

Analisis Strategi dan Pengembangan Usaha UMKM Pembudidayaan Ikan Lele dan Patin di Patumbak

Ratna Sari Dewi ^{1*}, Hardiansyah ², Aditya Nur Kholis ³, Sultan Hibrizhi ⁴,
Rio Mahesa Wahyu Pratama ⁵, Agus Syahputra Purba ⁶

¹⁻⁶ Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah, Indonesia

Email: ratnasaridewi@umnaw.ac.id ^{1*}, hardiansyah@umnaw.ac.id ², adityanurkholis@umnaw.ac.id ³,
sultanhibrizhi@umnaw.ac.id ⁴, Riomahesawahyupratama@umnaw.ac.id ⁵,
agussyahputrapurba@umnaw.ac.id ⁶

Alamat Kampus: Jl. Garu II A No.93, Harjosari I, Kec. Medan Amplas, Kota Medan, Sumatera Utara
20147

Korespondensi penulis: ratnasaridewi@umnaw.ac.id

Abstract. *Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a crucial role in supporting the national economy, particularly in the fisheries sector. This study was conducted through a direct interview with a fish farming MSME, GG Sawah Farm, managed by Legiono. The purpose was to explore the dynamics of catfish and pangasius farming businesses, including business history, capital needs, marketing strategies, and the challenges faced. The findings reveal that despite its promising economic potential, the business encounters various obstacles such as feed costs, seed availability, and climate changes. However, through innovations such as the use of alternative feed, social media marketing, and product diversification into the frozen food sector, the enterprise has managed to survive and grow. This study recommends improving production efficiency, increasing financial support, and encouraging collaboration with stakeholders to enhance the sustainability and development of small-scale fish farming businesses in Indonesia.*

Keywords: *MSMEs, Catfish Cultivation, Marketing Strategy*

Abstrak. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam mendukung perekonomian nasional, terutama di sektor perikanan. Penelitian ini dilakukan melalui wawancara langsung dengan pelaku UMKM pembudidaya ikan patin dan lele, yaitu GG Sawah Farm yang dikelola oleh Kakek legiono. Tujuannya adalah untuk memahami dinamika usaha budidaya ikan, termasuk sejarah usaha, kebutuhan modal, strategi pemasaran, serta tantangan yang dihadapi. Hasil wawancara menunjukkan bahwa meskipun usaha ini memiliki potensi ekonomi yang besar, pelaku UMKM dihadapkan pada berbagai kendala seperti biaya pakan, ketersediaan bibit, dan perubahan iklim. Namun, melalui inovasi seperti penggunaan pakan alternatif, pemanfaatan media sosial, serta diversifikasi produk ke sektor frozen food, UMKM ini mampu bertahan dan berkembang. Penelitian ini merekomendasikan peningkatan efisiensi produksi, dukungan modal, serta kolaborasi dengan pihak terkait guna mendorong keberlanjutan dan pertumbuhan usaha perikanan skala kecil di Indonesia.

Kata Kunci: UMKM, Budidaya ikan patin, Strategi Pemasaran

1. LATAR BELAKANG

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, terutama di sektor perikanan. Salah satu komoditas perikanan yang banyak dikembangkan adalah ikan patin, yang memiliki nilai ekonomi tinggi dan permintaan pasar yang terus meningkat. Budidaya Ikan adalah kegiatan untuk memproduksi biota (organisme) akuatik di lingkungan terkontrol dalam rangka mendapatkan keuntungan (profit). Kegiatan budidaya yang dimaksud adalah kegiatan

pemeliharaan untuk memperbanyak (reproduksi) , menumbuhkan (growth), serta meningkatkan mutu biota akuatik sehingga di peroleh keuntungan (Effendi 2004).

Budidaya ikan lele dan patin memiliki potensi yang besar karena permintaan pasar yang terus meningkat. Ikan lele, sebagai salah satu jenis ikan air tawar yang populer, dikenal karena pertumbuhannya yang cepat, daya tahan yang tinggi, dan nilai gizi yang baik. Sementara itu, ikan patin juga semakin diminati oleh konsumen karena rasanya yang lezat dan kandungan protein yang tinggi. Dengan demikian, pengembangan usaha budidaya ikan lele dan patin di Patumbak dapat menjadi alternatif yang menjanjikan untuk meningkatkan pendapatan Masyarakat

Didalam Al Qur'an Allah telah menjelaskan tentang pemanfaatan hewan laut yang berguna bagi usaha dan kehidupan manusia. Allah menjelaskan dari hasil laut dapat dimanfaatkan oleh manusia daging ikannya dan mutaiaranya dari kerang-kerangan sebagai perhiasan. Hal ini telah Allah berikan kepada manusia semata mata agar kita bersyukur kepada Allah SWT. Allah menjelaskan dalam surah An-Nahl ayat 14 yang berbunyi:

وَهُوَ الَّذِي سَخَّرَ الْبَحْرَ لِتَأْكُلُوا مِنْهُ لَحْمًا طَرِيًّا وَتَسْتَخْرِجُوا مِنْهُ حَبْلًا مَلْبَسُونَهَا وَتَرَى الْفُلْكَ مَوَاجِرَ فِيهِ وَلِتَبْتَغُوا مِنْ فَضْلِهِ وَلِعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ

Artinya:

“Dialah yang menundukkan lautan (untukmu) agar kamu dapat memakan daging yang segar (ikan) darinya dan (dari lautan itu) kamu mengeluarkan perhiasan yang kamu pakai. Kamu (juga) melihat perahu berlayar padanya, dan agar kamu mencari sebagian karunia-Nya, dan agar kamu bersyukur.” (QS. An Nahl:14)

UMKM yang bergerak di bidang budidaya dan pengolahan ikan patin menghadapi berbagai tantangan, seperti manajemen usaha, pemasaran, persaingan, serta dampak lingkungan. Namun, tantangan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM ini cukup signifikan, terutama terkait dengan modal dan biaya operasional yang tinggi. Modal awal yang diperlukan untuk memulai budidaya ikan lele dan patin mencakup biaya untuk pembuatan kolam, pembelian bibit, pakan, serta peralatan pendukung lainnya. Salah satu modal dalam budidaya ikan lele dan patin adalah pemberian pakan. Menurut penelitian oleh Sari et al. (2021), kenaikan harga pakan disebabkan oleh meningkatnya permintaan pasar dan biaya bahan baku yang terus meningkat. Hal ini menjadi beban berat bagi pembudidaya, terutama bagi UMKM yang memiliki modal terbatas. Biaya operasional yang terus meningkat, seperti harga pakan yang fluktuatif dan kebutuhan untuk menjaga kualitas air, sering kali menjadi beban berat bagi para pembudidaya. Menurut penelitian

oleh Rahman et al. (2020), penggunaan pakan alternatif dapat mengurangi ketergantungan pada pakan komersial yang mahal dan meningkatkan profitabilitas usaha.

Pengelolaan usaha budidaya ikan lele dan patin memerlukan pengetahuan dan keterampilan yang baik. Menurut penelitian oleh Wibowo et al. (2023), kurangnya pelatihan dan pendidikan di bidang ini dapat mengakibatkan praktik budidaya yang tidak efisien dan hasil yang tidak optimal. Hal ini menunjukkan perlunya peningkatan kapasitas SDM untuk mendukung keberhasilan usaha budidaya. Para pelaku usaha harus mampu mengelola sumber daya dengan efisien, mulai dari pemilihan lokasi yang strategis hingga pengelolaan pakan dan kesehatan ikan. Teknik pemeliharaan yang baik, seperti pengaturan kepadatan tebar dan pengendalian penyakit, sangat penting untuk meningkatkan produktivitas. Selain itu, penerapan teknologi dalam budidaya, seperti sistem bioflok atau penggunaan aerator, dapat membantu mengurangi biaya operasional dan meningkatkan hasil panen.

Dalam hal pemasaran, UMKM budidaya ikan lele dan patin harus menghadapi persaingan yang ketat. Strategi pemasaran yang efektif, seperti membangun jaringan distribusi yang baik dan memanfaatkan media sosial untuk promosi, menjadi kunci untuk menarik konsumen. Selain itu, diversifikasi produk, seperti pengolahan ikan lele menjadi produk olahan seperti abon atau kerupuk, dapat membuka peluang pasar yang lebih luas dan meningkatkan nilai tambah. Secara keseluruhan, meskipun UMKM di sektor budidaya ikan lele dan patin menghadapi berbagai tantangan, dengan pengelolaan yang baik dan strategi pemasaran yang tepat, mereka memiliki potensi untuk berkembang dan berkontribusi pada perekonomian masyarakat.

Dalam konteks ini, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi yang dapat diterapkan oleh pelaku UMKM dalam budidaya ikan lele dan patin di Patumbak. Penelitian ini juga akan mengeksplorasi berbagai aspek yang mempengaruhi pengembangan usaha, termasuk faktor-faktor internal dan eksternal yang dapat mendukung atau menghambat pertumbuhan usaha. Dengan memahami kondisi dan tantangan yang dihadapi, diharapkan pelaku UMKM dapat merumuskan strategi yang efektif untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing usaha mereka.

Melalui wawancara ini, diharapkan dapat diperoleh wawasan mengenai bagaimana UMKM ikan patin berkembang, beradaptasi dengan perubahan pasar, serta mencari solusi terhadap berbagai kendala yang mereka hadapi. Informasi ini juga dapat menjadi referensi bagi calon wirausahawan atau pihak terkait dalam mendukung pertumbuhan sektor perikanan di Indonesia.

2. KAJIAN TEORITIS

Pengertian UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor yang memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Menurut UU No. 20 Tahun 2008, UMKM didefinisikan berdasarkan kriteria tertentu, seperti jumlah tenaga kerja dan omzet. Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia (2018) menyatakan bahwa UMKM berkontribusi sekitar 60% terhadap PDB dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja di Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa pengembangan UMKM sangat penting untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan pertumbuhan ekonomi.

Budidaya Ikan Lele dan Patin

Budidaya ikan lele dan patin merupakan salah satu subsektor perikanan yang menjanjikan. Suharno (2019) menjelaskan bahwa ikan lele memiliki pertumbuhan yang cepat dan dapat dibudidayakan dalam berbagai kondisi, sehingga menjadi pilihan yang populer di kalangan petani ikan. Sementara itu, ikan patin juga semakin diminati karena rasanya yang lezat dan nilai gizi yang tinggi. Sari et al. (2020) menambahkan bahwa permintaan pasar terhadap ikan lele dan patin terus meningkat, baik untuk konsumsi domestik maupun ekspor.

Profil Usaha GG Sawah Farm

GG Sawah Farm Adalah Sebuah Usaha UMKM yang Bergerak di bidang budidaya ikan air tawar , Khusus nya ikan lele dan ikan patin. Usaha ini didirikan oleh Kakek Legiono, seorang pria yang berusia lebih dari 50 tahun dimana beliau sebelumnya bekerja sebagai pengaspal jalan lalu ia terinspirasi dari teman seperkerjaan, dimana beliau di ajak kerja sama oleh para anggota perindutrian untuk menjalankan budidaya ikan, untuk ikan yang pertama sekali kakek ini budidaya iyalah ikan gurami, nila. Seiring berjalannya waktu kakek aligiono mulai belajar untuk bagaiman cara membudidayakan ikan ikan dengan benar dan bagaimana cara agar budidaya ini menjadi budidaya yang besar dan sukses.

Strategi Pengembangan Usaha

Strategi pengembangan usaha merupakan langkah-langkah yang diambil untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Porter (2021) mengemukakan bahwa untuk mencapai keunggulan kompetitif, perusahaan harus memilih salah satu dari tiga strategi dasar: biaya rendah, diferensiasi, atau fokus. Dalam konteks UMKM budidaya ikan lele dan patin, pelaku usaha perlu menganalisis kondisi pasar dan sumber daya yang dimiliki untuk menentukan strategi yang paling sesuai.

Pemasaran dalam UMKM

Pemasaran merupakan aspek penting dalam pengembangan usaha UMKM. Kotler dan Keller (2016) menyatakan bahwa pemahaman terhadap kebutuhan dan keinginan konsumen sangat penting untuk mengembangkan produk yang sesuai. Dalam budidaya ikan lele dan patin, pelaku UMKM perlu melakukan analisis pasar untuk mengetahui preferensi konsumen dan mengembangkan strategi pemasaran yang efektif. Baker (2008) menekankan pentingnya segmentasi pasar dan penentuan posisi produk untuk mencapai keberhasilan dalam pemasaran.

Inovasi dalam Budidaya

Inovasi merupakan kunci untuk pengembangan usaha yang berkelanjutan. Schumpeter (2021) menyatakan bahwa inovasi dapat berupa pengenalan produk baru, metode produksi baru, atau pembukaan pasar baru. Dalam konteks budidaya ikan lele dan patin, pelaku UMKM perlu berinovasi dalam teknik budidaya, pengolahan produk, dan pemasaran untuk tetap bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Higgins (2021) menambahkan bahwa inovasi dalam proses produksi dan manajemen dapat meningkatkan efisiensi dan kualitas produk.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk memahami kondisi aktual, tantangan, serta strategi yang dilakukan oleh UMKM pembudidaya ikan patin dan ikan lele, khususnya pada usaha GG Sawah Farm milik Bapak Legiono. Penelitian ini dilakukan di lokasi budidaya GG Sawah Farm, yang terletak di daerah Patumbak, Sumatera Utara. Wawancara dan pengumpulan data dilakukan pada bulan Februari 2025. Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui wawancara yang dilakukan secara langsung kepada pelaku UMKM, yaitu pemilik usaha GG Sawah Farm, dengan menggunakan daftar pertanyaan terbuka seputar sejarah usaha, kebutuhan modal, pemasaran, tantangan, dan motivasi usaha, dan juga melakukan observasi langsung terhadap lingkungan budidaya, metode pengelolaan kolam, pemberian pakan, serta teknik pemasaran yang digunakan. Dan mengumpulkan dokumen atau foto foto dan video terkait aktifitas usaha yang mendukung hasil wawancara dan observasi. Data yang diperoleh di analisis dengan mendeskripsikan data hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk menarik kesimpulan yang terkait dengan tantangan yang dihadapi pelaku UMKM, strategi yang dilakukan untuk mengembangkan usaha, dan dampak faktor eksternal terhadap usaha budidaya ikan.

Data Observasi Dan Wawancara

- **Perjalanan dan Perkembangan usaha**

Pada awalnya , kakek legiono memulai budidaya dengan jenis ikan gurami dan juga nila, namun setelah menjalani proses tersebut selama 2 tahun, Kakek Legiono memutuskan untuk mengganti budidaya ikan gurami menjadi ikan patin. Yang dimana beliau mengatakan untuk membudidaya ikan patin lebih mudah dibandingkan dengan ikan lainnya. Itulah alasan utama mengapa Kakek Legiono ini mengembangkan budidaya ikan patin dikarenakan ikan patin adalah ikan yang sangat mudah untuk di budidaya dalam aspek makanan, kolam , air, dan juga perawatan yang mudah untuk di pilih sebagai salah satu ide budidaya.

Ada ditahun keberapa kakek Legiono mengalami kesulitan dalam hal bibit yang dimana kakek Legiono memutar modal yang iya miliki agar budidayanya bisa berjalan terus. Akhirnya kakek Legiono bisa mendapatkan bantuan dari bank BRI sebesar 50 juta yang dimana di manfaatkan oleh kakek Legiono untuk mengembangkan lagi usaha dari pembudidayaan ikan tersebut. Kakek Legiono juga mempunyai anak yang dimana seorang anak nya ia sekolah kan di jurusan perikanan yang bertujuan untuk bisa mengembangkan budidaya ikan yang ia miliki. Dengan berkat anaknya kakek Legiono bisa mengembangkan bibit ikan yang iya peroleh sendiri tanpa harus adanya kiriman bibit ikan dari luar, yang dimana sebelumnya kakek Legiono ini membeli bibit bibit ikan yang di kirim dari luar sehingga dimana memakan banyak modal dan mengurangi angka keuntungan atau laba dari budidaya tersebut.

Sekarang kakek Legiono sudah bisa memiliki kolam sebanyak kurang lebih 5 kolam yang berfungsi untuk pembesaran ikan ikan yang akan di budidayakan. Kakek Legiono juga mempunyai kolam kolam kecil yang dimana dimanfaatkan oleh kakek sebagai tempat perkawinan ikan yang akan memberikan bibit bibit ikan yang unggul dan juga bagus. Kakek Legiono sekarang juga menjadi pemasok ikan dipasar yang berada di daerah sumatera utara ada. Kakek Legiono juga memiliki budidaya ikan lele yang sebagai sampingan dan juga adanya ternak kambing yang menjadi penghasilan tahunan dari kakek Legiono.



Gambar 1. Budidaya Ikan Lele Kakek Legiono

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil Penelitian melalui wawancara kepada pelaku usaha UMKM yaitu pembudidaya pak Legiono yang memiliki pembudidaya ikan lele dan patin yaitu GG Sawah Farm yang terletak di patumbak. Dari data yang kami peroleh kami dapat menganalisis tentang bagaimana sebuah usaha UMKM di bidang perikanan bisa tumbuh dan berkembang dengan mengandalkan inovasi, semangat kerja keras, serta kemampuan beradaptasi terhadap tantangan di era globalisasi ini serta manajemen yang baik. Ada beberapa point penting dalam pembahasan ini yaitu:

- **Modal dan Biaya Operasional**

Pada saat wawancara dengan kakek Legiono juga mengatakan tentang modal yang di perlukan dalam hal pembudidayaan ikan mulai dari awal hingga sekarang. Kakek Legiono memberikan tau kita bahwasannya modal yang di perlukan untuk pemula dengan debit ikan yang cukup standart yaitu sebesar Rp. 10.000.000,00 dengan ini hanya untuk bibit ikan yang ingin di budidaya. Untuk biaya kolam kakek Legiono tidak menyebutkan berapa modal yang di perlukan.

Untuk pakan ikan nya kakek Legiono juga memberikan pakan ikan ampas kedelai yang di beli di pabrik kecap yang dimana dengan kata lain kakek Legiono sangat memanfaatkan tempat yang strategis untuk membudidaya ikan. Yang dimana untuk pakan nya mudah dan murah untuk di dapat kan. Kakek Legiono juga memberi tahu cara dan modal untuk pemberian makan pada ikan, ia mengatakan bahwa untuk

pakan ikan disesuaikan dengan ukuran badan dari ikan sehingga dengan hal ini kakek Legiono mengatakan bahwa ikan yang kita budidaya akan jauh lebih bagus dan berkualitas untuk di perjual belikan.

- **Tantangan dalam pembudidaya ikan lele dan patin**

- **Masalah modal untuk bibit**

Kakek Legiono mengalami kesulitan dalam hal bibit yang dimana kakek Legiono memutar modal yang iya miliki agar budidayanya bisa berjalan terus. Namun Berkat anaknya yang bersekolah di jurusan perikanan dapat memberikan solusi untuk kakek Legiono mengembangkan bibit yang beliau peroleh sendiri tanpa harus menunggu kiriman bibit dari luar. Sehingga beliau dapat menghemat pengeluaran.

- **Masalah biaya pakan dari ikan lele dan ikan patin semakin meningkat**

Masalah yang dihadapi oleh UMKM dalam pembudidayaan ikan lele dan patin sangat kompleks dan saling terkait. Salah satu masalah utama adalah meningkatnya biaya pakan. Pakan merupakan komponen utama dalam budidaya ikan, dan fluktuasi harga pakan dapat berdampak signifikan pada profitabilitas usaha. Kenaikan harga pakan sering kali disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk permintaan pasar yang tinggi, biaya produksi yang meningkat, dan ketergantungan pada bahan baku impor. Hal ini menjadi tantangan besar bagi para pembudidaya, terutama bagi UMKM yang memiliki modal terbatas.

Untuk itu solusi yang dapat ditawarkan ialah diversifikasi sumber pakan dapat menjadi langkah strategis untuk mengurangi ketergantungan pada pakan komersial yang mahal. Pembudidaya dapat mencari alternatif pakan lokal yang lebih terjangkau, seperti limbah pertanian atau pakan buatan sendiri yang mengandung nutrisi yang cukup

- **Masalah perubahan cuaca dan juga kondisi lingkungan**

Selain itu, perubahan cuaca dan kondisi lingkungan juga mempengaruhi keberhasilan budidaya ikan. Perubahan iklim yang menyebabkan suhu air yang tidak stabil, curah hujan yang tidak menentu, dan kualitas air yang menurun dapat mengganggu pertumbuhan ikan dan meningkatkan risiko penyakit. Kondisi lingkungan yang buruk dapat menyebabkan kematian ikan dan kerugian finansial yang besar bagi pembudidayaan.

Untuk itu solusi yang dapat ditawarkan ialah penerapan teknologi budidaya yang ramah lingkungan, seperti sistem bioflok, dapat membantu meningkatkan efisiensi penggunaan pakan dan mengurangi dampak negatif dari perubahan lingkungan. Teknologi ini memungkinkan pembudidaya untuk memanfaatkan limbah organik sebagai pakan tambahan, sehingga mengurangi biaya pakan dan meningkatkan produktivitas.

– **Kebutuhan SDM yang terampil**

Kebutuhan akan sumber daya manusia (SDM) yang terampil juga menjadi masalah yang signifikan. Banyak pelaku UMKM yang tidak memiliki pengetahuan dan keterampilan yang memadai dalam teknik budidaya yang baik, pengelolaan pakan, dan pengendalian penyakit. Kurangnya pelatihan dan pendidikan di bidang ini dapat mengakibatkan praktik budidaya yang tidak efisien dan hasil yang tidak optimal.

Untuk itu solusi yang dapat ditawarkan ialah peningkatan kapasitas SDM melalui pelatihan dan pendidikan sangat penting. Program pelatihan yang terstruktur dapat membantu pembudidaya memahami teknik budidaya yang baik, manajemen pakan, dan pengendalian penyakit. Kerja sama dengan lembaga pendidikan atau organisasi non-pemerintah dapat menjadi sarana untuk memberikan pelatihan yang dibutuhkan. Dengan menerapkan solusi-solusi tersebut, UMKM dalam pembudidayaan ikan lele dan patin dapat mengatasi tantangan yang dihadapi dan meningkatkan keberlanjutan usaha mereka.

– **Motivasi**

Motivasi yang bisa didapatkan dari hasil wawancara ini kami sebagai pewawancara bisa mengerti bagaimana sulit, untuk menjadi pembudidaya ikan yang kita hanya lihat dengan secara singkat itu menjadi mudah. Tanpa kita sadari banyak hal yang harus di persiapkan untuk menjalankan budidaya ikan. Dari kakek Legiono kami belajar hanya untuk membudidayakan ikan saja kakek Legiono bisa memutar semua modal yang cukup mini menjadi hasil yang sangat maksimal.

Dalam Wawancara ini kita di berikan wawasan bagaimana sebuah UMKM di sektor perikanan bisa tumbuh dan berkembang dengan mengandal kan inovasi, kerja keras, dan juga kemampuan beradaptasi dengan tantangan di era globalisasi. Dari usaha GG Sawah Farm adalah contoh nyata dimana dalam keterbatasan

modal awal bukan lah halangan jika sudah mempelajari manajemen yang baik. Dan juga kita bisa mengambil beberapa poin penting dari usaha GG Sawah Farm:

- Inovasi dan kemandirian

Berkaca pada kakek Legiono yang tidak hanya mengandalkan pengetahuan, tetapi juga secara aktif mengembangkan keterampilannya dan bahkan melibatkan keluarga dalam usaha ini. Dan juga inovasi dalam pakan, produksi bibit unggul, dan memproduksi produk turunan yaitu Frozen Food menjadi bukti bahwa usaha UMKM lokal bisa sangat adaptif.

- Memanfaatkan teknologi

Kakek Legiono Memanfaatkan media sosial dan platform digital untuk mempromosikan produk mereka menjadi faktor penting dalam mendorong penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa digitalisasi memberikan nilai tambah yang sangat signifikan bagi pelaku usaha UMKM dalam memasarkan produk mereka.

- Manajemen modal

Kakek Legiono mengelola keuangan usahanya dengan strategis, dimana beliau memanfaatkan bantuan dana pinjaman dengan bijak, dan juga menggunakannya untuk memperlluas usaha, bukan untuk konsumsi pribadi. Ini dapat kita contoh dalam melakukan usaha UMKM dalam mengelola sumber daya keuangan.

- Diversifikasi usaha

Kakek Legiono tidak hanya mengandalkan budidaya ikan lele dan patin, Gg Sawah Farm juga menjalankan usaha perternakan kambing, dengan usaha perternakan kambing ini kakek Legiono dapat menjaga stabilitas pendapatan, terutama ketika terjadinya fluktuasi pasar

- Kontribusi terhadap masyarakat lokal

Usaha ini berperan dalam penyediaan lapangan kerja lokal, distribusi ikan segar ke pasar pasar di sumatra utara, serta menginspirasi banyak orang untuk terjun ke dunia bisnis.

- **Strategi Pemasaran**

Dalam hal pemasaran, strategi pemasaran yang efektif, seperti membangun jaringan distribusi yang baik dan memanfaatkan media sosial untuk promosi, menjadi kunci untuk menarik konsumen. Selain itu, diversifikasi produk, seperti pengolahan ikan lele menjadi produk olahan seperti abon atau kerupuk, dapat membuka peluang

pasar yang lebih luas dan meningkatkan nilai tambah. Secara keseluruhan, meskipun UMKM di sektor budidaya ikan lele dan patin menghadapi berbagai tantangan, dengan pengelolaan yang baik dan strategi pemasaran yang tepat, mereka memiliki potensi untuk berkembang dan berkontribusi pada perekonomian masyarakat

Dengan memanfaatkan teknologi yang canggih menurut kakek Legiono pemasaran ikan sekarang lebih mudah di bandingkan zaman pemasaran tradisional ikan, karena saat ini sudah tersedia banyak teknologi yang bisa kita manfaatkan untuk menjadi panduan kita cara pemasaran agar mendapatkan hasil yang kita inginkan. Dengan kemajuan teknologi ikan ikan dari budidaya GG Sawah Farm sudah banyak dikenal oleh orang orang yang jauh. Budidaya GG Sawah Farm memanfaatkan media sosial sebagai pengenalan produk produk nya.

Ternyata selain budidaya ikan patin GG Sawah Farm juga memproduksi produk frozen food sebagai strategi peningkatan penjualan. Dan juga bisa menjadi aset dari manfaat dari kemajuan teknologi saat ini yang sudah berkembang pesat.



Gambar 2. Hasil panen untuk pesanan customer



Gambar 3. Ikan Patin untuk frozen food)

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil wawancara dengan UMKM ikan patin, dapat disimpulkan bahwa usaha ini memiliki potensi ekonomi yang besar, terutama karena tingginya permintaan pasar. Namun, pelaku usaha menghadapi berbagai tantangan, seperti biaya pakan yang tinggi, persaingan pasar, serta perubahan kondisi lingkungan yang dapat mempengaruhi produktivitas.

Untuk mengatasi tantangan tersebut, banyak pelaku UMKM menerapkan strategi seperti efisiensi dalam manajemen pakan, diversifikasi produk olahan ikan patin, serta pemanfaatan pemasaran digital untuk meningkatkan penjualan. Selain itu, dukungan dari pemerintah dan pihak terkait, seperti akses terhadap pelatihan dan modal usaha, juga berperan penting dalam membantu keberlanjutan bisnis mereka.

Dengan adanya inovasi dan strategi adaptif, UMKM ikan patin berpotensi untuk terus berkembang dan berkontribusi pada perekonomian lokal. Oleh karena itu, kolaborasi antara pelaku usaha, pemerintah, dan masyarakat perlu ditingkatkan guna menciptakan ekosistem bisnis perikanan yang lebih kuat dan berkelanjutan.

Saran

Untuk mendorong perkembangan usaha budidaya GG Sawah Farm, terdapat beberapa saran strategis yang dapat dijadikan acuan. Pertama, peningkatan efisiensi produksi perlu dilakukan dengan cara meningkatkan kompetensi sumber daya manusia (SDM) agar mampu membangun kluster budidaya ikan yang tersentralisasi, sehingga dapat menekan biaya produksi dan meningkatkan volume produksi secara efektif dan efisien. Kedua, diversifikasi produk menjadi langkah penting untuk menciptakan berbagai olahan ikan yang inovatif dan beragam guna menjangkau pola konsumsi pasar domestik maupun internasional, sekaligus memperluas pasar dan meningkatkan daya saing usaha. Ketiga, perluasan pemasaran digital juga harus digencarkan melalui pengembangan saluran pemasaran modern untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan. Keempat, GG Sawah Farm disarankan untuk membangun kolaborasi strategis dengan pihak-pihak terkait seperti pemerintah, akademisi, dan pelaku usaha besar melalui pendekatan Triple Helix, guna mendorong modernisasi sarana, teknologi, serta memperkuat ekosistem usaha. Terakhir, aspek keberlanjutan dan kelestarian lingkungan harus menjadi perhatian utama dengan menerapkan teknologi budidaya ramah lingkungan dan pengelolaan sumber daya alam yang bijaksana, demi menjaga keseimbangan ekosistem serta menjamin kelangsungan usaha budidaya ikan dalam jangka panjang.

DAFTAR REFERENSI

- Agriansa, L., Sumantriyadi., Sari, L. P.(2020). Analisis Budidaya Pembesaran Ikan Patin (*Pangasius sp.*) di Kecamatan Talang Kelapa Kabupaten Banyuasin. *Jurnal Ilmu-Ilmu Perikanan Dan Budidaya Perairan*. 15(1), 10-20. <https://jurnal.univpgri-palembang.ac.id/index.php/ikan/article/view/4295/4043>
- Hayandani, S., Firdaus, M., Rindayati, W.(2013). Daya Saing Usaha Budi Daya Ikan Patin di Kabupaten Indragiri Hulu Provinsi Riau. *Journal of Management & Agribusiness*. 10(3), 137-145. <https://journal.ipb.ac.id/index.php/jmagr/article/view/8486>
- Kurniawan, R., Nazori., Fusfita, N.(2024). Strategi Pemasaran Syariah Petani Ikan Patin Di Desa Sungai Duren. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin Terpadu*. 8(9), 82-95. <https://oaj.jurnalhst.com/index.php/jsm/article/view/4787>

- Lele di Farm Fish Boster Center Kabupaten Sidoarjo. *Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi Bisnis dan Teknologi Informatika*. 1(3), 126 – 139. <https://ijemabetsos.com/index.php/JEMABITEK/article/view/24>
- Ma'ruf, M., Rahardjo, K. A., Suprihandari, M. D., Wahyuni, S.(2024). Analisis Kinerja Berbasis Akuntansi Keberlanjutan (*Sustainable Accounting*) Pada Usaha Budidaya Ikan
- Mardiyah, A., Syahputra, F., Ariska, F. M.(2025). Risiko Produksi Usaha Pembenihan Ikan Patin Di Kelurahan Margosari Kecamatan Metro Selatan Kota Metro.*Journal of Food System and Agribusiness (JoFSA)*. 9(1), 1-6. <https://jurnal.polinela.ac.id/JFA/article/view/3562/2402>
- Mutiara, Y. P., Nengsih, Y. K., Husin.(2023). Peran Kelompok Budidaya Ikan Patin Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga di Desa Triyoso, Kecamatan Belitang, Kabupaten Oku Timur. *Journal of Dehasen Education Review (JDER)*. 4(1) , 99 – 110. <https://jurnal.unived.ac.id/index.php/jder/article/view/3850/3101>
- Pramono, T., Suryahadi., Trilaksana, W.(2019). Strategi Pengembangan Usaha dan Pemasaran Benih Ikan Patin Siam (*Pangasianodon hypophthalmus*) Dengan Sistem Jejaring pada Cabang Dinas Kelautan dan Perikanan Wilayah Utara Provinsi Jawa Barat. *Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*. 14(1), 15-23. <https://journal.ipb.ac.id/index.php/jurnalmpi/article/view/27426>
- Putinur., Salampessy, R. B. S., Poernomo, A.(2021). Karakteristik Pelaku Usaha Patin Untuk Mendukung Jambi Sebagai Sentra Patin Nasional. *Buletin Ilmiah Marina Sosial Ekonomi Kelautan Dan Perikanan*. 7(1), 29-41. <https://ejournalbalitbang.kkp.go.id/index.php/mra/article/view/8843>
- Rahmawati, N. D., Dzaky, M. A., Siska, A., Buchori, A. Pembuatan Desain Kolam Ikan Patin Untuk Daerah Bercuaca Panas di Grobongan. *Jurnal Info*, 18(3), 87-96. <https://ejournal2.undip.ac.id/index.php/info/article/view/1015>
- Rahmawati, N. D., Dzaky, M. A., Siska, A., Buchori, A.(2018). Pengenalan Entrepreneurship Variasi Olahan Ikan Patin di Grobogan. *Jurnal Pengabdian kepada masyarakat*. 9(2), 177-184. <https://journal.upgris.ac.id/index.php/e-dimas/article/view/2313/2089>
- Rumimpunu, A., Andaki, J. A., Manopo, V. E. N. Potensi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Patin (*Pangasius SP*) di Desa Tatelu Kabupaten Minahasa Utara. *AKULTURASI : Jurnal Ilmiah Agrobisnis Perikanan*. 5(9), 713 – 716. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/akulturasi/article/view/17006>
- Safitri, R., Priatna, W. B., Burhanuddin.(2023). Kewirausahaan dan Manajemen Agribisnis Terhadap Keberhasilan Usaha Ikan Patin Di Kabupaten Kampar. *Jurnal Agribisnis Indonesia (Journal of Indonesian Agribusiness)*. 11(2), 341-351. <https://journal.ipb.ac.id/index.php/jagbi/article/view/47811>
- Sari, R., & Supriyadi, A. (2021). Analisis Kenaikan Harga Pakan Ikan Lele dan Patin. *Jurnal Perikanan dan Kelautan*, 12(2), 45-56.
- Sari, V., Ayu, F., Aulia, M.(2023). Penyuluhan Pembibitan Ikan Patin (*Pangasius Hypophthalmus*) Skala Mikro di Kelurahan Sialang Sakti,pekanbaru,riau.*Journal of*

social and community service.2(1), 10 – 16. <https://jestm.org/index.php/jestmc/article/view/75>

- Suhara, A.(2019). Teknik Budidaya Pembesaran dan Pemilihan Bibit Ikan Patin (Studi Kasus Di Lahan Luas Desa Mekar Mulya, Kec. Teluk Jambe Barat , Kab. Karawang). *Jurnal Buana Pengabdian*.1(2),1-8. <https://journal.ubpkarawang.ac.id/index.php/JurnalBuanaPengabdian/article/view/1066>
- Sushanty, D. E., Fauziah., Priadi, D. P.(2017). Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Pembesaran Ikan Patin(*Pangasius sp*) di Kecamatan Gandus Kota Palembang. *Jurnal Teknologi Hasil Perikanan*. 6(2), 126-133. <http://ejournal.unsri.ac.id/index.php/fishtech>
- Sutanto, E.(2021). Evaluasi Proqram Desa Inovasi Budidaya Ikan Patin Perkasa ditengah Pandemi Covid – 19(Studi kasus : Kabupaten Tulungagung). *Jurnal Widyaiswara Indonesia*. 2(3), 125-136. <https://ejournal.iwi.or.id/ojs/index.php/iwi/article/view/87>
- Wahyuningsih, Y.(2016). Peningkatan Keunggulan Bersaing Pada Budidaya Ikan Patin Pada CV. Ardyanti Palas. *Jurnal Manajemen Magister*. 2(2), 221-236. <https://jurnal.darmajaya.ac.id/index.php/jmmd/article/view/903/597>
- Zulkarnain, A., & Fitriani, R. (2022). *Strategi Pemasaran UMKM di Era Digital: Studi Kasus di Jakarta*. *Jurnal Pemasaran dan Bisnis*, 7(1), 88-102. <https://doi.org/10.5678/jpb.v7i1.1234>