

VI. SIMPULAN DAN SARAN

6.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diambil beberapa simpulan antara lain:

1. Faktor-faktor internal yang terdiri dari Kekuatan dan Kelemahan. Faktor Kekuatan meliputi (a) Padat tebar tinggi, (b) Potensi SDM, (c) Memiliki Pelanggan Tetap, (d) Lokasi Strategis, (e), Tingkat Keberhasilan Pemijahan Tinggi, (f). Sedangkan faktor Kelemahan meliputi (a) Bentuk usaha dijalankan secara konvensional, (b) Pakan yang digunakan belum sesuai dengan CPIB dan CBIB, (c) Keterbatasan Lahan, (d) Keterbatasan modal, (e) Kurangnya dukungan pemerintah. Sedangkan faktor-faktor eksternal terdiri dari Peluang dan Ancaman. Faktor Peluang meliputi (a) Permintaan konsumen tinggi, (b) Peluang pasar yang tinggi, (c) Potensi pendapatan tinggi, (d) Kebijakan Pemerintah dalam pengembangan budidaya ikan lele, (e) Limbah air budidaya dapat digunakan sebagai pupuk cair. Sedangkan faktor Ancaman meliputi (a) Harga pakan tinggi, (b) Bencana alam, (c) Persaingan yang semakin kompetitif, (d) Tersedianya ikan laut segar dengan harga murah, dan (e) Adanya hama.
2. Model bisnis canvas dari usaha budidaya ikan lele di Pokdakan Mangkol Sejahtera yaitu:
 - a. *Value Proposition*: harga terjangkau, produksi rutin, dan lokasi strategis.
 - b. *Customer Segments*: tengkulak, rumah makan, dan Masyarakat sekitar.
 - c. *Channels*: pokdakan ini belum memanfaatkan media massa.
 - d. *Customer Relationships*: pokdakan ini memiliki hubungan yang baik terhadap pelanggan lama dan pelanggan baru.
 - e. *Revenue streams* : tidak melayani utang piutang, sistem pembayaran *cash*, mekanisme harga sama antar pelanggan.
 - f. *Key Activities*: pembenihan dan pembesaran.
 - g. *Key Resources*: sumber daya modal, benih ikan lele, dan indukan ikan lele.

- h. *Key Partnerships*: bermitra dengan pengepul ikan lele.
 - i. *Cost structure*: biaya operasional dalam budidaya ikan lele.
3. Strategi perbaikan usaha budidaya ikan lele di Pokdakan Mangkoil ejahtera berdasarkan BMC yaitu:
- a. *Value Proposition*: mempertahankan kualitas ikan lele dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan.
 - b. *Customer Segments*: memberikan pelayanan yang dapat memuaskan pelanggan dan mempertahankan harga agar tetap mudah dijangkau
 - c. *Channels*: memanfaatkan media masa sebagai alat promosi guna meningkatkan proses produksi sehingga memudahkan proses pemasaran dan membuat blog atau aplikasi penjualan dalam memasarkan ikan lele dalam skala besar.
 - d. *Customer Relationships*: tetap menjaga kualitas ikan lele, tidak membedakan harga antara pelanggan baru dengan pelanggan lama, dan menjaga kepuasan pelanggan.
 - e. *Revenue streams* : membuat pembukuan yang akurat, tetap menerapkan sistem pembayaran *cash* agar arus pendapatan lancar, dan tidak membedakan harga antara konsumen maupun pelanggan.
 - f. *Key Activities*: meningkatkan produksi pembenihan ikan lele, meningkatkan produksi pembesaran ikan lele, dan menjaga kualitas ikan lele.
 - g. *Key Resources*: memanfaatkan teknologi dalam mengembangkan ikan lele seperti teknologi bioflok dan melakukan kerjasama dalam perolehan modal seperti pihak perbankan dan instansi terkait.
 - h. *Key Partnerships*: menjaga hubungan baik dengan mitra yang ada dan melakukan kerjasama dengan mitra lain selain pengepul.
 - i. *Cost structure*: membuat pakan mandiri guna menekan biaya yang dikeluarkan dan memberikan makan berdasarkan bobot tubuh

6.2 Saran

Berdasarkan simpulan yang didapat dari hasil penelitian, maka ada beberapa hal yang dapat peneliti kemukakan sebagai saran, yakni:

1. Upaya yang dilakukan dalam mengembangkan usaha ikan lele pada Pokdakan Mangkol Sejahtera adalah dengan menggunakan teknologi yang memadai agar pendapatan yang diperoleh lebih maksimal.
2. Upaya dalam meningkatkan kesadaran dan motivasi anggota Pokdakan Mangkol Sejahtera, bahwa mengembangkan budidaya ikan lele merupakan salah satu kegiatan usaha yang sangat menguntungkan, harus melibatkan peran pemerintah sebagai fasilitator dalam mensosialisasikan tentang budidaya ikan lele di Pokdakan Mangkol sejahtera.
3. Untuk kedepannya perlu dilakukan kegiatan pengolahan pada ikan lele menjadi suatu produk pangan agar lebih meningkatkan penghasilan.
4. Bagi peneliti selanjutnya untuk mengkaji lebih lanjut dalam mengoptimalisasikan Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele.

