

## BLUEPRINT PENGEMBANGAN LANJUTAN USAHA BUDIDAYA IKAN NILA MASHAS

Muhammad Hasyim N  
Universitas Islam Indonesia  
20311249@Students.uii.ac.id

Diterima : 11-05-2026

Revisi : 08-06-2026

Diterbitkan : 09-06-2026

### ABSTRACT

This research addresses the strategic development of MASHAS, a tilapia seed breeding business in Sleman, Yogyakarta. Despite its potential, the business faces challenges in operational standardization and market expansion. This study aims to design a comprehensive business development blueprint to enhance sustainability and competitiveness. The research method employs a qualitative and quantitative approach, utilizing PESTLE and SWOT analysis to evaluate internal and external environments, alongside the Balanced Scorecard and Ansoff Matrix for strategic formulation. The results indicate that MASHAS is economically feasible with an R/C ratio of 1.98 and a survival rate exceeding 80%. However, improvements are needed in human resource management and financial separation. The conclusion suggests that implementing a structured blueprint focusing on SOP standardization and digital market penetration is essential for long-term growth. This study provides a practical framework for small-scale aquaculture businesses to scale their operations effectively.

**Kata kunci: Aquaculture, Tilapia Breeding, Business Blueprint, Strategic Development, Feasibility Analysis.**

### PENDAHULUAN

Sektor perikanan budidaya merupakan salah satu pilar strategis dalam mendukung ketahanan pangan nasional di Indonesia. Ikan nila (*Oreochromis niloticus*) menjadi komoditas unggulan karena memiliki daya adaptasi yang tinggi terhadap lingkungan, pertumbuhan yang cepat, serta permintaan pasar yang stabil. Urgensi pengembangan sektor ini sejalan dengan target pemerintah melalui Kementerian Kelautan dan Perikanan yang memproyeksikan konsumsi ikan nasional mencapai 62,05 kg/kapita pada tahun 2024. Ketersediaan benih yang berkualitas menjadi faktor penentu utama dalam keberhasilan rantai produksi perikanan (Abd El-Hack et al., 2022).

Kabupaten Sleman, khususnya wilayah di lereng Gunung Merapi, memiliki potensi hidrologi yang sangat mendukung usaha akuakultur. Kondisi hidrogeokimia dan interaksi air-batuan di cekungan air tanah Yogyakarta-Sleman menyediakan kualitas air yang optimal bagi pembenihan ikan (Razi et al., 2024). Potensi inilah yang dimanfaatkan oleh MASHAS, sebuah unit usaha pembenihan ikan nila merah yang berlokasi di Pandowoharjo. Meskipun telah beroperasi dengan tingkat kelangsungan hidup (*survival rate*) di atas 80%, MASHAS masih menghadapi tantangan dalam hal standarisasi operasional dan perencanaan strategis jangka panjang untuk menghadapi persaingan pasar yang semakin kompetitif.

Dalam perspektif manajemen strategis, sebuah usaha memerlukan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan agar dapat bertahan di tengah dinamika industri (Porter, 1985a). Tanpa adanya cetak biru (*blueprint*) yang jelas, pengembangan usaha sering kali menjadi tidak terarah dan rentan terhadap risiko eksternal. Oleh karena itu, integrasi antara pemanfaatan sumber daya lokal dengan manajemen agribisnis yang sistematis menjadi sangat krusial (Rahim & Hastuti, 2005).

Penelitian ini bertujuan untuk merancang *blueprint* pengembangan lanjutan bagi MASHAS dengan menganalisis aspek internal dan eksternal secara mendalam. Melalui pendekatan ini, diharapkan tercipta sebuah kerangka kerja yang tidak hanya meningkatkan produktivitas pembenihan, tetapi juga memperkuat posisi tawar usaha di pasar lokal maupun regional. Analisis ini menjadi penting sebagai referensi bagi pelaku UMKM perikanan dalam mentransformasi usaha tradisional menjadi bisnis yang lebih terukur dan profesional.

## KAJIAN LITERATUR

Pengembangan sebuah unit usaha kecil di sektor agribisnis memerlukan landasan teoretis yang kuat untuk memastikan keberlanjutan dan daya saingnya. Dalam perspektif Manajemen Strategis, keunggulan kompetitif merupakan inti dari kinerja perusahaan dalam pasar yang kompetitif. (Porter, 1985b) menegaskan bahwa perusahaan harus mampu menciptakan nilai tambah yang unik bagi pelanggan untuk membedakan diri dari kompetitor. Bagi usaha seperti MASHAS, nilai tambah ini terletak pada konsistensi kualitas benih ikan nila yang dihasilkan melalui integrasi teknologi sederhana namun tepat guna.

Strategi pertumbuhan usaha dapat dipetakan melalui Matriks (Ansoff, 1957), yang memberikan kerangka kerja bagi organisasi untuk menentukan arah pengembangan, baik melalui penetrasi pasar yang sudah ada maupun pengembangan produk baru. Dalam konteks pembenihan ikan nila, penetrasi pasar dilakukan dengan memperkuat jejaring distribusi lokal di wilayah Sleman dan sekitarnya. Untuk memantau keberhasilan strategi tersebut secara komprehensif, penggunaan *Balanced Scorecard* (BSC) menjadi krusial. Kaplan & Norton, (1996) menjelaskan bahwa BSC mentransformasi visi dan strategi ke dalam tujuan operasional dari empat perspektif: keuangan, pelanggan, proses bisnis internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan. Hal ini sangat relevan bagi UMKM untuk menjaga keseimbangan antara profitabilitas jangka pendek dan kapabilitas jangka panjang.

Secara teknis, keberhasilan budidaya ikan nila (*Oreochromis niloticus*) sangat dipengaruhi oleh aspek manajerial dan kualitas lingkungan. (Prabu et al., 2019) menyatakan bahwa ketersediaan benih berkualitas adalah fondasi utama bagi industri akuakultur global. Di wilayah Yogyakarta-Sleman, potensi hidrogeokimia air tanah dari lereng Gunung Merapi memberikan stimulus alami yang sangat mendukung produktivitas pembenihan (Razi et al., 2024). Tapi, faktor alam saja tidak cukup; diperlukan sebuah Blueprint atau Cetak Biru yang berfungsi sebagai kompas strategis untuk mengarahkan operasional harian menuju standar internasional (Abd El-Hack et al., 2022)).

Berdasarkan sintesis literatur tersebut, penelitian ini merumuskan beberapa hipotesis sebagai arah pengembangan usaha MASHAS:

H1: Implementasi Standar Operasional Prosedur (SOP) pada manajemen kualitas air dan pakan berpengaruh positif terhadap peningkatan *survival rate* benih.

- H2: Penggunaan strategi pemasaran digital dan perluasan jejaring komunitas pembudidaya berpengaruh signifikan terhadap peningkatan volume penjualan.
- H3: Perancangan *blueprint* bisnis yang mengintegrasikan analisis SWOT dan Balanced Scorecard mampu menjamin keberlanjutan usaha (*business sustainability*) dalam jangka panjang.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi kasus untuk mengeksplorasi fenomena pengembangan usaha secara mendalam dan kontekstual. Fokus utama penelitian adalah pada unit usaha pembenihan ikan nila MASHAS yang berlokasi di Desa Pandowoharjo, Sleman, Yogyakarta. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada karakteristik wilayah Sleman sebagai sentra perikanan darat yang strategis.

Teknik Pengumpulan Data dilakukan secara triangulasi untuk menjamin validitas informasi. Pertama, melalui observasi partisipatif, peneliti mengamati langsung proses pemijahan, penetasan, hingga pendederan untuk mengidentifikasi celah dalam operasional. Kedua, dilakukan wawancara mendalam dengan pemilik usaha guna menggali data historis, visi bisnis, dan kendala manajerial yang dihadapi. Ketiga, peneliti melakukan analisis terhadap data dokumentasi berupa laporan keuangan sederhana dan catatan produksi harian periode 2024-2025.

Analisis Data dijalankan melalui beberapa tahapan sistematis. Peneliti memulai dengan Analisis PESTLE untuk memetakan pengaruh faktor makro lingkungan, kemudian dilanjutkan dengan Analisis SWOT untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan internal perusahaan. Untuk mengukur kinerja ekonomi, dilakukan analisis kuantitatif menggunakan rasio R/C (*Revenue Cost Ratio*) yang merujuk pada prinsip manajemen agribisnis dari (Rahim & Hastuti, 2005). Hasil dari seluruh analisis tersebut kemudian disintesis menjadi sebuah rancangan *blueprint* pengembangan usaha yang aplikatif, yang divalidasi kembali melalui diskusi kelompok terfokus untuk memastikan bahwa strategi yang disusun dapat diimplementasikan sesuai dengan kapasitas sumber daya yang dimiliki MASHAS.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Profil Operasional dan kinerja Keuangan

Tabel 1 Pengeluaran

No	Keterangan	Jumlah	Harga Satuan	Total Harga
1	Gamping Bakar	4 Sak	Rp20.000	Rp80.000
2	Benih Ikan Nila	10.000 Ekor	Rp100	Rp1.000.000
3	Pakan 781-1 (Tahap 1)	15 Sak	Rp400.000	Rp6.000.000
4	Pakan 781-1 (Tahap 2)	15 Sak	Rp400.000	Rp6.000.000
5	Gaji Pegawai	1 Bulan	-	Rp1.300.000
6	Listrik Kincir	1 Bulan	Rp200.000	Rp200.000
7	Tukang Perbaikan Kolam	3 Hari	Rp100.000*	Rp300.000
8	Beli Jaring	50 Meter	Rp20.000	Rp1.000.000

Total Pengeluaran

Rp15.880.000

Tabel 2 Pemasukan

No	Keterangan	Jumlah (Hasil Panen)	Harga per Kg	Total Harga
1	Panen dalam 3 bulan	900 Kg*	Rp35.000	Rp31.500.000

Berdasarkan hasil observasi pada unit usaha MASHAS, aktivitas utama terfokus pada pembenihan ikan nila merah yang memanfaatkan ekosistem air tawar di Pandowoharjo, Sleman. Data operasional menunjukkan bahwa MASHAS memiliki efisiensi produksi yang tinggi dengan *survival rate* benih mencapai di atas 80%. Secara finansial, usaha ini menunjukkan performa yang sangat positif. Dengan total biaya operasional sebesar Rp15.880.000 per siklus, usaha ini mampu menghasilkan pendapatan sebesar Rp31.500.000. Analisis kelayakan ekonomi menggunakan R/C Ratio menghasilkan angka 1,98, yang berarti setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan mampu menghasilkan penerimaan sebesar 1,98 kali lipat. Temuan ini menegaskan bahwa secara ekonomi, usaha pembenihan MASHAS sangat layak untuk dikembangkan lebih lanjut (Rahim & Hastuti, 2005).

### Analisis Lingkungan Strategis (PESTLE dan SWOT)

Analisis PESTLE menunjukkan bahwa faktor lingkungan (*Geography*) dan teknologi menjadi stimulus utama bagi MASHAS. Lokasi di lereng Gunung Merapi menyediakan kualitas air yang kaya mineral, yang menurut Razi et al., (2024) sangat mendukung ekosistem akuakultur. Namun, dari sisi eksternal, fluktuasi harga pakan dan perubahan cuaca yang tidak menentu menjadi tantangan yang harus dimitigasi.

Melalui identifikasi matriks SWOT, ditemukan bahwa kekuatan utama MASHAS terletak pada penguasaan teknik pembenihan dan akses sumber daya air yang melimpah. Di sisi lain, kelemahan internal yang teridentifikasi adalah belum adanya pemisahan antara keuangan pribadi dan usaha, serta kurangnya standarisasi dokumen operasional (SOP). Peluang pasar masih sangat terbuka lebar mengingat permintaan benih ikan nila di Yogyakarta terus meningkat, namun ancaman dari predator alami dan kompetitor dengan skala modal yang lebih besar tetap harus diwaspadai (Porter, 1985a).

### Strategi Penguatan Sumber Daya Manusia dan Operasional

Keberhasilan pada usaha budidaya ikan nila tidak hanya dipengaruhi dari kualitas benih dan kondisi lingkungan, akan tetapi juga ditentukan oleh kemampuan sumber daya manusia dalam mengelola usaha secara konsisten. Dalam praktiknya, banyak usaha dalam pembenihan skala kecil mengalami hambatan dikarenakan sistem kerja yang masih bergantung pada pengalaman pribadi tanpa adanya pembagian tugas yang jelas. Kondisi tersebut juga dapat menyebabkan proses operasional berjalan tidak stabil, terutama jika terjadi peningkatan kapasitas produksi atau pergantian tenaga kerja.

## Blueprint Pengembangan Lanjutan Usaha Budidaya Ikan Nila Mashas

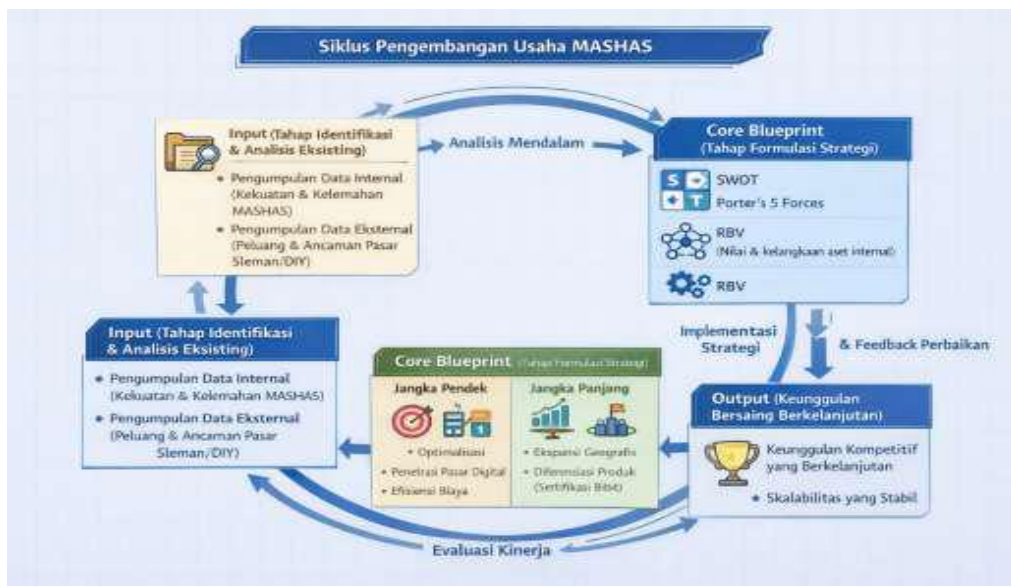
Pada usaha MASHAS, penguatan sumber daya manusia menjadi salah satu langkah penting dalam menjaga keberlanjutan usaha untuk jangka panjang. Pemilik usaha juga perlu mulai menerapkan pola kerja yang lebih terstruktur dengan membagi tanggung jawab berdasarkan aktivitas budidaya, seperti pengelolaan pakan, pengawasan kualitas air, pemanenan, serta pencatatan hasil produksi. Pembagian tugas ini juga bertujuan untuk meningkatkan efisiensi kerja sekaligus dapat mempermudah proses evaluasi apabila terjadi kendala yang ada di lapangan.

Selain pembagian tugas, peningkatan keterampilan tenaga kerja juga perlu dilakukan secara bertahap. Pelatihan sederhana mengenai teknik budidaya modern, pengendalian penyakit ikan, serta manajemen kualitas air yang dapat memberikan dampak besar terhadap produktivitas usaha. Dengan pengetahuan yang lebih baik, tenaga kerja akan mampu mengambil tindakan cepat dan baik ketika muncul tanda-tanda penurunan kualitas air atau gejala penyakit pada ikan. Hal ini sangat penting karena keterlambatan penanganan sering menjadi penyebab utama tingginya tingkat kematian ikan pada usaha budidaya.

Di sisi lain, budaya kerja yang disiplin juga harus mulai dibangun dalam aktivitas harian usaha. Contohnya yaitu penerapan jadwal pemberian pakan yang konsisten, pengecekan kondisi kolam secara rutin, dan pencatatan penggunaan pakan setiap hari. Langkah sederhana tersebut dapat membantu pemilik usaha untuk mengetahui tingkat efisiensi produksi dan mengurangi pemborosan biaya operasional. Dengan demikian, pengelolaan usaha tidak lagi hanya berdasarkan perkiraan, tetapi juga didukung oleh data yang lebih jelas serta terukur.

Penguatan sumber daya manusia juga dapat meningkatkan kemampuan usaha dalam menghadapi persaingan pasar. Ketika kualitas pelayanan dan kualitas benih tetap terjaga, pelanggan akan memiliki tingkat kepercayaan yang lebih tinggi terhadap usaha MASHAS. Dalam jangka panjang, kondisi ini juga dapat menciptakan hubungan bisnis yang lebih stabil serta membuka peluang kerja sama dengan pembudidaya lain maupun pengepul ikan di berbagai daerah.

### Formulasi Blueprint Pengembangan Usaha



Gambar 1 Blueprint

## Blueprint Pengembangan Lanjutan Usaha Budidaya Ikan Nila Mashas

Penyusunan *blueprint* pengembangan MASHAS dilakukan dengan mengintegrasikan strategi pertumbuhan pada Matriks Ansoff dan kerangka kerja *Balanced Scorecard*. Pada perspektif proses bisnis internal, strategi utama adalah standarisasi SOP pakan dengan kandungan protein minimal 30-32% untuk menjaga kecepatan pertumbuhan benih. Hal ini secara langsung mendukung H1 bahwa standarisasi akan meningkatkan efisiensi produksi.

Pada perspektif pelanggan dan pemasaran, MASHAS diarahkan untuk melakukan penetrasi pasar digital melalui optimalisasi media sosial dan platform komunitas pembudidaya. Langkah ini diambil untuk mengurangi ketergantungan pada tengkulak dan meningkatkan posisi tawar harga, yang selaras dengan H2. Secara holistik, integrasi strategi ini dituangkan dalam cetak biru jangka pendek dan jangka panjang yang mencakup perbaikan manajemen SDM dan digitalisasi pencatatan keuangan. Implementasi *blueprint* ini diharapkan tidak hanya meningkatkan laba, tetapi juga menciptakan fondasi yang kokoh bagi keberlanjutan usaha di tengah dinamika industri perikanan (Abd El-Hack et al., 2022; Kaplan, 2009).

### **Pengembangan Sistem Pemasaran dan Hubungan Pelanggan**

Pada era digital saat ini, pemasaran tidak lagi hanya dilakukan melalui penjualan langsung di lingkungan sekitar. Perkembangan teknologijuga memberikan peluang besar bagi pelaku usaha budidaya untuk memperluas pangsa pasar melalui media sosial dan platform digital. Bagi usaha seperti MASHAS, strategi pemasaran digital menjadi Langkah yang sangat penting agar usaha mampu berkembang dan dikenal oleh lebih banyak calon pembeli di luar wilayah Sleman.

Selama ini, sebagian besar usaha pembenihan ikan nila masih mengandalkan metode pemasaran tradisional melalui relasi antarpetani maupun tengkulak. Cara tersebut memang cukup membantu penjualan, akan tetapi sering kali membuat harga jual kurang stabil karena bergantung pada pihak perantara. Maka dari itu, MASHAS perlu mulai membangun sistem pemasaran yang lebih mandiri dengan memanfaatkan media sosial seperti Facebook, Instagram, dan WhatsApp Business.

Penggunaan pada media sosial dapat dimanfaatkan untuk menampilkan proses budidaya, kualitas benih, hingga hasil panen yang diperoleh. Konten sederhana seperti foto dan video aktivitas budidaya mampu meningkatkan kepercayaan calon pelanggan karena mereka dapat melihat langsung kondisi usaha yang dijalankan. Selain itu, pemasaran digital juga dapat memungkinkan interaksi yang lebih cepat antara penjual dan pembeli, sehingga pada proses pemesanan dapat dilakukan dengan lebih mudah dan efisien.

Tidak hanya fokus pada promosi, hubungan dengan pelanggan juga harus dijaga dengan baik dan ramah. Pelayanan yang ramah, respon cepat terhadap pertanyaan konsumen, serta ketepatan waktu pengiriman menjadi faktor sangat penting dalam membangun loyalitas pelanggan. Dalam usaha budidaya, kepercayaan pelanggan memiliki pengaruh besar terhadap keberlanjutan penjualan karena sebagian besar pembeli cenderung melakukan pembelian ulang apabila kualitas benih sesuai harapan.

MASHAS juga dapat memperluas jaringan pemasaran melalui komunitas pembudidaya ikan di wilayah Yogyakarta dan Jawa Tengah. Hubungan antarpetani ikan dapat membuka peluang kerja sama dalam distribusi benih maupun pertukaran informasi mengenai perkembangan pasar. Dengan jaringan yang semakin luas, peluang peningkatan volume penjualan juga akan semakin besar.

Apabila strategi pemasaran digital dan hubungan pelanggan dijalankan secara konsisten, usaha MASHAS memiliki peluang untuk berkembang lebih cepat dibandingkan hanya

mengandalkan metode pemasaran tradisional. Selain meningkatkan keuntungan, sistem pemasaran yang baik juga dapat memperkuat citra usaha sebagai penyedia benih ikan nila yang berkualitas serta terpercaya.

### **Evaluasi Keberlanjutan Usaha Budidaya Ikan Nila**

Keberlanjutan Pada usaha menjadi salah satu aspek sangat penting bagi pengembangan bisnis budidaya ikan nila. Banyak usaha pembenihan mampu menghasilkan keuntungan dalam jangka pendek, tetapi mengalami kesulitan untuk mempertahankan stabilitas produksi dalam jangka panjang. Kondisi ini biasanya disebabkan oleh lemahnya perencanaan usaha, pengelolaan keuangan yang kurang baik, serta ketergantungan terhadap kondisi pasar yang tidak menentu. Maka dari itu, evaluasi keberlanjutan usaha perlu dilakukan secara berkala agar perkembangan bisnis dapat berjalan lebih terarah.

Pada usaha MASHAS, keberlanjutan usaha dapat dilihat dari kemampuan mempertahankan tingkat produksi dan menjaga kualitas benih secara konsisten. Tingginya survival rate yang mencapai lebih dari 80% menunjukkan bahwa sistem budidaya yang diterapkan sudah cukup baik. Akan tetapi, keberhasilan tersebut tetap harus selaraskan dengan peningkatan manajemen usaha agar pertumbuhan bisnis tidak berhenti pada skala kecil saja. Salah satu faktor yang memengaruhi keberlanjutan usaha yaitu stabilitas biaya produksi. Dalam budidaya ikan nila, biaya pakan menjadi komponen pengeluaran terbesar sehingga perlu dikelola secara efisien. Penggunaan pakan dengan kandungan protein yang sesuai serta pengaturan jadwal pemberian pakan yang tepat dapat membantu meningkatkan pertumbuhan ikan tanpa menyebabkan pemborosan. Tidak hanya itu, pencatatan penggunaan pakan juga sangat penting dilakukan untuk mengetahui tingkat efisiensi produksi pada setiap siklus budidaya.

Keberlanjutan usaha juga dapat dipengaruhi oleh kemampuan pemilik usaha dalam membaca peluang pasar. Permintaan ikan nila yang terus meningkat sebenarnya memberikan peluang besar bagi pembudidaya lokal. Maka dari itu, persaingan usaha yang semakin ketat membuat pelaku usaha harus mampu mempertahankan kualitas produk serta pelayanan. Dalam kondisi seperti ini, inovasi menjadi salah satu faktor sangat penting agar usaha tetap mampu bertahan dan berkembang.

Dari Faktor lingkungan, usaha budidaya juga perlu memperhatikan pengelolaan limbah dan kualitas air agar kegiatan produksi tidak menimbulkan dampak negatif bagi lingkungan sekitar. Penggunaan air secara efisien serta perawatan kolam yang rutin dapat membantu menjaga keseimbangan ekosistem budidaya. Dengan pengelolaan yang baik, usaha budidaya ikan nila dapat berkembang secara berkelanjutan tanpa merusak lingkungan di sekitarnya. Melalui evaluasi yang dilakukan secara rutin, MASHAS dapat mengetahui kelemahan dan potensi yang dimiliki sehingga proses pengembangan usaha menjadi lebih terarah. Keberlanjutan usaha tidak hanya ditentukan oleh keuntungan yang diperoleh saat ini, tetapi juga oleh kemampuan usaha dalam bertahan menghadapi perubahan kondisi ekonomi, lingkungan, dan persaingan pasar di masa depan.

### **Diskusi Temuan**

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa potensi teknis budidaya yang besar tidak akan memberikan dampak maksimal tanpa didukung oleh manajemen strategis yang sistematis.

Temuan mengenai R/C Ratio yang tinggi di MASHAS sejalan dengan teori keunggulan kompetitif, di mana efisiensi biaya produksi menjadi kunci utama dalam memenangkan persaingan di pasar komoditas. Penggunaan pendekatan *Balanced Scorecard* dalam merancang *blueprint* memastikan bahwa aspek non-keuangan, seperti kualitas proses dan kepuasan pelanggan, mendapatkan porsi perhatian yang seimbang dengan aspek profitabilitas. Dengan demikian, proposisi penelitian dalam H3 terdukung, bahwa perencanaan yang terintegrasi adalah syarat mutlak bagi keberlanjutan bisnis akuakultur skala kecil.

Di sisi lain, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengelolaan usaha budidaya ikan nila tidak dapat hanya mengandalkan pengalaman teknis semata, tetapi juga membutuhkan kemampuan manajerial yang baik. Dalam praktiknya lapangannya, banyak usaha budidaya skala kecil mengalami kendala karena belum memiliki sistem pencatatan yang rapi dan belum menerapkan pembagian kerja yang jelas. Kondisi tersebut dapat memengaruhi stabilitas produksi serta menyulitkan proses evaluasi usaha dalam jangka panjang. Oleh sebab itu, penerapan sistem manajemen yang lebih terstruktur menjadi kebutuhan penting agar usaha dapat berkembang secara berkelanjutan.

Temuan penelitian juga memperlihatkan bahwa faktor lingkungan memiliki pengaruh besar terhadap keberhasilan budidaya ikan nila. Lokasi usaha MASHAS yang berada di wilayah kaki Gunung Merapi memberikan keuntungan dari sisi kualitas air yang relatif stabil dan kaya mineral alami. Keunggulan ini juga menjadi salah satu faktor pendukung tingginya tingkat kelangsungan hidup benih ikan nila. Namun demikian, perubahan cuaca dan kondisi lingkungan juga tetap menjadi tantangan yang harus diantisipasi melalui pengawasan kualitas air serta pengelolaan kolam yang lebih baik.

Dari bagian pemasaran, penggunaan media digital dinilai juga mampu memberikan peluang baru bagi pengembangan usaha budidaya. Selama ini, pemasaran benih ikan masih banyak bergantung pada jaringan tradisional dan tengkulak sehingga ruang perluasan pasar menjadi terbatas. Dengan memanfaatkan media sosial dan komunitas pembudidaya, MASHAS memiliki peluang untuk menjangkau konsumen yang lebih luas serta meningkatkan nilai jual produk secara lebih mandiri. Strategi ini sekaligus dapat menunjukkan bahwa digitalisasi memiliki peran sangat penting untuk mendukung perkembangan UMKM sektor perikanan di era modern.

Penelitian ini juga dapat menunjukkan bahwa keberhasilan usaha budidaya tidak hanya diukur dari besarnya keuntungan yang diperoleh, tetapi juga dari kemampuan usaha dalam mempertahankan kualitas produksi secara konsisten. Stabilitas kualitas benih juga menjadi faktor utama dalam membangun kepercayaan pelanggan serta menjaga keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Dengan adanya perencanaan bisnis yang lebih terarah, MASHAS memiliki peluang untuk berkembang menjadi unit usaha budidaya yang lebih profesional dan kompetitif di tingkat regional.

### **Dampak Sosial dan Ekonomi Pengembangan Usaha Budidaya**

Pengembangan pada usaha budidaya ikan nila tidak hanya memberikan keuntungan bagi pemilik usaha, tetapi juga memberikan dampak positif terhadap kondisi sosial dan ekonomi masyarakat sekitar. Dalam konteks wilayah pedesaan seperti Pandowoharjo Sleman Yogyakarta, keberadaan usaha budidaya dapat menjadi salah satu sumber penggerak ekonomi lokal karena menciptakan aktivitas usaha yang melibatkan masyarakat sekitar.

## Blueprint Pengembangan Lanjutan Usaha Budidaya Ikan Nila Mashas

Usaha pembenihan ikan nila seperti MASHAS memiliki potensi yang baik untuk membuka lapangan pekerjaan, baik secara langsung maupun tidak langsung. Kegiatan seperti perawatan kolam, pemberian pakan, proses panen, hingga distribusi hasil produksi membutuhkan tenaga kerja tambahan, terutama ketika kapasitas usaha mulai meningkat. Kondisi ini juga dapat membantu mengurangi tingkat pengangguran di lingkungan sekitar serta memberikan tambahan pendapatan bagi masyarakat.

Selain menciptakan lapangan kerja, keberadaan usaha budidaya juga dapat meningkatkan perputaran ekonomi desa. Kebutuhan operasional seperti pembelian pakan, peralatan kolam, jaring, dan perlengkapan lainnya mendorong munculnya aktivitas ekonomi baru di sekitar usaha budidaya. Maka dari itu, manfaat ekonomi tidak hanya dirasakan oleh pemilik usaha, tetapi juga oleh masyarakat yang terlibat dalam rantai usaha tersebut.

Pada sisi sosial, usaha budidaya ikan nila juga dapat menjadi sarana pembelajaran bagi generasi muda mengenai peluang usaha di sektor perikanan. Selama ini, sebagian masyarakat masih menganggap sektor perikanan sebagai pekerjaan tradisional dengan keuntungan yang terbatas. Padahal, apabila dikelola secara serius, disiplin, tanggung jawab, konsisten dan menggunakan manajemen yang baik, usaha budidaya juga dapat memberikan hasil ekonomi yang cukup menjanjikan. Kehadiran MASHAS dapat menjadi contoh nyata bahwa usaha perikanan memiliki prospek yang baik apabila dikembangkan secara terencana.

Pengembangan usaha budidaya juga dapat mendukung ketahanan pangan daerah. Produksi ikan nila yang stabil juga dapat membantu memenuhi kebutuhan konsumsi protein masyarakat dengan harga yang relatif terjangkau. Selain itu, peningkatan produksi perikanan lokal dapat mengurangi ketergantungan terhadap pasokan dari luar daerah sehingga stabilitas ketersediaan ikan tetap terjaga.

Dengan melihat berbagai dampak tersebut, pengembangan usaha budidaya ikan nila tidak hanya berorientasi pada keuntungan bisnis semata, tetapi juga memiliki kontribusi nyata terhadap pembangunan ekonomi masyarakat dan peningkatan kesejahteraan lingkungan sekitar.

## **SIMPULAN**

Penelitian ini berhasil merumuskan sebuah *blueprint* pengembangan bisnis yang komprehensif untuk unit usaha pembenihan ikan nila MASHAS di Kabupaten Sleman. Berdasarkan analisis data yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa usaha MASHAS memiliki fundamental ekonomi yang sangat kuat, ditunjukkan dengan nilai R/C Ratio sebesar 1,98 dan

tingkat kelangsungan hidup benih (*survival rate*) yang mencapai lebih dari 80%. Temuan ini mengonfirmasi bahwa pemanfaatan keunggulan lokasi di lereng Gunung Merapi yang dipadukan dengan teknik budidaya yang tepat mampu menghasilkan efisiensi biaya produksi yang signifikan.

Lebih lanjut, integrasi antara analisis SWOT dan kerangka kerja *Balanced Scorecard* telah menghasilkan strategi pengembangan yang terukur. Implementasi Standar Operasional Prosedur (SOP) pakan dan manajemen air terbukti menjadi faktor kunci dalam menjaga stabilitas produksi (H1), sementara optimalisasi pemasaran digital melalui komunitas pembudidaya menjadi solusi efektif dalam memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan volume penjualan (H2). Perancangan *blueprint* ini tidak hanya berfungsi sebagai panduan operasional harian, tetapi juga sebagai instrumen strategis untuk menjamin keberlanjutan bisnis jangka panjang melalui penguatan manajemen SDM dan pemisahan tata kelola keuangan yang lebih profesional (H3).

Sebagai saran praktis, MASHAS perlu segera memulai digitalisasi pencatatan keuangan dan inventaris untuk mendukung akurasi pengambilan keputusan di masa depan. Bagi peneliti selanjutnya, studi ini dapat dikembangkan dengan menganalisis dampak perubahan iklim secara lebih spesifik terhadap siklus pembenihan ikan nila di wilayah vulkanik guna memperkuat strategi mitigasi risiko pada *blueprint* yang telah disusun.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abd El-Hack, M. A., El-Saadony, M., Nader, M. M., Salem, H., El-Tahan, A. M., Soliman, S. M., & Khafaga, A. (2022). Effect of environmental factors on growth performance of Nile tilapia (*Oreochromis niloticus*). *International Journal of Biometeorology*, *66*, 2183–2194. <https://doi.org/10.1007/s00484-022-02347-6>
- Ansoff, H. I. (1957). Strategies for Diversification. *Harvard Business Review*, *35*(5), 113–124.
- Kaplan, R. S. (2009). Conceptual Foundations of the Balanced Scorecard. *Handbooks of Management Accounting Research*. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1751324307030039>
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996). *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*. Harvard Business School Press.
- Porter, M. E. (1985a). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press.
- Porter, M. E. (1985b). Technology and Competitive Advantage. *Journal of Business Strategy*. <https://doi.org/10.1108/eb039075>
- Prabu, E., Rajagopalsamy, C., Ahilan, B., Jeevagan, I., & Renuhadevi, M. (2019). Tilapia – An excellent candidate species for world aquaculture: A review. *Annual Research & Review in Biology*, *31*(3), 1–14. <https://doi.org/10.9734/arrb/2019/v31i330052>
- Rahim, A., & Hastuti, D. R. D. (2005). *Sistem Manajemen Agribisnis*. Universitas Negeri Makassar. <https://eprints.unm.ac.id/3893/>
- Razi, M. H., Wilopo, W., & Putra, D. P. E. (2024). Hydrogeochemical evolution and water–rock interaction processes in the multilayer volcanic aquifer of Yogyakarta-Sleman Groundwater Basin, Indonesia. *Environmental Earth Sciences*. <https://doi.org/10.1007/s12665-024-11477-6>