

STRATEGI DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN MELALUI BUDIDAYA IKAN LELE

Risma Listiyani¹, Himmatul Khairi²

listianirisma70@gmail.com¹, himmatulkhairi@uinbukittinggi.ac.id²

UIN Sjech M Djamil Djambek Bukittinggi

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh rendahnya keterampilan yang dimiliki pembudidaya, yang berdampak pada menurunnya kualitas produk serta meningkatnya risiko terhadap serangan penyakit. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi serta menganalisis strategi yang efektif dalam meningkatkan pendapatan usaha budidaya ikan lele oleh Bapak Iwan di Nagari Padang Canduh, melalui pendekatan analisis SWOT guna merumuskan strategi yang paling tepat. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan sumber data primer berupa informasi langsung dari pembudidaya lele, yaitu Bapak Iwan. Sementara itu, data sekunder meliputi kondisi geografis wilayah, dokumentasi, laporan-laporan, serta literatur lain yang relevan dengan topik penelitian. Data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif, dengan metode pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha budidaya lele yang dijalankan oleh Bapak Iwan di Nagari Padang Canduh memiliki potensi besar untuk berkembang. Berdasarkan analisis SWOT, kekuatan utama terletak pada penguasaan teknik budidaya dan ketersediaan sumber daya, yang memungkinkan pemanfaatan berbagai peluang yang ada. Namun demikian, terdapat sejumlah kelemahan, terutama dalam aspek produksi dan pemasaran, yang menjadi kendala dalam meningkatkan pendapatan. Untuk mengatasi hal tersebut, strategi yang digunakan adalah strategi Strength-Opportunities (SO), yaitu dengan meningkatkan efisiensi produksi serta memperluas pengetahuan dan keterampilan dalam budidaya ikan lele.

Kata Kunci: Strategi, Analisis SWOT.

ABSTRAK

This study is motivated by the low level of skills possessed by fish farmers, which negatively impacts product quality and increases the risk of disease outbreaks. The objective of this research is to identify and analyze effective strategies to improve the income of catfish farming conducted by Mr. Iwan in Nagari Padang Canduh, using a SWOT analysis approach to determine the most appropriate strategy. The research adopts a qualitative approach, with primary data sourced directly from the catfish farmer, Mr. Iwan. Secondary data includes geographical conditions of the area, documentation, reports, and other relevant literature. The collected data is analyzed descriptively, employing data collection methods such as interviews, observation, and documentation. The findings indicate that Mr. Iwan's catfish farming business in Nagari Padang Canduh holds significant potential for development. Based on the SWOT analysis, the main strengths lie in his mastery of aquaculture techniques and the availability of resources, which allow for the optimal utilization of existing opportunities. However, several weaknesses were identified, particularly in the areas of production and marketing, which hinder income growth. To address these issues, a Strengths-Opportunities (SO) strategy is implemented, focusing on improving production efficiency and expanding knowledge and skills in catfish farming.

Keyword: Strategy, SWOT Analysis.

PENDAHULUAN

Indonesia memiliki kekayaan sumber daya alam dan manusia yang besar, yang seharusnya dapat dimanfaatkan untuk mengurangi krisis ekonomi. Optimalisasi potensi lokal dapat meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan masyarakat (Mubyarto, 2020). Di Nagari Padang Canduh, sebagian warga memanfaatkan keahlian dan lahan rumah untuk budidaya ikan lele sebagai alternatif ekonomi. Perikanan, sebagai subsektor peternakan, berperan penting dalam pemanfaatan sumber daya perairan. Tujuannya antara lain

meningkatkan pendapatan nelayan, menyediakan protein hewani, mendorong ekspor, serta membuka lapangan kerja, dengan tetap menjaga kelestarian lingkungan. Pembangunan sektor ini sejalan dengan tujuan pembangunan nasional berbasis Pancasila dan UUD 1945.

Budidaya ikan, khususnya lele, memiliki kontribusi besar dalam ketahanan pangan dan pemenuhan kebutuhan protein. Selain sebagai sumber pangan, budidaya ini juga menciptakan lapangan kerja dan dapat dikembangkan sebagai komoditas ekspor melalui sistem yang berkelanjutan. Lele cukup diminati di Nagari Padang Canduh, sehingga menjadi peluang usaha bagi masyarakat. Untuk keberlanjutan usaha ini, diperlukan keterampilan teknis dan kewirausahaan yang memadai. Tingkat kemampuan pembudidaya dapat diklasifikasikan dan ditingkatkan melalui pelatihan.

Permintaan pasar terhadap lele yang tinggi, terutama dari rumah makan, menjadikan usaha ini sangat prospektif. Lele lebih mudah dipelihara dibanding ikan air tawar lainnya karena lebih tahan terhadap penyakit dan kondisi lingkungan (Khairuman & K. Amri, 2019). Budidaya ikan air tawar seperti lele, jika dikelola secara baik, tidak akan merusak ekosistem dan justru meningkatkan taraf hidup masyarakat. Komoditas ini juga memiliki daya serap pasar yang tinggi, baik lokal maupun ekspor. Produksi lele mengalami peningkatan signifikan, dengan pertumbuhan rata-rata 21,82% per tahun (Ongky Wijaya, dkk., 2015).

Keunggulan budidaya lele antara lain mudah dipelihara, tidak memerlukan keterampilan tinggi, dan bisa dilakukan di lahan terbatas. Namun, banyak pembudidaya hanya fokus pada proses produksi dan belum memahami pentingnya pengolahan pascapanen, yang sebenarnya dapat meningkatkan nilai jual lele (Anggraini, 2020). Kurangnya keterampilan dapat berdampak negatif terhadap kualitas lele. Oleh karena itu, pelatihan dan penyuluhan sangat diperlukan agar pembudidaya mampu menghasilkan lele berkualitas dan meningkatkan pendapatan. Pemerintah dan lembaga terkait memiliki peran besar dalam hal ini. Di Nagari Padang Canduh, masih banyak pembudidaya yang belum memiliki keterampilan cukup dalam merawat lele, termasuk dalam pemilihan benih yang berkualitas.

Salah satu masalah umum dalam budidaya lele adalah penyakit, seperti protozoa yang menimbulkan bintik putih pada tubuh ikan. Penyakit ini menyebabkan penurunan nafsu makan dan kualitas lele. Bapak Iwan, pembudidaya dari Kecamatan Kinali, menyampaikan bahwa penyakit ini sering menyerang karena kualitas air buruk atau benih yang sudah terinfeksi. Keterampilan dalam mendiagnosis dan mengobati penyakit sangat diperlukan agar tidak menurunkan produktivitas (Yunaidi & Wibowo, 2019). Selain itu, kendala pemasaran juga menjadi tantangan besar. Dalam wawancara, Bapak Iwan menyatakan kesulitan menjangkau pasar luas karena keterbatasan jaringan dengan pengecer atau restoran. Lokasi yang terpencil juga menyulitkan distribusi hasil panen dan menambah biaya operasional (Darmansyah, dkk., 2016).

Untuk mengatasi tantangan ini, dibutuhkan strategi seperti diversifikasi produk, pemanfaatan teknologi, peningkatan kualitas, dan kerjasama dengan berbagai pihak. Pemerintah juga diharapkan hadir dalam membangun infrastruktur, pelatihan pemasaran, dan fasilitasi akses pasar (Nasrudin, 2021).

Table 1 Data Produksi ikan lele Bapak Iwan di Nagari Padang Canduh

Tahun	Jumlah Benih (ekor)	Jumlah Panen (kg)	Keterangan
2020	5.340	2.523	Kualitas air kurang optimal, penyakit
2021	6.152	3.210	Peningkatan kualitas air dan pakan
2022	5.014	2.124	Penurunan kualitas air, serangan hama
2023	6.019	3.034	Perbaikan pengelolaan budidaya
2024	5.639	2.710	Penurunan harga pakan, efisiensi rendah

Sumber: Data produksi budidaya Ikan Lele di Nagari Padang Canduh

Berdasarkan data, produksi ikan lele di Nagari Padang Canduah mengalami fluktuasi selama lima tahun terakhir. Pada 2020, dari 5.340 ekor benih yang ditebar, hanya menghasilkan 2.523 kg panen, dipengaruhi oleh buruknya kualitas air dan serangan penyakit. Tahun 2021 menunjukkan peningkatan, dengan 6.152 ekor benih menghasilkan 3.210 kg panen, berkat perbaikan kualitas air dan pakan. Namun, produksi kembali menurun di 2022, meskipun jumlah benih sebanyak 5.014 ekor, hasil panen hanya mencapai 2.124 kg akibat menurunnya kualitas air dan serangan hama. Kinerja membaik pada 2023 dengan produksi 3.034 kg dari 6.019 ekor benih, didorong oleh perbaikan manajemen budidaya. Tahun 2024, panen turun menjadi 2.710 kg dari 5.639 ekor benih, yang dipengaruhi oleh penurunan harga pakan dan rendahnya efisiensi. Secara keseluruhan, fluktuasi produksi dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti kualitas air, pakan, serangan penyakit, dan hama.

Table 2 Data Penjualan dan Pendapatan ikan lele Bapak Iwan di Nagari Padang Canduah

Tahun	Jumlah Terjual (kg)	Harga Jual (Rp/kg)	Total Pendapatan (Rp)
2020	1.232	Rp 25.000	Rp 30.800.000
2021	2.120	Rp 27.000	Rp 57.224.000
2022	1.812	Rp 26.000	Rp 47.121.500
2023	2.201	Rp 26.000	Rp 57.022.300
2024	2.021	Rp 27.000	Rp 54.567.500

Sumber: Data penjualan dan pendapatan Bapak Iwan di Nagari Padang Canduah

Data penjualan dan pendapatan dari budidaya ikan lele yang dilakukan oleh Bapak Iwan di Kecamatan Kinali selama periode 2020 hingga 2024 menunjukkan pola yang fluktuatif. Pada tahun 2020, sebanyak 1.232 kg ikan lele terjual dengan harga Rp 25.000/kg, menghasilkan pendapatan Rp 30.800.000. Tahun berikutnya, penjualan meningkat menjadi 2.120 kg dengan harga Rp 27.000/kg, sehingga pendapatan melonjak menjadi Rp 57.224.000. Namun, tahun 2022 terjadi penurunan penjualan menjadi 1.812 kg dan harga jual sedikit turun ke Rp 26.000/kg, menyebabkan total pendapatan menyusut menjadi Rp 47.121.500. Tren membaik di tahun 2023, dengan penjualan mencapai 2.201 kg dan pendapatan Rp 57.022.300, hampir menyamai pencapaian tertinggi sebelumnya. Pada 2024, meskipun penjualan menurun sedikit ke 2.021 kg, harga jual naik menjadi Rp 27.000/kg dengan total pendapatan Rp 54.567.500.

Secara keseluruhan, meskipun terdapat fluktuasi, terlihat adanya kecenderungan peningkatan pendapatan dan volume penjualan dari tahun ke tahun, sementara harga jual relatif stabil. Hal ini mendorong penulis untuk melakukan penelitian dengan judul: "Strategi dalam Meningkatkan Pendapatan Melalui Budidaya Ikan Lele."

KAJIAN PUSTAKA

Produksi dalam Ekonomi Islam

Menurut Imam Al-Ghazali, produksi dalam Islam melibatkan dua konsep utama, yaitu *kasab* (usaha fisik manusia) dan *islah* (pengelolaan sumber daya agar lebih bermanfaat). Produksi tidak hanya dipandang sebagai upaya memenuhi kebutuhan materi, tetapi juga sebagai bentuk ibadah dan kontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat. Tujuan utama dari aktivitas produksi dalam Islam adalah tidak hanya keuntungan duniawi, tetapi juga memperoleh keberkahan dan manfaat akhirat, dengan prinsip utama untuk memenuhi kebutuhan umat secara luas, bukan hanya untuk kelompok tertentu (Imam Mahrudi.Dkk. 2023).

Hukum Produksi dalam Islam

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ اِلٰى عِلْمِ الْغَيْبِ
وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

Katakanlah (Nabi Muhammad), “Bekerjalah! Maka, Allah, rasul-Nya, dan orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu. Kamu akan dikembalikan kepada (Zat) yang mengetahui yang gaib dan yang nyata. Lalu, Dia akan memberitakan kepada kamu apa yang selama ini kamu kerjakan.” (QS. At-Taubah:105).

QS. At-Taubah ayat 105 menegaskan pentingnya bekerja dalam Islam. Ayat ini menjelaskan bahwa setiap amal manusia akan dinilai oleh Allah, Rasul, dan orang-orang mukmin. Dalam konteks ini, bekerja dipandang sebagai amal kebaikan dan bentuk ibadah. Islam sangat menghargai kerja keras dan memandang kemalasan sebagai sesuatu yang negatif (Hasanah, 2022).

Pendapatan

Pendapatan adalah hasil dari suatu usaha atau kerja yang diterima dalam bentuk uang atau imbalan lainnya. Dalam konteks manajemen, pendapatan mencakup upah, gaji, sewa, laba, dan bentuk lainnya. Reksoprayitno mendefinisikan pendapatan sebagai total penerimaan dalam periode tertentu sebagai balas jasa terhadap kontribusi faktor produksi. Pendapatan juga dapat diartikan sebagai arus kas masuk yang diterima oleh individu atau rumah tangga dalam jangka waktu tertentu (Gunawan, S., & Prasetya, W 2016).

Islam memberikan pedoman jelas mengenai pemberian upah atau pendapatan, yang harus adil dan sesuai kesepakatan. Hal ini bertujuan untuk melindungi hak kedua belah pihak, baik pemberi kerja maupun pekerja, serta menjamin keadilan sosial dan kesejahteraan bersama (Ardyanti. R. 2017).

Analisis SWOT

SWOT adalah metode evaluasi strategis yang mencakup *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman). Faktor internal mencakup kekuatan dan kelemahan, sedangkan faktor eksternal mencakup peluang dan ancaman. Analisis SWOT membantu merumuskan strategi yang relevan dan efektif berdasarkan kondisi internal dan eksternal suatu daerah atau institusi. Ini memungkinkan perencanaan yang lebih terarah dan tepat sasaran (Mardhiana, dkk. 2017).

Strategi kombinasi SWOT merupakan pendekatan dalam menyusun strategi berdasarkan hasil analisis kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*). Strategi S-O (Strength-Opportunities) berfokus pada pemanfaatan kekuatan internal untuk meraih peluang eksternal yang ada. Strategi W-T (*Weakness-Threats*) bertujuan untuk meminimalkan kelemahan yang dimiliki agar mampu menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman yang mungkin terjadi. Strategi S-T (*Strength-Threats*) dirancang untuk menghadapi ancaman dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki organisasi. Sementara itu, strategi W-O (*Weakness-Opportunities*) dilakukan dengan cara mengurangi kelemahan internal untuk dapat mengambil manfaat dari peluang yang tersedia di lingkungan eksternal (Abadimas, dkk. 2019).

Dalam menyusun strategi yang efektif, perlu dilakukan analisis terhadap faktor-faktor strategis organisasi. Analisis ini mencakup dua aspek utama, yaitu IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factor Analysis Summary*). IFAS digunakan untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan internal organisasi, yang menjadi dasar dalam mengenali potensi dan hambatan dari dalam. Sementara EFAS digunakan untuk mengidentifikasi dan menilai peluang serta ancaman yang datang dari luar organisasi, seperti kondisi lingkungan, tren pasar, regulasi, serta faktor sosial dan ekonomi (Adharani N, dkk 2016).

Perumusan strategi dilakukan melalui penggabungan hasil analisis IFAS dan EFAS dalam bentuk matriks SWOT. Matriks ini berfungsi sebagai alat bantu dalam merancang arah kebijakan atau langkah strategis organisasi berdasarkan kombinasi antara faktor internal dan eksternal. Dengan pendekatan ini, organisasi dapat menetapkan strategi yang paling relevan sesuai dengan posisi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi dalam mencapai tujuan secara efektif dan efisien.

Korelasi Budidaya Ikan Lele

Budidaya ikan lele memiliki keterkaitan yang erat dengan aspek produksi dan pendapatan masyarakat, terutama di daerah pedesaan seperti Nagari Padang Canduah. Ikan lele dikenal sebagai jenis ikan air tawar yang memiliki ketahanan tinggi terhadap kondisi lingkungan yang minim oksigen. Oleh karena itu, dalam proses budidayanya, perlu diperhatikan beberapa aspek penting, seperti faktor bioteknis, kualitas lingkungan, jenis dan pemberian pakan, serta manajemen pemeliharaan yang baik agar hasil panen dapat maksimal dan berkelanjutan.

Secara klasifikasi ilmiah, ikan lele termasuk dalam famili Clariidae, genus *Clarias*, dan spesies *Clarias* sp. Jenis-jenis lele yang umum dibudidayakan di Indonesia meliputi lele lokal, lele dumbo, lele sangkuriang, dan lele phyton. Setiap jenis lele memiliki karakteristik berbeda, baik dari segi pertumbuhan, rasa daging, maupun ketahanan terhadap penyakit. Ciri khas ikan lele umumnya berupa tubuh yang licin dan agak pipih, dengan kumis panjang di sekitar mulut yang berfungsi sebagai alat sensor untuk mengenali lingkungan sekitarnya. Ikan ini juga dikenal memiliki kemampuan bertahan hidup di perairan dengan kandungan oksigen rendah, menjadikannya pilihan tepat untuk dibudidayakan di berbagai kondisi lahan.

Jenis lele yang dibudidayakan memiliki keunggulan masing-masing. Lele lokal memiliki cita rasa daging yang gurih dan tahan terhadap kondisi lingkungan, meskipun pertumbuhannya relatif lambat. Lele dumbo memiliki pertumbuhan yang cepat dan lebih mudah dipelihara. Lele sangkuriang adalah hasil pengembangan dari lele dumbo dengan tingkat pertumbuhan lebih baik dan rasa daging yang gurih, sedangkan lele phyton dikenal dengan pertumbuhannya yang seragam, efisiensi penggunaan pakan yang tinggi, dan tekstur daging yang lebih lezat serta rendah lemak.

Pakan merupakan faktor krusial dalam budidaya lele. Ikan lele bersifat omnivora dan sangat menyukai pakan hewani seperti cacing, udang renik, bekicot, hingga pelet buatan yang mengandung protein tinggi. Efisiensi pakan sangat memengaruhi laju pertumbuhan dan hasil panen, sehingga pemilihan jenis dan jumlah pakan harus diperhatikan dengan cermat. Selain itu, siklus makan lele juga mendukung pertumbuhan yang cepat, karena ikan ini memiliki aktivitas makan hampir sepanjang hari.

Dalam hal perkembangbiakan, lele berkembang biak melalui proses bertelur dan pembuahan eksternal. Induk betina akan melepaskan telur di tempat yang teduh, dan induk jantan secara bersamaan melepaskan sperma untuk membuahi telur-telur tersebut. Proses ini umumnya dilakukan dalam kolam pemijahan. Tahapan selanjutnya mencakup kolam pendederan, tempat berkembangnya benih lele, serta kolam pembesaran, yaitu lokasi untuk membesarkan ikan hingga siap panen.

Di Nagari Padang Canduah, jenis lele yang paling banyak dibudidayakan adalah lele lokal dan lele sangkuriang. Hal ini disebabkan oleh ukuran tubuhnya yang tidak terlalu besar namun sesuai dengan selera dan kebutuhan pasar lokal. Selain itu, kedua jenis lele tersebut dinilai lebih adaptif terhadap kondisi lingkungan setempat, sehingga lebih menjanjikan dari sisi keberlanjutan usaha dan pendapatan petani ikan.

METODE

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif untuk menggambarkan dan memahami strategi masyarakat dalam meningkatkan pendapatan melalui budidaya ikan lele. Metode ini dipilih karena mampu mengungkap secara mendalam fenomena sosial di lapangan tanpa bermaksud melakukan generalisasi (Danu Eko Agustinova 2015). Penelitian dilaksanakan di Nagari Padang Canduah, Kecamatan Kinali, Kabupaten Pasaman Barat, mulai bulan Desember 2024 hingga selesai. Data diperoleh melalui data primer dan sekunder. Data primer berasal dari observasi langsung dan wawancara kepada para pembudidaya ikan lele, sedangkan data sekunder diperoleh dari literatur, jurnal, arsip, serta sumber online yang relevan. Informan utama dalam penelitian ini adalah pembudidaya ikan lele yang dianggap memiliki pengalaman dan pengetahuan yang mendalam terkait proses budidaya (Jonathan Sarwono 2017).

Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan untuk mengamati proses budidaya dari awal hingga panen, sedangkan wawancara bertujuan menggali informasi yang tidak dapat diamati langsung. Dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data tertulis dan foto-foto pendukung. Data yang terkumpul dianalisis secara deskriptif kualitatif melalui tiga tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Tahapan ini membantu peneliti memilah informasi penting, menyusunnya secara naratif, dan menarik kesimpulan yang sesuai dengan tujuan penelitian (Haris Herdiansyah 2018).

Untuk merumuskan strategi peningkatan pendapatan, digunakan analisis SWOT, yang mencakup identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Faktor internal dan eksternal dianalisis menggunakan matriks IFAS dan EFAS yang disusun berdasarkan bobot dan rating masing-masing faktor. Hasil analisis ini dituangkan dalam matriks SWOT guna merancang strategi yang sesuai dengan kondisi riil di lapangan. Melalui metode ini, diharapkan diperoleh pemahaman menyeluruh tentang strategi budidaya ikan lele yang diterapkan masyarakat, sekaligus memberikan kontribusi bagi pengembangan ekonomi lokal (Joko Subakyo 2018).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Nagari Padang Canduah, salah satu nagari yang berada dalam wilayah administratif Kecamatan Kinali, Kabupaten Pasaman Barat, Provinsi Sumatera Barat. Nagari ini memiliki luas wilayah sekitar 1.170 hektar, dengan letak geografis yang cukup strategis. Jaraknya dari pusat pemerintahan kecamatan adalah sekitar 6,1 km, dari pusat pemerintahan kabupaten 30,7 km, dan dari ibu kota provinsi 144,7 km. Adapun batas wilayah Nagari Padang Canduah yaitu:

- Sebelah utara berbatasan dengan Nagari Bunuik,
- Sebelah selatan dan barat dengan Nagari Lima Purut,
- Sebelah timur dengan Nagari Anam Koto Selatan.

Dari segi kondisi alam, wilayah ini menunjukkan keragaman bentang alam yang khas daerah pesisir. Beberapa aliran sungai mengalir dari dataran tinggi ke wilayah ini, yang mendukung ketersediaan air bagi kegiatan pertanian dan perikanan. Keberadaan Gunung Pasaman (2.190 meter) dan Gunung Talamau (2.913 meter) turut memperkaya potensi sumber daya alam yang dimiliki daerah ini. Kombinasi antara dataran rendah dan tinggi, serta keberadaan air yang melimpah, menjadikan Nagari Padang Canduah berpotensi besar dalam pengembangan usaha berbasis sumber daya alam, termasuk budidaya ikan lele.

Dalam hal demografi, mayoritas penduduk Nagari Padang Canduah beragama Islam dan didominasi oleh etnis Minangkabau, dengan sebagian kecil berasal dari etnis Jawa dan

Batak/Mandailing. Masyarakat setempat dikenal memiliki solidaritas sosial yang tinggi dan semangat gotong royong yang kuat, yang menjadi modal sosial penting dalam mengembangkan usaha berbasis komunitas seperti budidaya ikan lele.

Berdasarkan data monografi tahun 2024, jumlah penduduk menurut kelompok umur dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1 Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur di Nagari Padang Canduah

No	Usia	Jumlah
1	0-15 Tahun	731
2	16-59 tahun	1.443
3	59 keatas	227

Sumber: Data Monografi Nagari Padang Canduah, 2024

Dari tabel tersebut terlihat bahwa kelompok usia produktif (16–59 tahun) merupakan yang terbanyak, yakni 1.443 orang. Tingginya jumlah penduduk usia produktif menjadi faktor pendukung utama dalam pengembangan sektor usaha, termasuk budidaya ikan lele, karena kelompok ini memiliki tenaga dan kemampuan kerja yang optimal dibandingkan kelompok usia lainnya.

Kekuatan (Strengths)

Analisis SWOT digunakan dalam penelitian ini untuk mengevaluasi strategi pembudidaya dalam meningkatkan pendapatan. SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) membantu mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi usaha budidaya lele di Nagari Padang Canduah. Berdasarkan hasil wawancara dengan salah seorang pembudidaya, Bapak Iwan, diketahui bahwa ia memiliki sejumlah keunggulan (kekuatan), sekaligus menghadapi berbagai tantangan yang perlu dikelola secara strategis.

Dari sisi kekuatan (strengths), Bapak Iwan menunjukkan penguasaan teknik budidaya yang mumpuni. Ia telah berpengalaman dalam mengelola kolam, pemberian pakan sesuai tahapan pertumbuhan, serta pengendalian penyakit dengan metode alami. Ia menyampaikan, "Saya sudah merasakan susah payahnya dalam budidaya lele ini, menguasai teknik pembuatan dan perawatan kolam. Memberikan pakan yang tepat sesuai waktunya, dan mengendalikan penyakit dengan metode alami dan meminimal penggunaan obat-obatan kimia."

" Selain itu, ia juga memanfaatkan sumber daya yang ada secara optimal. Dalam pengelolaan alat dan fasilitas, ia menjelaskan bahwa, "Untuk alat-alat saya seperti umumnya pembudidaya dan saya menggunakan kolam tanah karena lebih luas untuk budidaya lele yang banyak dan memberi pakan secara manual."

Kualitas produk juga menjadi kekuatan utama dalam usahanya. Ia menjaga kesehatan ikan secara berkala demi mencegah penyakit. Seperti yang ia nyatakan, "Kalau saya seperti memantau kesehatan lele secara rutin sangat penting untuk mencegah penyakit mengecek lele untuk melihat adakah penyakit atau tidaknya." Strategi pemasaran yang diterapkan pun terbilang efektif, karena didasarkan pada pelayanan yang baik dan konsistensi mutu produk. Menurut Bapak Iwan, "Kalau untuk saya itu seperti menjaga hubungan baik terhadap pelanggan yang utama dengan memberikan pelayanan yang baik dan kualitas produk yang konsisten maka pelanggan akan kembali berdatangan lagi."

Daya tahan ikan lele terhadap penyakit juga diperhatikan secara serius. Bapak Iwan berusaha menjaga kualitas pakan dan pemberian yang tepat waktu agar ikan tetap sehat. Ia mengatakan, "Kalau saya sangat menekankan pada kualitas ikan lele yang saya budidayakan. Saya memastikan lele yang sehat, dan bebas dari penyakit dengan menjaga dan menggunakan pakan pada tepat waktu dan tidak berlebihan." Selain itu, relasi yang baik dengan para pembeli atau pengecer turut memperkuat posisi pasarnya. Ia menuturkan, "Kalau buat saya itu seperti membangun hubungan yang baik dan saling menguntungkan dengan para pembeli dan

pengecer ikan lele saya, kayak saling percaya, komunikasi yang baik, dan komitmen untuk memberikan produk dan layanan berkualitas begitu."

Dengan kekuatan-kekuatan tersebut, Bapak Iwan sebagai pembudidaya lele menunjukkan bahwa usaha yang dikelola dengan keterampilan, hubungan sosial yang baik, dan kontrol mutu yang ketat memiliki potensi besar untuk meningkatkan pendapatan dan keberlanjutan usaha budidaya ikan lele di tingkat lokal.

Kelemahan (Weaknesses)

Selain kekuatan yang dimiliki oleh pembudidaya, terdapat pula sejumlah kelemahan yang menjadi tantangan dalam menjalankan usaha budidaya ikan lele. Kelemahan ini merupakan bagian dari kondisi internal yang perlu diidentifikasi agar dapat diminimalisir melalui strategi yang tepat. Salah satu kendala utama yang dihadapi oleh pembudidaya adalah dalam hal produksi. Bapak Iwan, salah seorang pembudidaya lele di Nagari Padang Canduah, menyatakan bahwa pemasaran menjadi hambatan yang cukup signifikan. Ia mengungkapkan, "Kendala yang saya alami salah satunya yakni cuaca/iklim, ketika musim hujan terus menerus nanti membuat banjir dan merusak kolam budidaya saya dan berdampak juga pada lele" Hal ini menunjukkan bahwa meskipun aspek teknis sudah dikuasai, akses terhadap pasar yang stabil masih menjadi persoalan.

Keterbatasan pengetahuan dan keterampilan juga menjadi hambatan lainnya. Banyak pembudidaya yang belum mendapatkan pelatihan atau pendidikan formal terkait teknik budidaya ikan lele. Bapak Iwan mengaku belum pernah mengikuti pelatihan atau kursus secara resmi, namun ia mengatasi keterbatasan ini dengan belajar secara mandiri. Ia menuturkan, "Belum pernah selama ini mengikuti pelatihan atau itu pun kursus, namun saya telah belajar budidaya ikan lele otodidak dan dari pengalaman selama budidaya lele ini, saya banyak liat tutor budidaya di YouTube dan serta bertukar informasi dengan sesama pembudidaya lele." Pernyataan ini mencerminkan adanya kemauan untuk belajar, namun juga menunjukkan bahwa akses terhadap pelatihan formal masih terbatas.

Di sisi lain, kendala pemasaran menjadi masalah yang cukup kompleks, terutama karena fluktuasi harga dan tidak stabilnya permintaan. Meskipun pembudidaya seperti Bapak Iwan memiliki jaringan pasar yang luas, harga jual yang tidak menentu tetap menjadi risiko besar. Ia menyampaikan, "Kendala yang saya rasakan selama budidaya lele itu kayak harga lelenya naik turun. Ya walaupun saya memiliki akses pasar yang luas, tetep jadi risiko besar bagi saya." Hal ini menggambarkan pentingnya strategi pemasaran yang lebih stabil dan terintegrasi untuk menjaga keuntungan usaha.

Selain itu, promosi produk yang masih minim juga menjadi kendala tersendiri. Bapak Iwan menyadari pentingnya mengikuti tren pasar dan kebutuhan konsumen. Ia berkata, "Kalau saya kayak ngikuti perkembangan pasar sih dan ngeliat perubahan kebutuhan konsumen/pembeli, ngadepin perubahan pasar itu sangat penting untuk keberhasilan pemasaran saya." Meskipun memiliki kesadaran terhadap pentingnya promosi dan adaptasi pasar, keterbatasan dalam pelaksanaannya masih menjadi hambatan dalam meningkatkan daya saing produk.

Terakhir, kurangnya diversifikasi dalam strategi pemasaran juga menjadi salah satu faktor yang membatasi perkembangan usaha. Pembudidaya belum sepenuhnya memanfaatkan peluang kolaborasi atau ekspansi ke pasar yang lebih luas. Namun, ada inisiatif untuk menjalin kerja sama. Bapak Iwan mengatakan, "Saya udah pernah nyocoba kerjasama beberapa peternak lele lain untuk memasarkan produk kita sama-sama. Tujuannya itu ya untuk mendapatkan pendapatan lebih besar dan menjangkau pasar yang lebih luas, tapi itu dulu kalau sekarang saya budidaya sendiri." Inisiatif seperti ini menunjukkan potensi pengembangan, namun masih perlu didukung dengan perencanaan yang lebih matang.

Secara keseluruhan, kelemahan-kelemahan yang dihadapi pembudidaya lele di Nagari Padang Canduah, seperti kendala produksi, keterbatasan pengetahuan, ketidakstabilan harga, minimnya promosi, dan kurangnya diversifikasi pemasaran, perlu menjadi perhatian dalam penyusunan strategi usaha ke depan.

Peluang (Opportunities)

Peluang merupakan kondisi eksternal yang bersifat menguntungkan dan dapat dimanfaatkan oleh pembudidaya untuk meningkatkan produktivitas dan pendapatan. Dalam konteks budidaya ikan lele, terdapat sejumlah peluang yang dapat menjadi faktor pendorong keberhasilan usaha. Salah satu peluang utama adalah pertumbuhan pasar yang terus meningkat. Permintaan ikan lele tidak hanya terbatas pada pasar tradisional, tetapi juga meluas ke sektor rumah makan, hotel, dan bahkan potensi untuk ekspor. Bapak Iwan, pembudidaya ikan lele di Nagari Padang Canduah, mengamati tren positif ini. Ia menyatakan, "Saya lihat permintaan terus naik. Jadi, sekarang banyak rumah makan yang butuh pasokan lele. Kalau saya bisa meningkatkan kualitas, bisa kerjasama sama mereka dan dapat harga yang lebih baik." Pernyataan ini menunjukkan bahwa peluang pasar yang luas menjadi daya dorong untuk pengembangan usaha budidaya lele ke arah yang lebih profesional.

Di samping itu, kemajuan teknologi juga membuka peluang bagi pembudidaya dalam meningkatkan efisiensi budidaya. Meskipun beberapa pembudidaya telah menggunakan teknologi budidaya terkini seperti sistem resirkulasi air (*recirculating aquaculture system*), tidak semua mampu menerapkannya karena keterbatasan sumber daya. Dalam hal ini, Bapak Iwan mengakui bahwa dirinya belum menggunakan teknologi canggih. Ia menyampaikan, "Kalau untuk teknologi saya tidak ada, saya masih menggunakan dan memanfaatkan peralatan yang ada dan inovasi baru saya tidak ada, saya hanya menjual lele segar saja." Hal ini mencerminkan masih terbukanya peluang untuk adopsi teknologi di masa mendatang, seiring dengan peningkatan kapasitas dan sumber daya.

Pemerintah juga menyediakan berbagai program dukungan seperti pelatihan, bantuan benih, pakan, hingga modal usaha melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR). Program-program ini menjadi potensi besar bagi pembudidaya dalam mengembangkan skala usaha mereka. Namun demikian, tidak semua pelaku usaha langsung memanfaatkannya. Bapak Iwan misalnya, memilih menggunakan modal sendiri secara bertahap. Ia mengatakan, "Setahu saya pernah mendengar program KUR (kredit usaha rakyat) untuk permodalan dengan bunga rendah tetapi saya tidak mengambilnya, awal budidaya saya menggunakan modal yang saya punya, sedikit demi sedikit sehingga bisa berkembang sampai sekarang." Meskipun belum memanfaatkan bantuan tersebut, informasi ini tetap menggambarkan adanya peluang dari sisi kebijakan dan dukungan eksternal.

Selain itu, ekspansi pasar juga menjadi peluang strategis yang dapat digarap. Menargetkan konsumen dengan preferensi khusus, seperti pencinta produk organik atau restoran dengan kebutuhan pasokan berkelanjutan, dapat meningkatkan profitabilitas. Namun, Bapak Iwan masih memilih untuk fokus pada pasar lokal. Ia menjelaskan, "Untuk saat ini, saya masih fokus pada pasar lokal dulu. Permintaan di pasar tradisional dan rumah makan masih cukup tinggi untuk sekarang. Saya belum berpikir untuk mengembangkan pasar baru untuk sekarang." Hal ini menunjukkan bahwa meskipun peluang ekspansi pasar ada, keputusan strategis tetap disesuaikan dengan kapasitas dan kondisi usaha saat ini.

Terakhir, peningkatan nilai jual ikan lele juga merupakan peluang yang menjanjikan. Dengan menjaga kualitas produk, seperti keseragaman ukuran dan kesehatan ikan, pembudidaya dapat meningkatkan daya tarik bagi konsumen serta mendapatkan harga jual yang lebih tinggi. Bapak Iwan mengungkapkan, "Saya perhatikan ukuran dan bobot lele. Kalau seragam, lebih menarik buat pembeli. Terus saya juga jaga kebersihan dan kesehatan lele, biar gak ada penyakit. Dan memperluas jangkauan konsumen." Dengan strategi yang

konsisten dalam menjaga kualitas dan kepuasan pelanggan, peluang untuk meningkatkan nilai tambah produk menjadi sangat terbuka.

Secara keseluruhan, peluang dalam usaha budidaya ikan lele mencakup aspek pertumbuhan pasar, pemanfaatan teknologi, dukungan pemerintah, ekspansi pasar, dan peningkatan nilai jual produk. Peluang-peluang ini dapat dimaksimalkan dengan perencanaan yang matang, inovasi berkelanjutan, dan adaptasi terhadap dinamika pasar yang terus berkembang.

Ancaman (Threats)

Ancaman merupakan faktor eksternal yang dapat mengganggu kelangsungan usaha budidaya ikan lele. Meskipun prospek budidaya lele cukup menjanjikan, pembudidaya tetap menghadapi tantangan serius yang harus diantisipasi dengan strategi yang tepat. Salah satu ancaman utama dalam kegiatan budidaya ini adalah tingkat persaingan yang semakin ketat di antara para pelaku usaha sejenis. Persaingan tidak hanya berasal dari sisi jumlah pembudidaya yang terus bertambah, tetapi juga dari kualitas produk yang ditawarkan. Bapak Iwan, salah satu pembudidaya lele, mengungkapkan bahwa tantangan utama berasal dari pengelolaan penyakit dan kualitas air. Ia menyatakan, “Kalau saya menjaga hubungan baik dengan para pembudidaya dan bertukar informasi tentang bagaimana budidaya lele yang baik dari situ saya melihat kekurangan/kesalahan dalam budidaya saya jadi saya bisa memperbaikinya.” Hal ini menunjukkan bahwa daya saing usaha budidaya sangat dipengaruhi oleh kemampuan teknis dalam mencegah gangguan kesehatan ikan.

Selain itu, perubahan cuaca yang ekstrem menjadi ancaman alamiah yang cukup signifikan. Fluktuasi cuaca dapat memengaruhi suhu dan kualitas air, yang berdampak langsung pada pertumbuhan dan kesehatan ikan. Meskipun demikian, pembudidaya berpengalaman seperti Bapak Iwan telah memiliki cara tersendiri dalam menghadapinya. Ia menyatakan, “Saya mengandalkan pengalaman saya selama bertahun-tahun budidaya lele ini. Saya tau tanda awal penyakit dan cara mengatasinya. Saya juga mempersiapkan diri untuk menghadapi perubahan cuaca yang tidak menentu.” Pengalaman menjadi modal penting dalam mengelola dampak cuaca yang tidak menentu, namun tetap perlu ada dukungan teknologi dan pelatihan untuk adaptasi yang lebih sistematis.

Ancaman berikutnya datang dari penyakit ikan dan dampaknya terhadap pemasaran. Masalah ini menjadi kompleks ketika dikaitkan dengan fluktuasi harga pasar dan tingginya tingkat persaingan dari produk sejenis yang ditawarkan dengan harga lebih rendah. Dalam hal ini, Bapak Iwan menjelaskan, “Ancaman terbesar bagi saya selama budidaya lele ini yakni penyakit pada ikan, tetapi saya sudah bisa menangani sedikit demi sedikit permasalahan ini agar bisa meminimalisir kerugian saya.” Situasi ini menuntut pembudidaya untuk menemukan keseimbangan antara kualitas dan harga agar tetap kompetitif.

Lebih lanjut, kualitas produk pesaing yang lebih baik juga menjadi tantangan tersendiri. Konsumen yang semakin kritis terhadap kualitas produk menuntut pembudidaya untuk terus menjaga standar mutu dari hulu ke hilir. Proses pemilihan bibit, pakan, hingga penanganan pasca panen harus diperhatikan secara konsisten. Bapak Iwan menuturkan, “Karena saya juga pasok ke rumah makan, saya harus menjaga kualitas lele dengan sangat ketat. Kebersihan dan kesegaran lele sangat penting bagi saya ya.” Pernyataan ini mengindikasikan bahwa untuk bertahan di tengah persaingan, pembudidaya perlu menerapkan prinsip kehati-hatian dan pencegahan dalam setiap tahap produksi.

Dengan demikian, ancaman dalam usaha budidaya ikan lele meliputi persaingan usaha yang ketat, dampak perubahan iklim, risiko penyakit ikan, serta keunggulan kualitas produk pesaing. Untuk mengatasi hal tersebut, diperlukan perencanaan usaha yang matang, penguasaan teknis yang baik, serta strategi adaptif yang mampu menjaga keberlanjutan dan daya saing usaha budidaya ikan lele di tengah dinamika lingkungan eksternal yang terus

berubah.

Analisis dan Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi dalam meningkatkan pendapatan melalui budidaya ikan lele berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu pembudidaya lele di Nagari Padang Canduh. Berdasarkan hasil wawancara, ditemukan bahwa budidaya ikan lele dinilai sebagai salah satu bentuk usaha yang potensial dan relatif mudah dilakukan, khususnya di wilayah pedesaan. Tujuan utama budidaya ini adalah untuk meningkatkan pendapatan keluarga, dengan mengandalkan sumber daya lokal dan pengetahuan yang dimiliki secara turun-temurun maupun otodidak.

Analisis SWOT

Metode SWOT digunakan dalam penelitian ini untuk memahami kekuatan (Strengths), kelemahan (Weaknesses), peluang (Opportunities), dan ancaman (Threats) yang dihadapi oleh pembudidaya. Analisis ini bertujuan memberikan dasar strategis yang komprehensif agar pembudidaya dapat menyusun strategi pengembangan yang adaptif dan berkelanjutan.

Tabel 2 Analisis SWOT Strategi Meningkatkan Pendapatan Budidaya Lele

Kekuatan	Kelemahan
1. Penguasaan teknik budidaya 2. Sumber daya yang tersedia 3. Kualitas produk 4. Strategi pemasaran yang efektif 5. Daya tahan penyakit 6. Hubungan baik dengan pembeli	1. Kendala produksi 2. Keterbatasan pengetahuan dan keterampilan 3. Kendala pemasaran 4. Kurangnya promosi 5. Kurangnya diversifikasi pemasaran
Peluang	Ancaman
1. Pertumbuhan pasar 2. Inovasi teknologi 3. Dukungan pemerintah 4. Ekspansi pasar 5. Peningkatan nilai jual	1. Persaingan yang ketat 2. Perubahan cuaca yang ekstrem 3. Penyakit ikan 4. Kualitas produk pesaing lebih baik

Analisis IFE dan EFE

1. Analisis Faktor Internal (IFE)

Analisis ini bertujuan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan internal dalam kegiatan budidaya ikan lele. Hasilnya dituangkan dalam tabel berikut:

Tabel 3 Analisis Matriks IFE

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Nilai
Variabel Kekuatan (S)				
1	Penguasaan teknik budidaya	0,11	3	0,33
2	Sumber Daya yang Tersedia	0,11	3	0,33
3	Kualitas Produk	0,11	3	0,33
4	Strategi Pemasaran yang Efektif	0,12	3	0,36
5	Daya tahan penyakit	0,11	3	0,33
6	Hubungan Baik dengan Pembeli	0,08	2	0,16
Total skor kekuatan (S)		0,64		1,84
Variabel kelemahan (W)				
1	Kendala Produksi	0,07	2	0,14
2	Keterbatasan Pengetahuan dan Keterampilan	0,07	2	0,14
3	Kendala Pemasaran	0,08	2	0,16
4	Kurangnya promosi	0,07	2	0,14
5	Kurangnya Diversifikasi Pemasaran	0,07	2	0,14
Total skor kelemahan (W)		0,36		0,72
Total kekuatan+Total kelemahan		1		2,56

Interpretasi: Skor total IFE sebesar 2,56 menunjukkan bahwa kekuatan internal pembudidaya lebih dominan daripada kelemahan. Strategi yang disarankan adalah memaksimalkan kekuatan untuk menutupi kelemahan.

2. Analisis Faktor Eksternal (EFE)

Analisis ini mengevaluasi peluang dan ancaman eksternal yang mempengaruhi aktivitas usaha budidaya lele.

Tabel 4 Analisis Matriks EFE

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Nilai
Variabel Peluang (O)				
1	Pertumbuhan pasar	0,12	3	0,36
2	Inovasi teknologi	0,11	3	0,33
3	Dukungan pemerintah	0,11	3	0,33
4	Ekspansi pasar	0,12	3	0,36
5	Peningkatan nilai jual	0,12	2	0,24
	Total Skor Peluang (O)	0,58		1,62
Variabel Ancaman (T)				
1	Persaingan yang ketat	0,10	2	0,2
2	Perubahan cuaca yang ekstrem	0,11	2	0,22
3	Penyakit ikan	0,10	2	0,2
4	Kualitas produk pesaing lebih baik	0,11	2	0,22
	Total Skor Ancaman (T)	0,42		0,84
	Total (O+T)	1		2,46

Interpretasi: Skor total EFE sebesar 2,46 menunjukkan bahwa peluang eksternal lebih besar dibandingkan ancaman. Dengan demikian, lingkungan eksternal cukup mendukung untuk pengembangan usaha budidaya ikan lele.

Matriks SWOT

Penggabungan antara faktor internal (IFE) dan eksternal (EFE) melahirkan strategi-strategi adaptif berdasarkan kombinasi empat kuadran SWOT.

Tabel 5 Analisis Matriks SWOT

Internal/Eksternal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Peluang (O)	Strategi S-O	Strategi W-O
	- Kembangkan produksi untuk permintaan pasar - Manfaatkan relasi pembeli untuk program pemerintah	- Perbaiki efisiensi dan diversifikasi pasar - Pelatihan dan promosi digital
Ancaman (T)	Strategi S-T	Strategi W-T
	- Terapkan teknik pencegahan penyakit - Inovasi produk untuk bersaing dengan kualitas pesaing	- Tingkatkan keterampilan & pelatihan - Efisiensi biaya produksi

Analisis Tabel Bobot Skor SWOT

Tabel 6 Analisis Tabel Bobot Skor

Internal Eksternal	Kekuatan (<i>strenght</i>) S	Kelemahan (<i>weakness</i>) W
Peluang (<i>opportunities</i>)	Total skor S+O 1,84+1,62= 3,46	Total skor W+O 0,72+1,62= 2,34
Ancaman (<i>threat</i>)	Total skor S+T 1,84+0,84= 2,68	Total skor W+T 0,72+0,84=1,56

Interpretasi: Kombinasi tertinggi yaitu strategi S-O (Strengths – Opportunities) dengan nilai 3,46, menunjukkan bahwa strategi terbaik adalah memanfaatkan kekuatan untuk merebut peluang. Strategi S-O merupakan pendekatan proaktif untuk mendorong pertumbuhan usaha melalui penguatan kompetensi internal dan penyesuaian terhadap dinamika pasar yang menguntungkan.

Kesimpulan Strategis

Strategi yang tepat untuk meningkatkan pendapatan pembudidaya lele di Padang Canduh adalah:

1. Fokus Penguatan
 - a) Meningkatkan efisiensi produksi dan keterampilan teknis.
 - b) Memperluas wawasan melalui pelatihan dan media online.
 - c) Mengoptimalkan pemasaran dengan pendekatan modern.
 - d) Menjaga konsistensi kualitas dan lakukan riset pasar.
2. Manfaatkan Peluang
 - a) Menjelajahi pasar baru, termasuk restoran.
 - b) Mengakses program bantuan pemerintah (pelatihan, KUR, subsidi pakan).

KESIMPULAN

Dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti pada Bapak Iwan pembudidaya ikan lele di nagari padang canduah dapat disimpulkan bahwa hasil penelitian yang didapatkan dari Strategi dalam meningkatkan pendapatan melalui budidaya ikan lele adalah meningkatkan penguasaan teknik budidaya Bapak Iwan, yaitu seperti menguasai teknik budidaya lele secara optimal untuk menghasilkan produk berkualitas tinggi dan berkelanjutan agar lebih banyak pengalaman dan memperbanyak pengetahuan sehingga tambah. Menggunakan strategi pemasaran yang efektif, untuk mengembangkan strategi pemasaran yang tepat sasaran untuk menjangkau konsumen dan meningkatkan penjualan. Mengeksplorasi berbagai saluran pemasaran, baik secara langsung maupun online. Mengutamakan pencegahan dan pengobatan penyakit, karena pencegahan penyakit itu sangat penting. Jika terjadi penyakit, Pembudidaya segera lakukan pengobatan dengan dosis yang tepat sesuai anjuran agar kualitas lele tetap terjaga dan pelanggan puas. Memperbaiki kualitas lele secara berkelanjutan, untuk Bapak Iwan untuk terus berupaya meningkatkan kualitas lele melalui berbagai inovasi dan adaptasi teknologi budidaya yang tepat guna. Hal ini untuk meningkatkan daya saing dan kepuasan pelanggan. Berdasarkan analisis SWOT yang dilakukan terhadap usaha budidaya lele Bapak Iwan di Nagari Padang Canduh, dapat disimpulkan, strategi peningkatan pendapatan melalui budidaya lele di nagari padang canduh yaitu analisis SWOT menunjukkan bahwa strategi SO (Kekuatan-Peluang) memiliki skor tertinggi (3,46), menunjukkan potensi terbesar untuk meningkatkan pendapatan. Strategi ini memanfaatkan kekuatan yang ada untuk merebut peluang pasar yang besar. Hal ini mencakup meningkatkan efisiensi produksi, memperluas pengetahuan dan keterampilan, mengoptimalkan strategi pemasaran, dan memelihara kualitas produk. Selain itu, perlu memanfaatkan peluang yang ada seperti mengeksplorasi pasar baru dan dukungan pemerintah. Berdasarkan analisis SWOT terhadap usaha budidaya lele Bapak Iwan di Nagari Padang Canduh, dapat disimpulkan bahwa strategi meningkatkan pendapatan paling efektif adalah strategi *Strengths-Opportunities (SO)*

DAFTAR PUSTAKA

- Abadimas, dkk. (2019). Pemijahan Ikan Lele dengan Teknik Pemijahan Alami (Natural Spawning) dan Pemijahan Semi Alami (Induced Spawning).
- Adharani, N., dkk. (2016). Manajemen Kualitas Udara dengan Teknologi Bioflok: Studi Kasus Pemeliharaan Ikan Lele (*Clarias* sp). *Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia*, 21(1), hlm. 35–40.
- Anggraini, R. (2020). Peran Budidaya Ikan Lele dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Desa Gondosuli, Kecamatan Gondang, Kabupaten Tulungagung dalam Perspektif Ekonomi Islam.
- Ardyanti, R. (2017). Manajemen Pembenihan Lele Mutiara (*Clarias* sp.) dengan Aplikasi Probiotik di UPT PTPB Kepanjen, Malang, Jawa Timur. *Journal of Aquaculture and Fish Health*, 7(2).
- Agustinova, D. E. (2015). *Memahami Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik*. Yogyakarta: Hak Cipta.
- Darmansyah, A., dkk. (2016). Pemberdayaan Masyarakat melalui Pengembangan Budidaya Ikan Lele di Desa Balongan, Indramayu, Jawa Barat. *Jurnal Agrokreatif IPB*, 2(1), hlm. 8–16.
- Daulika, H. D. (2018). Analisis Ekonomi Usaha Budidaya Pembesaran Ikan Lele Sangkuriang (*Clarias Gariepinus* Var): Studi Kasus Usaha Budidaya Ikan Lele “Mutiara Keluarga” di Desa Panyabangan, Kecamatan Cikeusal, Kabupaten Serang. *Fakultas Pertanian, Universitas Sultan Ageng Tirtayasa*.
- Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Lampung. (2019). *Produksi Ikan Lele Menurut Kabupaten/Kota di Provinsi Lampung Tahun 2014–2018*. Lampung: DKP Lampung.
- Arsyad, F. (2017). Peran Budidaya Ikan Lele dalam Peningkatan Pendapatan Masyarakat di Kabupaten Klaten. *Skripsi, Universitas Muhammadiyah Surakarta*.
- Gunawan, S. & Prasetya, W. (2016). *99% Sukses Budidaya Lele*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Herdiansyah, H. (2018). *Wawancara, Observasi, dan Focus Groups*. Jakarta: Rajawali Pers, hlm. 131.
- Hasanah, N. (2022). *Studi Awal Pengembangan Modul Usaha Budidaya Lele (Vol. 2)*. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Mahrudi, I., dkk. (2023). Teknik Analisis SWOT dalam Perencanaan Kegiatan. *Jurnal Studi Interdisipliner Perspektif*, 22(1), hlm. 9.
- Sarwono, J. (2017). *Metode Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu, hlm. 122.
- Subakyo, J. (2018). *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, hlm. 39.
- Khairuman & Amri, K. (2019). *Peluang Usaha dan Teknik Budidaya Lele Sangkuriang*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Mardhiana, dkk. (2017). Suplementasi Probiotik Komersil pada Pakan Buatan untuk Induksi Pertumbuhan Ikan Lele Sangkuriang (*Clarias gariepinus*). *Jurnal Perikanan dan Kelautan*, 8(2).
- Monografi Nagari Padang Canduah. (2024).
- Mubyarto. (2020). *Pengembangan Ekonomi Rakyat dan Penanggulangan Kemiskinan*. Jakarta: Kumpulan Karangan, hlm. 21.
- Nasrudin. (2021). *Jurus Sukses Beternak Lele Sangkuriang*. Jakarta: Agromedia Pustaka.
- Wijaya, O., dkk. (2015). Pengaruh Padat Tebar Ikan Lele terhadap Laju Pertumbuhan dan Survival Rate pada Sistem Akuaponik. *Jurnal Ilmiah Perikanan dan Kelautan*, 6(1), hlm. 55.
- Pokdakan Karya Bakti Mina. (2017). *Laporan Kelompok Pembudidaya Ikan Tahun 2017*. Kota Gajah.
- Rangkui, F. (2019). *Analisis SWOT Teknik Membelah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Hudaidah, S., dkk. (2017). Pemberdayaan Masyarakat melalui Budidaya Ikan Lele Teknologi Bioflok di Kelurahan Pinang Jaya, Bandar Lampung. Vol. 8(2), hlm. 18–22.

- Titisari, D. (2018). Analisis Risiko Produksi Pembesaran Ikan Lele di CV Jumbo Bintang Lestari, Gunungsindur, Kabupaten Bogor. Skripsi, Jurusan Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor.
- Universitas Islam Indonesia. Al-Qur'an dan Tafsirnya, hlm. 241.
- Wahyuni, N. (2019). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Peternakan Ikan Lele Perspektif Ekonomi Islam. UIN Sunan Ampel Surabaya.
- Yunaidi, R. P. & Wibowo, A. (2019). Aplikasi Pakan Pelet Buatan untuk Peningkatan Produktivitas Budidaya Ikan Air Tawar di Desa Jeruk Agung, Srumbung, Magelang. Jurnal Pemberdayaan: Publikasi Hasil Pengabdian kepada Masyarakat, 3(1), hlm. 45–54.