

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Paparan Data**

Pada paparan data ini, memuat tentang pokok permasalahan yang bersangkutan dengan penelitian yang dilakukan peneliti. Adapun data-data yang diperoleh, dianalisis dan dikategorikan sesuai dengan fokus permasalahan yaitu: 1) Bagaimana Startegi Pemasaran Budidaya Ikan Hias di Desa Montok Kecamatan Larangan. 2) Apa saja Hambatan Dalam Melakukan Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Hias di Desa Montok Kecamatan Larangan.

Untuk mendapatkan data tersebut, peneliti melakukan berbagai cara, yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada tiga pengusaha ikan hias di Desa Montok serta satu konsumen dari masing-masing pengusaha.

Peneliti melaksanakan kegiatan observasi dimulai pada tanggal 7 September 2023. Tanggal 8 September 2023 peneliti melakukan wawancara dengan pengusaha 1 (bapak Sudar). Tanggal 9 September 2023 peneliti melakukan wawancara dengan pengusaha 2 (bapak Haris). Tanggal 10 September 2023 peneliti melakukan wawancara dengan pengusaha 3 (bapak Haris). Kemudian pada tanggal 12 September 2023 peneliti kembali melakukan wawancara dengan masing-masing konsumen dari pengusaha ikan hias yang ada di Desa Montok.

Paparan data diharapkan memberikan jawaban yang komperhensif mengenai permasalahan yang ada pada fokus penelitian. Oleh karena itu, peneliti memaparkan data hasil penelitian berbentuk point-point sesuai dengan

fokus penelitian supaya memudahkan pembaca dalam memahami paparan data hasil penelitian.

## **1. Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Hias di Desa Montok Kecamatan**

### **Larangan**

Strategi pemasaran adalah suatu rencana yang di desain untuk mempengaruhi pertukaran dalam mencapai tujuan organisasi. Biasanya strategi jual beli atau strategi pemasaran diarahkan untuk meningkatkan kunjungan pada sebuah toko tertentu atau pembelian produk tertentu.

Untuk mengetahui strategi pemasaran yang di gunakan oleh salah satu pengusaha yang ada di Desa Montok , peneliti melakukan wawancara kepada pengusaha 1 (bapak Sudar).

Menurut bapak Sudar selaku pengusaha ikan hias yang ada di Desa Montok menyampaikan:

“Kalau berbicara tentang strategi atau hal yang saya gunakan untuk mengenalkan usaha saya kepada orang banyak, saya tidak terlalu banyak menggunakan media-media seperti pedagang lainnya. Karena sebelumnya usaha saya ini sudah ada sejak tahun 98, yang dulunya saya hanya sebagai pengecer saja dengan mengendarai sepeda motor untuk keliling mencari pembeli. Dari hal itu secara tidak langsung konsumen atau pembeli itu sudah mengenal saya sebagai pejual ikan hias. Berjalan dua sampai tiga tahun saya tidak lagi berkeliling untuk berjualan, akan tetapi saya sudah mulai membangun tempat atau kolam ikan di rumah saya, otomatis pelanggan saya yang biasanya membeli ikan kepada saya menanyakan keberadaan saya kepada teman-teman pedagang lainnya, maka dari itu karena teman-teman sesama pedagang itu sudah tau kalau saya sudah berjualan di rumah maka diberitahu kepada semua pembeli yang menanyakan saya. Mungkin juga alasan pelanggan saya menanyakan saya pas waktu tidak berjualan keliling karena faktor kualitas ikan yang berbeda dengan pedagang lainnya. Maka seiring berjalannya waktu masyarakat sudah datang ke tempat saya tidak lagi saya harus

berkeliling mencari pembeli. Tapi untuk media itu saya memakai juga untuk mengenalkan usaha saya terhadap masyarakat salah satunya saya mengunggah ikan-ikan hias saya ke facebook, tetapi bukan saya yang mengurus hal itu akan tetapi saya serahkan kepada anak saya karena anak saya itu mungkin lebih mengerti dari saya tentang hal itu. Kalau penghasilan untuk sekarang biasanya nyampek 10.000.000, kalau dulu lumayan sepi hanya sekitaran 5.000.000 tapi untuk sekarang alhamdulillah sudah ada peningkatan”

Dari wawancara diatas peneliti bisa menyimpulkan bahwa strategi yang di gunakan oleh bapak Sudar untuk memasarkan usahanya adalah melalui media facebook. Selain itu bapak sudar juga menjaga kualitas ikan hias nya agar tidak mengecewakan pelanggan atau konsumennya sendiri.

Dan peneliti juga melakukan wawancara dengan salah satu pelanggan bapak Sudar, peneliti menanyakan terkait alasan menjadi pelanggan di tempat usaha bapak Sudar. Sebagaimana petikan wawancara sebagai berikut:

“Di daerah saya pademawu meskipun ada pengusaha ikan hias juga tapi saya tetap memilih untuk belanja disini. Saya sendiri sebelum melakukan pembelian ikan hias biasanya selalu mengecek semua usaha-usaha yang ada di pamekasan, biasanya saya selalu membuka facebook untuk melakukan hal itu. Karena di facebook itu kita bisa melihat bentuk-bentuk dari berbagai ikan yang ada di tempat penjualan ikan akan tetapi kita hanya bisa dapat melihat bentuk keindahannya saja tidak dengan kualitas dari ikannya. Jadi untuk mengetahui tempat usaha bapak sudar saya mengetahui dari facebook meskipun untuk mencari tempat usaha itu sedikit susah karena faktor tempat yang ada di pedesaan jadi harus menanyakan kepada warga sekitar. Tapi untuk kualitas ikan disini juga sangat baik dengan harga yang beraneka ragam juga, dari harga yang paling rendah sampai yang paling tinggi”

Dari hasil wawancara diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwa media facebook yang di gunakan oleh bapak Sudar sangat membantu dalam mengenalkan usahanya terhadap masyarakat terutama masyarakat jauh.

Selanjutnya saya melakukan wawancara dengan pengusaha ke 2 yang sama-sama berada di Desa Montok yaitu bapak Haris. Sebagaimana petikan wawancara sebagai berikut:

“Terkait cara saya dalam memasarkan ikan hias saya, saya hanya memasarkan lewat aplikasi facebook saja. Selain itu pembeli yang biasa dating kesini orang-orang yang sudah kenal saya. Untuk pembeli yang jauh ada juga namun tidak terlalu banyak. Mungkin karena dari faktor waktu saya yang belum cukup lama dalam menjalan usaha ini, karena saya memulai untuk terjun ke bisnis ikan hias ini sejak tahun 2021, kalau untuk bermain ikan hias sudah lama karena saya juga hoby dalam mengoleksi ikan hias. Makanya menurut saya biar tidak hanya hoby saja, saya mengambil langkah untuk terjun lebih dalam lagi dalam dunia ikan hias. Untuk penghasilan per bulan biasanya saya mendapatkan sekitar 4.000.000 kalau sekarang , kalau dulunya Cuma sekitaran 2.000.000 itu waktu masih awal-awal membangun usaha ini”

Dari hasil wawancara diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwa usaha ikan hias yang dimilik oleh bapak Haris ini dalam memasarkan usahanya menggunakan media facebook. Meskipun dengan menggunakan cara tersebut tidak sepenuhnya berhasil seperti pengusaha diluaran sana, akan tetapi dengan menggunakan cara tersebut sudah dapat meningkatkan pengunjung terhadap tempat usaha bapak Haris.

Selanjutnya saya melakukan wawancara dengan konsumen dari bapak Haris. Sebagaimana petikan wawancara sebagai berikut:

“saya membeli ikan hias di tempat ini hanya untuk bahan koleksi di rumah saja tidak untuk dijual lagi. Untuk dijadikan koleksi dirumah, menurut saya ikan yang ada di tempat ini lumayan berkualitas juga artinya tidak kalah dengan ikan hias yang ada di tempat-tempat lain. Selain itu akses menuju tempat ini mudah di temukan karena sudah ada penunjuk jalan untuk mengarahkan ke tempat ini. Untuk informasi tempat ini saya mengetahui lewat aplikasi facebook dan disana juga tertera dengan lengkap mengenai tempat ini”

Dari hasil wawancara diatas kepada konsumen bapak Haris peneliti dapat menyimpulkan bahwa cara bapak haris dalam mengenalkan usahanya kepada masyarakat luas sudah lumayan berhasil meskipun hanya beberapa saja, setidaknya bapak Haris sudah memanfaatkan media dalam memasarkan usahanya tinggal mengembangkan cara-caranya saja.

Terakhir saya melakukan wawancara ke 3 dengan bapak Rahman selaku pengusaha yang ada di Desa Montok. Sebagaimana petikan wawancara sebagai berikut:

“Kalau saya sendiri, awalnya sempat ragu untuk melakukan usaha ini. Alasan saya ragu untuk memulai dalam berbisnis khususnya bisnis ikan hias karena saya tidak punya basic mengenai ikan hias. Akan tetapi karena di lain sisi juga daripada saya nganggur, maka saya memulai pelan-pelan dengan mencoba melanjutkan berbisnis. Pertama hal yang saya lakukan untuk mengenalkan usaha saya dengan cara mengambil gambar dari masing-masing jenis ikan yang ada di tempat saya terus saya upload di facebook, dari car aitu selang beberapa minggu akhirnya ada pembeli yang dating dari luar daerah saya. Setelah saya menanyakan terkait informasi mengenai tempat usaha saya, ternyata dia bilang tau dari facebook. Oleh karena itu menurut saya facebook telah membantu saya dalam mengenalkan usaha saya. Dari hal itu saya tetap melanjutkan usaha ini meskipun pengunjung tidak terlalu banyak seperti tempat-tempat lain. Selain itu saya juga mengusahakan untuk menjaga kualitas ikan hias di tempat usaha saya dengan tujuan agar pembeli yang datang kesini merasa puas

dengan kualitas ikan hias yang ada di tempat saya. Untuk terkait penghasilan per bulan biasanya saya mendapatkan sekitar 3.000.000 itu udah termasuk pendapatan tertinggi untuk sekarang, dulunya paling Cuma 1.000.000 kadang kurang juga. Menurut saya hasil yang saya dapatkan itu sudah memuaskan kalau dilihat dari waktu saya yang cukup baru dalam menjalankan usaha ini, saya menjalankan usaha ini dari tahun 2022 sampai sekarang.

Dari hasil wawancara tersebut, peneliti dapat menyimpulkan bahwa bapak Rahman dalam memasarkan usahanya lewat media facebook. Meskipun cukup baru dalam menjalankan usahanya facebook sudah lumayan membantu dalam mengenalkan usaha bapak Rahman jalani, bisa dilihat dari konsumen yang datang ke tempat tersebut dari luar daerah tempat bapak Rahman.

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara dengan konsumen dari bapak Rahman. Dengan petikan wawancara sebagai berikut:

“Menurut saya tempat ini menyediakan jenis ikan hias yang cukup banyak, sehingga saya dapat memilih sesuai dengan keinginan saya. Awalnya saya mengetahui kalau di tempat ini menyediakan ikan hias yang lumayan banyak dari unggahan-unggahan foto yang ada di facebooknya bapak Rahman. Untuk akses ke tempat ini tidak terlalu sulit meskipun tempatnya lumayan jauh dari rumah saya. Dan selama saya membeli di tempat ini saya merasa puas terutama dari kualitas ikan yang ada disini, harga dari setiap jenis ikannya, serta pelayanan yang sangat baik terhadap setiap pengunjung yang datang ke tempat ini”

Dari wawancara diatas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa bapak Rahman mengambil langkah dengan mengunggah foto ikan hias yang ada di tempatnya ke dalam facebook secara tidak langsung membantu dalam mengenalkan usahanya kepada masyarakat di luar daerahnya. Meski

pengunjung yang masih sedikit mungkin karena dari faktor waktu juga serta kurangnya pengembangan terhadap media yang digunakan dalam memasarkan usahanya.

**Rata-rata omset penjualan pengusaha budidaya ikan hias di Desa Montok Kecamatan Larangan**

No	Nama pengusaha	Rata-rata omset penjualan/ bulan	
		Terbesar/sudah menggunakan facebook	Terendah/belum menggunakan facebook
1	Bapak Sudar	10.000.000	5.000.000
2	Bapak Ainor	4.000.000	2.000.000
3	Bapak Rahman	3.000.000	1.000.000

Tabel diatas menunjukkan omset penjualan/bulan sesudah dan sebelum menggunakan media *facebook* sebagai strategi pemasaran yang digunakan oleh para pengusaha budidaya ikan hias di Desa Montok Kecamatan Larangan. Tabel diatas juga menunjukkan bahwa terdapat perbedaan pada saat menggunakan facebook dan sebelum, artinya secara tidak langsung media *facebook* membantu dalam segi pemasaran usaha yang ada di Desa Montok Kecamatan Larangan.

## **2. Hambatan Dalam Melakukan Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Hias di Desa Montok**

Strategi pemasaran merupakan salah satu hal yang bisa menentukan sukses atau tidaknya sebuah perusahaan dalam mengembangkan usahanya. Oleh karena itu dalam melakukan strategi pemasaran tentu saja tidak akan lepas dengan yang namanya hambatan atau tantangan selama melakukan strategi pemasaran tersebut, baik itu hambatan dalam segi pesaing usahanya ataupun kurangnya pemahaman mengenai cara melakukan proses pemasaran tersebut.

Seperti yang terjadi kepada para pengusaha yang ada di Desa Montok Kecamatan Larangan, mereka disana rata-rata belum terlalu mengerti tentang cara pengaplikasian pemasarannya lewat media internet, seperti yang banyak digunakan oleh pengusaha di Desa Montok Kecamatan Larangan adalah media *facebook*.

Sebagaimana yang dikatakan dalam proses wawancara peneliti dengan semua pengusaha ikan hias yang ada di Desa Montok Kecamatan Larangan. Sebagaimana petikan wawancara sebagai berikut:

Wawancara kepada pengusaha 1 (bapak Sudar)

“Kalau berbicara penghambat atau tantangan mungkin salah satunya dari faktor pengetahuan saya terhadap ilmu pemasaran itu sendiri. Karena dari pertama saya bangun usaha ini, saya belum mengenal tentang apa yang ada di *handphone*, paling yang saya ketahui hanya kegunaan *handphone* itu melakukan panggilan saja. Biasanya saya hanya sekedar mengupload foto-foto ikan saya ke *facebook* saja, karena hanya itu saja yang saya mengerti. Kalau masalah pesaing, saya tidak terlalu memikirkan hal itu, karena menurut saya sejauh ini saya merasa pengusaha-pengusaha di sekitar daerah sini justru selalu minta masukan kepada saya mengenai ilmu ikan hias. Dari faktor harga ikan juga saya

usahakan tidak terlalu mahal, akan tetapi saya sesuaikan dengan kualitas ikannya itu sendiri. Mungkin saya harus lebih belajar lagi mengenai cara memasarkan usaha saya lewat media online seperti yang dilakukan oleh pengusaha lainnya, agar supaya pengunjung ke tempat ini makin bertambah dan usaha saya bisa dikenal oleh masyarakat luas”

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara kepada pengusaha 2 (bapak Haris)

“Kalau hambatan selama saya memulai berbisnis ikan hias ini bisa dibilang cukup banyak hambatannya, terutama dalam hal pesaing yang sama-sama pengusaha ikan hias. Karena rata-rata pesaing ikan hias di daerah saya ini sudah termasuk senior semua. Jadi dalam hal berbisnis itu mungkin mereka jauh lebih paham dibandingkan dengan saya yang masih hitungannya baru memulai. Mungkin saya harus lebih belajar lagi terutama mengenai cara-cara memasarkan usaha lewat media internet, karena kebanyakan saat ini kebanyakan para pengusaha ikan hias itu sudah menggunakan media internet semua untuk memperkenalkan bisnisnya kepada masyarakat luas. Jadi menurut saya pandai dalam memanfaatkan media internet apalagi dengan perkembangan teknologi seperti saat ini pasti berhasil dalam meningkatkan jumlah pengunjungnya”

Terakhir peneliti melakukan wawancara kepada pengusaha 3 (bapak Rahman)

“Saya adalah salah satu pemilik usaha paling muda atau bisa dikatakan baru memulai usaha di bandingkan dengan para pengusaha ikan hias lainnya yang ada di Desa Montok. Kalau berbicara hambatan sudah pasti adalah kurangnya pengetahuan saya mengenai cara memasarkan ikan hias, karena tau karena dengan perkembangan teknologi seperti saat ini sudah pasti para pengusaha khususnya pengusaha ikan hias tidak lagi memasarkan usahanya dengan cara menginformasikan usahanya lewat masyarakat satu ke masyarakat lainnya, lain halnya dengan dulu karena dulu tidak se canggih sekarang. Jadi menurut saya mungkin untuk mengatasi hal tersebut saya perlu banyak belajar lagi serta serta memperbanyak bertukar informasi kepada

pengusaha lainnya. Kalau untuk belajar di rumah saya sudah mulai mencari tau informasi lewat youtube bagaimana cara-cara meningkatkan pengunjung, karena kalau sekarang sebenarnya sudah serba mudah untuk mencari tau informasinya tinggal bagaimana kita mau belajar dan bersabar untuk menjalani prosesnya”

Dari hasil wawancara peneliti kepada semua pengusaha ikan hias yang ada di Desa Montok Kecamatan Larangan, dapat disimpulkan bahwa ketiga pengusaha tersebut sama-sama mempunyai hambatan atau tantangan yang sama yaitu kurangnya pengetahuan mengenai pemanfaatan media online dalam membantu proses pemasaran sebuah usaha. Kebanyakan yang dilakukan oleh para pengusaha ikan hias yang ada di Desa Montok hanya sekedar mengambil gambar ikan hias yang ada di tempat usahanya masing-masing lalu mengupload ke dalam *facebook*.

## **B. Temuan Penelitian**

Berikut hasil temuan penelitian yang peneliti peroleh dari proses penelitian yang dikerjakan di lapangan dan diurutkan berdasarkan fokus permasalahan.

### **1. Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Hias di Desa Montok Kecamatan Larangan**

Setelah peneliti melakukan penelitian dengan pengumpulan data dan kemudian memaparkannya sesuai dengan yang diperoleh di lapangan, sehingga peneliti menemukan beberapa hal sebagai bentuk temuan data penelitian.

Beberapa hasil penemuan yang bisa dilaporkan dalam bentuk tulisan ini. Adapun temuan data yang ditemukan peneliti dalam paparan data sebelumnya, berikut penjelasannya:

- 1) Pemilik usaha ikan hias di Desa Montok Kecamatan Larangan dalam strategi pemasarannya rata-rata menggunakan media *marketing* salah satunya aplikasi *facebok*.
- 2) Pengusaha ikan hias di Desa Montok Kecamatan Larangan meski menggunakan media *marketing* seperti *faceook*, namun memiliki keterbatasan pengetahuan tentang ilmu pemasarannya, dari hal itu tidak mendapatkan hasil yang maksimal.
- 3) Pengusaha ikan hias di Desa Montok Kecamatan Larangan hanya mengupload produk di akun *facebook* nya masing-masing tanpa menjelaskan produk tersebut, hanya sekedar meberikan *caption* jenis ikan nya saja.
- 4) Media *facebook* bagi pengusaha ikan hias di Desa Montok Kecamatan Larangan cukup membantu dalam memperkenalkan produk nya kepada masyarakat luas.
- 5) Bisa dilihat perbedaan omset antara sebelum dan sesudah menggunakan media *facebook* dalam pemasarannya.

No	Nama pengusaha	Rata-rata omset penjualan/ bulan	
		Terbesar/sudah menggunakan facebook	Terendah/belum menggunakan facebook
1	Bapak Sudar	10.000.000	5.000.000

2	Bapak Ainor	4.000.000	2.000.000
3	Bapak Rahman	3.000.000	1.000.000

## 2. Hambatan Dalam Melakukan Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Hias di Desa Montok Kecamatan Larangan

Temuan penelitian setelah peneliti melakukan penelitian terkait hambatan dalam melakukan strategi pemasaran ikan hias dapat diketahui, berikut penjelasannya:

- 1) Kurangnya pemahaman pengusaha ikan hias di Desa Montok Kecamatan Larangan terhadap media *marketing*, sehingga menjadi problem dalam memperkenalkan produknya kepada masyarakat luas.
- 2) Persaingan bisnis ikan hias yang sama di satu wilayah, sehingga pengusaha yang masih awal merintis bisnisnya kerap menjadi problem dalam menjalankan usahanya.
- 3) Keaktifan dalam media *facebook* yang tidak 24 jam, sehingga berdampak terhadap konsumen yang hilang komunikasi apabila bertanya mengenai produk yang mereka apload dalam akun *facebook* nya.

### C. Pembahasan

Pada bagian ini peneliti akan memaparkan dengan jelas mengenai tentang beberapa hal yang berkaitan dengan temuan hasil penelitian yang telah diperoleh berdasarkan data peneliti dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi yang diperoleh. Beberapa hasil yang dilaporkan dalam penelitian

tentang “Analisis Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Hias di Desa Montok Kecamatan Larangan” sebagai berikut:

### **1. Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Hias di Desa Montok Kecamatan Larangan**

Strategi pemasaran yang tepat merupakan salah satu kunci keberhasilan seorang pengusaha dalam menjalankan bisnisnya. Dengan adanya strategi pemasaran, seorang pengusaha bisa lebih mudah dalam memperkenalkan usahanya kepada masyarakat luas dengan mudah,

Strategi pemasaran adalah suatu rencana yang di desain untuk mempengaruhi pertukaran dalam mencapai tujuan sebuah organisasi. Biasanya strategi jual beli atau strategi pemasaran diarahkan untuk meningkatkan kunjungan pada tempat usaha tertentu atau pembelian produk tertentu. Pemasaran merupakan bisnis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran dan perubahan nilai dari seorang inisiator kepada pelanggannya. Dengan demikian dibutuhkan strategi pemasaran untuk bisa menjaga eksistensi suatu perusahaan dan meningkatkan konsumsi masyarakat terhadap barang tersebut agar masyarakat lebih mengenal lagi produk yang di hasilkan. Dimana sesuai dengan teori yang sudah di jelaskan bahwa cara perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya sehingga bisa meningkatkan pengunjung dari berbagai lapisan masyarakat dengan cara melalui bauran pemasaran 4P yaitu, produk, harga, tempat, promosi.

#### *a. Product (Produk)*

Produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan kepada konsumen dan pelanggan. Produk menjadi sangat penting untuk

keberlangsungan hidup suatu bisnis. Dari produk juga suatu kelompok dapat dikenal oleh konsumen. Di tempat usaha ikan hias yang ada di Desa Montok dengan ketiga tempat usaha ikan hias sama-sama menyuguhkan beberapa banyak ikan hias yang berbeda-beda ditempat usaha mereka masing-masing sehingga pemuasan dimana selalu terpenuhinya permintaan konsumen terhadap produk ikan hias nya, selain itu ketiga pengusaha ikan hias yang ada di desa Montok Kecamatan Larangan juga menjaga kualitas ikan hias nya degan tujuan memberikan kepuasan terhadap konsumen.

(Bapak Sudar)

- 1) Ikan Cupang
- 2) Ikan Guppy
- 3) Ikan Mas Koki
- 4) Ikan Koi
- 5) Ikan Arwana
- 6) Ikan Louhan
- 7) Ikan Discus
- 8) Ikan Neon Tetra
- 9) Ikan Manfish
- 10) Ikan Blue Ram
- 11) Ikan Lemon
- 12) Ikan Molly
- 13) Ikan Pedang
- 14) Ikan Botia

15) Ikan Komet

16) Ikan Balon

17) Ikan Tarung

(Bapak Ainor)

1) Ikan Manfish

2) Ikan Cupang

3) Ikan Guppy

4) Ikan Molly

5) Ikan Lemon

6) Ikan Black Ghost

7) Ikan Discus

8) Ikan Platy

9) Ikan Mas Koki

(Bapak Rahman)

1) Ikan Cupang

2) Ikan Louhan

3) Ikan Arwana

4) Ikan Mas Koki

5) Ikan Discus

6) Ikan Manfish

7) Ikan Lemon

8) Ikan Molly

9) Blue Elektrik

b. *Price* (Harga)

Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan untuk memiliki atau mendapatkan produk yang dibutuhkan. Harga juga merupakan petunjuk tentang nilai produk atau jasa bagi seseorang, dan pelanggan yang berbeda akan memberikan nilai yang berbeda pula untuk barang atau jasa yang sama. Dari harga secara tidak langsung kita dapat menilai kualitas dari suatu barang atau jasa.

Dalam hal penentuan harga konsumen untuk produk ikan hias yang ada di Desa Montok Kecamatan Larangan menetapkan harga pada masing-masing jenis ikan yang berbeda dan sesuai dengan kualitas ikan. Berikut harga dari masing-masing ikan hias yang ada di Desa Montok kecamatan Larangan:

**Bapak Sudar**

<b>Jenis Ikan</b>	<b>Harga</b>
Ikan Cupang	1000/ekor
Ikan Guppy	1.500/ekor
Ikan Mas Koki	10.000/ekor
Ikan Koi	20.000/ekor
Ikan Arwana	75.000/ekor
Ikan Louhan	20.000/ekor
Ikan Discus	75.000/ekor
Ikan Neon Tetra	1.500/ekor
Ikan Manfish	15.000/ekor

Ikan Blue Ram	5000/ekor
Ikan Lemon	20.000/ekor
Ikan Molly	3000/ekor
Ikan Pedang	2000/ekor
Ikan Botia	7.500/ekor
Ikan Komet	5000/ekor
Ikan Balon	2000/ekor
Ikan Tarung	3000

### **Bapak Haris**

<b>Jenis Ikan</b>	<b>Harga</b>
Ikan Manfish	2.500/ekor
Ikan Cupang	2000/ekor
Ikan Guppy	6000/ekor
Ikan Molly	3000/ekor
Ikan Lemon	2000/ekor
Ikan Black Ghost	5000/ekor
Ikan Discus	5000/ekor
Ikan Platy	2000/ekor
Ikan Mas Koki	30.000/ekor
Ikan Balon	2000/ekor
Ikan Tarung	2.500/ekor

### **Bapak Rahman**

<b>Jenis Ikan</b>	<b>Harga</b>
Ikan Cupang	4000/ekor
Ikan Lou Han	25.000/ekor
Ikan Arwana	110.000/ekor
Ikan Mas Koki	9000-150.000/ekor
Ikan Discus	30.000/ekor
Ikan Manfish	10.000-70.000/ekor
Ikan Lemon	5000/ekor
Ikan Molly	3000-10.000/ekor
Ikan Balon	2000/ekor
Ikan Cupang	3000/ekor
Blue Elektrik	20000/ekor

#### *c. Place (Tempat)*

Kegiatan produksi dan penjualan dilakukan di sebuah rumah yang dijadikan tempat produksi ikan hias. Kebanyakan tempat ikan hias yang digunakan oleh para pengusaha ikan hias di Desa Montok Kecamatan larangan menggunakan aquarium dari masing-masing jenis ikan hias kecuali, bpk.Sudar juga menggunakan kolam sebagai tempat ikan hias nya, berhubung di antara ketiga pengusaha ikan hias yang ada di Desa Montok bpk. Sudar paling banyak memproduksi ikan hias.

d. *Promotion* (Promosi)

Promosi adalah kegiatan yang digunakan organisasi bisnis untuk menyampaikan/memperkenalkan produk kepada konsumen. Promosi menyangkut baik periklanan maupun penjualan secara pribadi. Tujuannya adalah menginformasikan dan membujuk pelanggan. disini bertujuan salah satunya untuk menarik perhatian konsumen, meningkatkan pengunjung terhadap tempat usahanya masing-masing pengusaha,dan mendorong pembelian.

Dalam hal promosi, pengusaha budidaya ikan hias di Desa Montok Kecamatan Larangan dalam promosi usahanya rata-rata menggunakan media internet yaitu salah satunya *facebook*. Berikut tampilan produk yang di apload ke akun *facebook* nya dari masing-masing pengusaha ikan hias di Desa Montok Kecamatan Larangan:

**Bpk Sudar**



## Bpk Haris

Mode data Beralih mode

← 🔍

Postingan Tentang Video Lainnya ▾

 **AnDy WM**  
27 Feb · 🌐

LOUHAN SUPER RED DRAGON (SRD)  
- Jenong BoomHead + Merah Merona  
- Body Kotak + MenTal Preman  
- Male / Jantan



13 tayangan

## Bpk Rahman

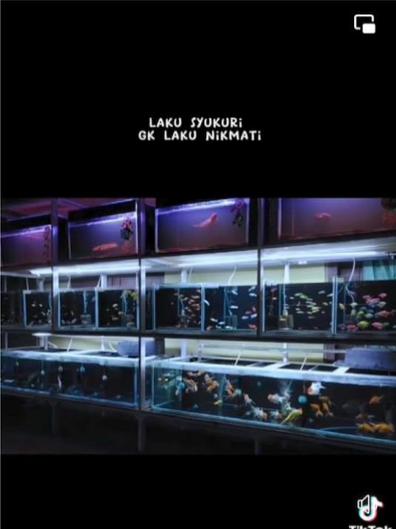
Mode data Beralih mode

← 🔍

Postingan Foto Reels

 Reels · 21 Okt 2023 · 🌐

Simple



Tambahkan teman Kirim pesan

Bisa dilihat dari gambar diatas bahwa pengenalan produk yang dilakukan oleh pengusaha ikan hias yang ada di Desa Montok Kecamatan Larangan yang di apload di akun media *facebook* nya hanya sekedar mengapload produk dengan memberikan caption jenis ikannya saja, tidak memberikan caption yang menarik dan lengkap.

Dari hal itu bisa dilihat perbedaan antara promosi produk di media akun *facebook* yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya dengan memberikan caption yang lengkap dan menarik sehingga membuat konsumen tertarik untuk menanyakan produk tersebut. Berikut tampilan gambar perbandingan produk yang di apload ke media *facebook* oleh pengusaha ikan hias yang ada di Desa Montok Kecamatan Larangan dengan peneltian sebelumnya:



Dari gambar diatas perbedaan manfaat pemberian caption yang menarik dan lengkap dan hanya meberikan caption dengan hanya menuliskan nama jenis produknya saja, pengaruhnya terhadap omset penjualan yang kurang maksimal yang dialami oleh pengusaha ikan hias yang ada di Desa Montok Kecamatan Larangan. Berikut perbandingan tabel omset penjualan antara pengusaha ikan yang ada di Desa Montok Kecamatan Larangan dengan penelitian sebelumnya:

**Omset penjualan Pengusaha Ikan Hias di Desa Montok**

No	Nama pengusaha	Rata-rata omset penjualan/ bulan	
		Terbesar/sudah menggunakan facebook	Terendah/belum menggunakan facebook
1	Bapak Sudar	10.000.000	5.000.000
2	Bapak Ainor	4.000.000	2.000.000
3	Bapak Rahman	3.000.000	1.000.000

**Omset Penjualan Peneliti Sebelumnya**

No	Nama Toko	Rata-rata Omset Penjualan/bulan	
		Terbesar/sudah menggunakan facebook	Terendah/sebelum menggunakan facebook
1	HaWa Donut	75.000.000	40.000.000
2	R.A	3.700.000	2.350.000
3	Indah Hijab	11.000.000	7.000.000

4	Laonggo 57	9.000.000	5.000.000
---	------------	-----------	-----------

Dari tabel diatas perbedaan antara menulis caption yang menarik dan lengkap atau hanya memberikan caption tentang jenis ikan saja, perbedaanya sangat cukup jelas bahwa hasil yang di dapat oleh pengusaha ikan hias yang ada di Desa Montok Kecamatan Larangan masih belum maksimal.

## **2. Hambatan Dalam Melakukan Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Hias di Desa Montok Kecamatan Larangan**

Analisis SWOT bertujuan untuk mengidentifikasi berbagai faktor yang terlibat dalam merumuskan strategi usaha secara sistematis. Tahapan analisis SWOT meliputi analisis faktor internal yang mencakup kekuatan dan kelemahan, serta analisis faktor eksternal peluang dan ancaman. Berikut pemaparan analisis SWOT pada usaha ikan hias di Desa Montok Kecamatan Larangan:

### **Faktor internal (kekuatan-kelemahan)**

Kekuatan :

- 1) Pelayanan kepada pelanggan yang memuaskan
- 2) Tingkat kedisiplinan kerja serta perawatan terhadap ikan sangat baik
- 3) Kualitas produk sangat baik
- 4) Dijadikan salah satu tempat pembelian ikan hias oleh pengecer. (bpk. Sudar)

- 5) Posisi tempat usaha yang sulit dijangkau oleh masyarakat, khususnya bapak rahman dan bapak haris.

#### Kelemahan

- 1) Kurangnya pengetahuan terhadap media *marketing*
- 2) Kegiatan promosi belum optimal
- 3) Kematian ikan hias

#### **Faktor eksternal (peluang-ancaman)**

##### Peluang

- 1) Banyak pelanggan setia pembeli ikan hias terutama pelanggan bpk. Sudar
- 2) Pembudidaya ikan hias air tawar semakin banyak terutama daerah Pamekasan
- 3) Peminat ikan hias air tawar tidak hanya pada kelompok tertentu

##### Ancaman

- 1) Persaingan bisnis semakin ketat terutama di Desa Montok
- 2) Perubahan selera konsumen
- 3) Semakin canggihnya teknologi namun kurangnya adaptasi dari pemilik usaha ikan hias di Desa Montok
- 4) Kurangnya pengetahuan mengenai ilmu tentang ikan hias diantaranya perawatan terhadap ikan hias.