembimbing pendamping yang telah meluangkan waktu dan pikiran untuk membimbing penulis mulai dari proses awal sampai akhir dalam proses penyusunan tesis ini.

Tesis ini tidak dapat tercapai tanpa adanya bantuan serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. Ir. Akhmad Fauzi, M.MT, IPU selaku Rektor Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
2. Dr. Ir. Wanti Mindari, M.P., selaku Dekan Fakultas Pertanian UPN “Veteran” Jawa Timur.
3. Dr. Ir Hamidah Hendrarini., M.S, Selaku PLT Ketua Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian UPN “Veteran” Jawa Timur.
4. Dr. Ir. Mubarokah, MT, Selaku Koordinator Program Studi Magister

Agribisnis UPN “Veteran” Jawa Timur.

5. Kepada seluruh dosen Magister Agribisnis UPN “Veteran” Jawa Timur yang telah memberikan ilmu dengan ikhlas dan sabar.
6. Kepada Ibu Siti Khoiriyah, Kakak Faizah Khoiroh Hazmi dan Adik Nazma Nailul Farokhah yang selalu menjadi motivasi dalam menuntut ilmu.
7. Teman-teman seperjuangan S2 Program Magister Agribisnis Fakultas Pertanian UPN “Veteran” Jawa Timur yang telah memberikan semangat, doa dan dukungan dalam penyusunan tesis.
8. Rekanita IPPNU Jawa Timur terutama ketua, sekertaris dan yang tinggak di kantor yang telah membantu, memberikan semangat, doa dan dukungan dalam penyusunan tesis.

Penulis menyadari bahwa tesis ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan masukan dan saran yang membangun dari berbagai pihak demi perbaikan tesis ini. Semoga tesis ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Surabaya, Januari 2023

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR .....</b>	ii
<b>DAFTAR ISI .....</b>	iv
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	vi
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	vii
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	viii
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
<b>BAB II TELAAH PUSTAKA .....</b>	6
2.1 Penelitian Terdahulu .....	6
2.2 Telaah Teoritis.....	12
2.2.1 Ikan Hias.....	12
2.2.2 Budidaya ikan hias .....	13
2.2.3 Ikan Koi ( <i>Cyprinus carpio</i> ).....	16
2.2.4 Morfologi Ikan Koi ( <i>Cyprinus carpio</i> ).....	17
2.2.5 Definisi Budidaya Ikan Koi ( <i>Cyprinus carpio</i> ) .....	19
2.2.6 Persiapan Budidaya ikan Koi ( <i>Cyprinus carpio</i> ) .....	20
2.2.7 Peluang Usaha Ikan Koi ( <i>Cyprinus carpio</i> ).....	27
2.2.8 Analisis Kelayakan .....	32
2.2.9 Pengertian Strategi .....	39
2.2.10 Tahap Penginputan.....	42
2.2.11 Tahap Pencocokan .....	48
2.3 Kerangka Pemikiran.....	57
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	59
3.1 Metode Penelitian.....	59
3.2 Metode Penentuan Lokasi .....	59
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	60
3.3 Penentuan Pemilihan Informan Penelitian .....	61
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	62
3.5 Metode Analisis Data .....	63
3.5.1 Analisis Deskriptif Kualitatif.....	63
3.5.2 Teknik Analisis Kelayakan Usaha .....	64
3.5.3 Teknik Strategi Pengembangan.....	65
3.6 Definisi Dan Batasan Operasional .....	66
3.6.1 Definisi Operasional.....	66
3.6.2 Batasan Operasional.....	67
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	68

4.1	Demografi dan Topografi Desa Modangan .....	68
4.2	Deskripsi Objek Penelitian .....	68
4.2.1	Sejarah Duta Koi .....	68
4.2.2	Visi, Misi dan Tujuan UD. Duta Ko Sejahtera .....	69
4.2.3	Struktur Organisasi Duta Koi.....	70
4.3	Deskripsi Kegiatan Bisnis Duta Koi .....	72
4.3.1	Subsistem Hulu .....	72
4.4.1	Kebutuhan Dana dan Sumber Dana.....	83
4.4.3	Modal Kerja.....	85
4.4.4	Biaya Operasional /Biaya Variabel.....	86
4.4.5	Penerimaan Perusahaan .....	86
4.4.6	Aliran Kas ( <i>Cash Flow</i> ) .....	87
4.4.7	Kriteria Kelayakan dalam Aspek Finansial .....	87
4.5	Analisis Faktor Internal Duta Koi.....	90
4.5.1	Aspek Manajemen .....	90
4.5.2	Aspek Produksi .....	92
4.5.3	Aspek Pemasaran .....	93
4.5.4	Aspek Keuangan .....	96
4.5.5	Aspek Informasi.....	97
4.5.6	Aspek Sumber Daya Manusia .....	97
4.6	Analisis Faktor Eksternal Duta Koi.....	98
4.5.1	Aspek Teknologi.....	98
4.5.2	Aspek Pemasok .....	99
4.5.3	Aspek Pembeli atau Konsumen.....	100
4.6	Faktor-Faktor Kekuatan dan Kelemahan.....	103
4.6.1	Faktor Kekuatan.....	103
4.6.2	Faktor Kelemahan .....	105
4.7	Faktor-Faktor Peluang dan Ancaman.....	107
4.7.1	Faktor Peluang .....	107
4.7.2	Faktor Ancaman.....	111
4.8	Penentuan Strategi Duta Koi .....	114
4.8.1	Tahap Input ( <i>The Input Stage</i> ).....	114
4.8.2	Tahap Pencocokan ( <i>The Matching Stage</i> ) .....	121
<b>BAB V</b>	<b>KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	135
5.1	Kesimpulan.....	135
5.2	Saran .....	136
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>137</b>	
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>140</b>	

## DAFTAR TABEL

Nomor	<i>Judul</i>	Halaman
No table of figures entries found.		
	Tabel 1 Wilayah Potensi Budidaya Perikanan Ikan Air Tawar Konsumsi Menurut Kecamatan, 2020 .....	3
	Tabel 2 Penelitian Terdahulu .....	6
	Tabel 3 Jenis Ikan Koi ( <i>Cyprinus carpio</i> ).....	24
	Tabel 4 Penelitian Bobot Faktir Strategis Internal Perusahaan .....	43
	Tabel 5 Analisis Matriks IFE .....	45
	Tabel 6 Penilaian Bobot Faktor Strategis Eksternal Perusahaan.....	46
	Tabel 7 Analisis Matriks EFE .....	47
	Tabel 8 Analisis Matriks IE.....	52
	Tabel 9 Data Struktur Organisasi Berdasarkan Tugas dan Fungsi .....	70
	Tabel 10 Data Obat Ikan Koi Berdasarkan Fungsi Penggunaan.....	75
	Tabel 11 Modal Kerja UD. Duta Koi .....	85
	Tabel 12 Biaya Operasional .....	86
	Tabel 13 laporan laba rugi .....	87
	Tabel 14 Aliran Cash Flow UD. Duta Koi .....	87
	Tabel 15 Perhitungan NPV (Net Benefit Value) .....	88
	Tabel 16 Hasil Perhitungan IRR .....	89
	Tabel 17 Hasil Perhitungan Net B/C.....	89
	Tabel 18 Hasil Perhitungan PP (Payback periode).....	90
	Tabel 19 Harga Ikan Koi Menurut Jenis .....	95
	Tabel 20 Data Pemasok UD. Duta Koi.....	99
	Tabel 21 Data Konsumen UD. Duta Koi.....	101
	Tabel 22 Data Pesaing UD. Duta Koi.....	102
	Tabel 23 Matriks IFE (Internal Factor Evaluation) UD. Duta Koi .....	115
	Tabel 24 Matriks EFE (External Factor Evaluation) UD. Duta Koi.....	118
	Tabel 25 Matriks CPM .....	121
	Tabel 26 berikut Tabel 30 Analisis Matriks SWOT.....	123
	Tabel 27 Analisis Matriks SPACE.....	127
	Tabel 28 Hasil Kuadran Pada Matriks BCG .....	128
	Tabel 29 Hasil Analisis Matriks BGC.....	128
	Tabel 30 Hasil Analisis Matriks IE .....	130
	Tabel 31 Analisis Matriks QSPM .....	132
	Tabel 32 Alternatif Strategi Dari Hasil Nilai TAS .....	133

## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Ikan Koi ( <i>Cyprinus carpio</i> ).....	17
2.	Persilangan Ikan Koi ( <i>Cyprinus carpio</i> ) .....	19
3.	Tahapan Teknik Strategi.....	41
4.	Matriks SWOT .....	52
5.	Matriks SPACE .....	53
6.	Matriks BCG .....	54
7.	Matriks IE .....	56
8.	Krangka Berfikir.....	58
9.	Bagan Struktur Organisasi Duta Koi.....	70
10.	Kolam Sawah dan Kolam Beton Penampungan Stok Duta Koi.....	73
11.	Kolam Filter vet dan Aquarium Penampungan Stok Duta Koi .....	73
12.	Tenaga Kerja Duta Koi.....	73
13.	Pakan Ikan Koi ( <i>Cyprinus carpio</i> ) .....	74
14.	Obat-Obatan Ikan Koi .....	74
15.	Pengadaan Stok Ikan Koi .....	76
16.	Sortasi Ikan .....	77
17.	Grade Ikan.....	78
18.	Proses Pengemasan Ikan Koi .....	79
19.	Proses Pengiriman Ikan.....	80
20.	Media Pemasaran Online Duta Koi .....	82
21.	Hasil Analisis Kuadran SPACE.....	127

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Nomor	<i>Judul</i>	Halaman
1.	Laporan Biaya Tetap UD. Duta Koi .....	140
2.	Laporan Biaya Variabel/ Bahan Habis Pakai .....	143
3.	Biaya Perjalanan .....	144
4.	Analisis <i>Cash Flow</i> .....	145
5.	Analisis B/C Ratio, BEP .....	140