

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pada penelitian ini peneliti memakai jenis pendekatan kualitatif deskriptif yang hanya menjelaskan kondisi dan kejadian tidak mencari maupun menunjukkan hubungan tidak melakukan pengujian hipotesis maupun memprediksi fenomena. Dalam penelitian deskriptif di titik beratkan pada observasi dan kejadian alamiah. Dalam hal ini peneliti hanya melakukan tindakan mengamati dan membuat kategori perilaku mengamati permasalahan dan membuat catatan sesuai dengan keadaannya variabel. Artinya dalam penelitian kualitatif lebih didefinisikan sebagai “fenomena maupun proses yang diamati dan dianalisis seperti perilaku atau sikap”. Sehingga dalam penyajiannya berbentuk data deskriptif.¹

Metode penelitian kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian lapangan, yaitu peneliti melakukan penelitian dengan langsung terjun ke lapangan dan melakukan pengamatan secara langsung.² Dan dari metode penelitian lapangan ini, lebih spesifik lagi peneliti menggunakan jenis penelitian deskriptif dan peneliti memilih studi kasus sebagai jenis deskriptifnya. Jenis penelitian studi kasus adalah penelitian dengan mencari secara mendalam untuk menemukan kebenaran ilmiah dengan cara mempelajari suatu kasus dengan waktu jangka yang lama. Studi ini merupakan suatu kajian

¹ Lexy J Moelong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2012), 67.

² Andi Praswoto, *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*. 183.

mendalam mengenai suatu peristiwa dan kasus tertentu yang berkemungkinan untuk mengungkapkan suatu hal.³

B. Lokasi Penelitian

Adapun lokasi penelitian ini berada di Desa Ketami Kec Pesantren Kota Kediri yaitu usaha ikan cupang Betta Classic. Alasan dipilihnya lokasi ini merupakan usaha ikan cupang yang lebih unggul harga penjualannya di banding usaha ikan cupang yang lainnya yang berada di desa tersebut.

C. Instrumen Penelitian

Informasi penelitian ini yaitu orang-orang yang merupakan sumber data dalam penelitian yang dilakukan informasi dalam penelitian ini adalah pemilik usaha ikan cupang Betta Classic yang diwawancarai mengenai penelitian yang dibutuhkan oleh penulis.

D. Sumber Data

Sumber data penelitian ini pada dasarnya diambil dengan dua cara :

1. Data Primer

Data primer diperoleh dari kata-kata dan tindakan informan yaitu pemilik usaha ikan cupang Betta Classic yaitu Bapak Danang yang terletak di Desa Ketami Kec. Pesantren Kota Kediri dan karyawannya (Mas Zainal) serta pelanggan (Bapak Kahar) ikan cupang tersebut. Data ini meliputi praktik *marketing* yang diterapkan Betta Classic.

2. Data Sekunder

Data sekunder ini merupakan data olahan yang telah dibuat oleh pihak luar biasanya sudah dalam bentuk publikasi. Data ini dapat diperoleh

³ Ibid., 186-187.

melalui catatan, bukti-bukti atau laporan yang relevan terkait dengan topik penelitian. Data ini meliputi sejarah dan profil perusahaan, struktur organisasi, tabel jumlah karyawan dan produk-produk yang ditawarkan.

E. Teknik Pengumpulan Data

Penulis dalam mengumpulkan data dilakukan dengan cara :

1. Metode Observasi

Observasi adalah suatu kegiatan yang menggunakan panca indera, seperti penglihatan, penciuman, dan pendengaran, untuk memperoleh informasi yang diperlukan untuk menjawab pertanyaan penelitian. Hasil pengamatan berupa suatu kegiatan, peristiwa, peristiwa, obyek suatu keadaan atau suasana, perasaan emosional seseorang, dsb. Observasi dilakukan untuk memperoleh gambaran nyata tentang kejadian atau kejadian untuk menjawab pertanyaan penelitian.

Disini penulis melakukan observasi langsung untuk mendapatkan data-data tentang usaha budidaya ikan cupang lokasi budidaya ikan cupang, di Desa Ketami Kecamatan Pesantren Kabupaten Kediri dengan terjun langsung ke lokasi penelitian.

2. Metode Wawancara

Wawancara adalah proses tanya jawab verbal di mana dua orang atau lebih bertemu tatap muka untuk mempelajari reaksi, pendapat, dan motivasi seseorang terhadap suatu subjek.

Pada wawancara ini peneliti melakukan tanya jawab langsung dalam bentuk lisan kepada Bapak Danang Setiawan selaku pemilik UMKM dan konsumen nya yaitu Bpak Kahar dan Mas Ali serta Mas Abidin selaku

karyawan Betta Classic untuk menggali informasi yang berkompeten dengan permasalahan yang sedang penulis teliti.

3. Metode Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang melakukan penelitian secara mendalam dengan mengumpulkan dokumen-dokumen yang diperlukan terkait dengan masalah yang diteliti sehingga dapat mendukung dan meningkatkan kepercayaan dan justifikasi terhadap masalah tersebut.

Teknik ini digunakan untuk memperoleh data tertulis yang ada di tempat usaha budidaya ikan cupang Betta Classic Desa ketami Kecamatan Kota Kediri.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah upaya mencari dan menata secara sistematis catatan hasil observasi wawancara dan data lainnya untuk dapat memahami kasus yang diteliti dan menyajikan sebagai temuan penelitian. Langkah-langkah dan analisis data adalah sebagai berikut :

1. Reduksi data

Yaitu proses pemilihan, pemusatan perhatian, pengabstrakan dan transformasi data yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data merupakan bentuk analisis yang menjalankan, mengarahkan, menggolongkan, membuang data-data yang tidak perlu dan mengkoordinasikan data dengan sedemikian rupa.

2. *Display* data atau penyajian data

Yaitu menyajikan data sekumpulan informasi tersusun dan memberi kemungkinan untuk mengadakan penarikan kesimpulan dan penggambaran tindakan. Dengan ini maka peneliti dapat memahami apa yang sedang terjadi dan apa yang harus dilakukan.

3. *Consulusion* data atau menarik kesimpulan data

Yaitu kegiatan pengumpulan makna-makna yang muncul dari kata yang diuji kebenarannya, kecocokannya dan kekokohnya.

G. Tahap-tahap Penelitian

Dalam penelitian ini memiliki empat tahapan:

- a. Tahap sebelum ke lapangan, meliputi: menentukan focus penelitian, menyusun proposal penelitian, konsultasi proposal kepada dosen wali studi dan dosen pembimbing, mengurus perizinan penelitian, seminar proposal.
- b. Tahap pengerjaan lapangan, meliputi: pengumpulan data atau informasi yang berkaitan dengan focus penelitian sebagai bahan pencatatan data.
- c. Tahap analisis data, meliputi menyusun analisis data, pengecekan keabsahan data dan memberi makna (menyimpulkan).
- d. Tahap penulisan laporan, meliputi: penyusunan hasil penelitian, konsultasi hasil penelitian kepada pembimbing, perbaikan konsultasi, selanjutnya persiapan kelengkapan persyaratan ujian.

H. Pengecekan Keabsahan Data

Agar data dalam penelitian kualitatif dapat dipertanggungjawabkan diperlukannya uji keabsahan data untuk penelitian ilmiah berikut keabsahan data dapat dilakukan

a. Keikutsertaan peneliti

Dalam suatu penelitian keikutsertaan peneliti merupakan hal yang sangat berpengaruh dalam proses pengumpulan data dan hal tersebut tidak dilakukan dalam waktu singkat. Tetapi dapat memerlukan banyak waktu dan keikutsertaan penelitian. Hal tersebut dimaksudkan untuk membangun tingkat kepercayaan narasumber terhadap penelitian yang sedang dilakukan.

b. Ketekunan Peneliti

Ketekunan dalam Pengamatan dilakukan oleh peneliti dapat mendapatkan unsur yang signifikan dalam suatu permasalahan yang sedang dicari dan kemudian dapat memusatkan diri dalam hal-hal yang lebih rinci.

Pada hal ini peneliti menelaah kembali dan membaca secara cermat data terdahulu. Sehingga dapat diketahui kesalahan dan kekurangannya.

c. Triangulasi

Triangulasi dilakukan oleh peneliti dengan cara membandingkan data yang diperoleh dari hasil wawancara observasi dan dokumentasi untuk mengetahui permasalahan tertentu seperti persamaan maupun perbedaan. Dalam hal ini peneliti melakukan pengecekan kredibilitas data dengan memeriksa keabsahan data yang didapatkan melalui beberapa sumber seperti karyawan dan pemilik usaha.⁴

⁴ M Djunaidi Ghony dan Fauzan Almanshur, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2014,320).

BAB IV

PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Gambaran Umum objek Penelitian

a. Profil dan Sejarah Betta Classic

Punya bisnis yang menguntungkan merupakan impian banyak orang. Tetapi kerja keras, ulet, tekun adalah kunci dari suksesnya usaha. Belakangan ini, penjualan ikan hias semakin meningkat dan bisnis ini memiliki prospek yang cukup menjanjikan sehingga mendorong banyak orang tertarik untuk menjadi pembudidaya ikan hias. Tak terkecuali bagi Bapak Danang Setiawan, pembudidaya 34 tahun asal kota Kediri ini juga tertarik menggeluti bisnis ini.

Awal mula usaha budidaya ikan hias cupang yang dilakukan Bapak Danang ini dilatarbelakangi oleh kebangkrutan usaha keluarganya. Sebelumnya Bapak Danang juga mempunyai usaha ternak burung kicau. Kemudian pada tahun 2017 Bapak Danang bertemu dengan temannya yang berdomisili Tulungagung dan mendapatkan tawaran untuk usaha budidaya ikan hias cupang. Dan pada akhirnya Bapak Danang pun tertarik dan menjual semua burung yang dipeliharanya untuk membuat kolam ikan dan memulai usaha budidaya ikan hias cupang dengan nama Betta Classic.¹

Di awal usahanya, kolam yang dimiliki Bapak Danang hanya berisi indukan ikan cupang jenis Koi Multy Galaxy sebanyak 1000 ekor

¹ Hasil wawancara dengan Bapak Danang selaku pemilik Betta Classic, Hari Senin Tanggal 05 September 2022

dan setiap ekornya menghasilkan 15 ekor anak ikan. Dalam setiap usaha pasti mengalami kegagalan, sebelum berhasil panen ikan cupang Bapak Danang pernah mengalami kerugian yang besar dikarenakan ikan yang sudah siap dipanen terkena wabah penyakit dan akhirnya gagal panen. Setelah proses pembenihan yang kedua akhirnya Ikan tumbuh dengan sempurna dan siap panen sampai siap untuk dijual. Penjualan pertama pada Betta Classic dititipkan ke pengepul daerah Surabaya dan mendapat keuntungan 50.000 per jenis ikan. Tak berselang lama akhirnya Bapak Danang mencoba membudidayakan berbagai jenis ikan cupang.

Dengan penuh kesabaran dan keuletan dalam usaha, kini Betta Classic meluaskan pemasarannya lewat media sosial yang ada dan kini Usaha ikan cupang Betta Classic bisa mengirim berbagai jenis ikan di pulau Jawa dan luar pulau Jawa bahkan sampai ke luar negeri seperti malaysia.²

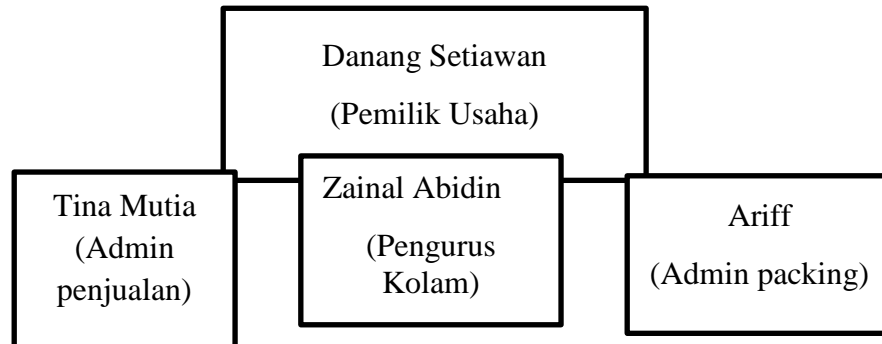
b. Lokasi

Lokasi usaha budidaya ikan cupang Betta Classic berada di Desa Ketami Kec. Pesantren Kota Kediri. Sedangkan untuk laman budidaya ikan cupang Betta Classic dapat di cari di instagram dengan username Betta_clasic18 dan facebook dengan username Danang Setiawan.

² Hasil wawancara dengan Bapak Danang selaku pemilik Betta Classic, Hari Senin Tanggal 22 Agustus 2022 Pukul 15.00 WIB

c. Struktur Organisasi

Tabel 4.1
Struktur Organisasi Betta Classic



Sumber: Hasil wawancara yang diolah kembali oleh peneliti

Tugas dan wewenang ;

- a. Pemilik, memiliki kewenangan untuk membuat keputusan dan melakukan *controlling* yang ada di usaha budidaya ikan cupang Betta Classic.
- b. Admin penjualan, bertugas menangani invoice penjualan, melakukan penagihan pembayaran, pemeriksaan kelengkapan input pemesanan dari pelanggan, serta penyimpanan catatan penjualan serta data pelanggan.
- c. Pengurus kolam, bertugas merawat ikan budidaya yang ada di kolam seperti mengganti air dalam kolam, memberi makan ikan. Admin packing, bertugas melayani pembungkusan ikan yang akan di beli oleh pelanggan baik pelanggan dari *offline* atau *online* untuk pengiriman.

d. Hari dan Jam Kerja Karyawan

Usaha budidaya ikan cupang ini selalu buka, biasanya untuk layanan jual beli di buka pada jam 08.00 WIB sampai jam 17.00 WIB, akan tetapi untuk layanan virtual via online *whatappas* selalu fast respon setiap waktu. Menurut pemilik total rata-rata pengunjung yang berkunjung langsung ke tempat usaha setiap hari sekitar 7-10 orang.

2. Deskripsi Tentang Strategi Pemasaran Usaha Budidaya Ikan Cupang Betta Classic

a. Segmentasi, Sasaran dan Posisi

Betta Classic merupakan tempat usaha budidaya ikan hias cupang yang produknya berupa berbagai jenis ikan cupang dengan ukuran dan jenis yang beragam. Tempat budidaya ikan cupang ini ramai dikunjungi oleh berbagai macam kalangan rata-rata dari kalangan menengah keatas dengan rentang usia remaja hingga dewasa yang memiliki hobi memelihara ikan hias cupang.³ Untuk memastikan strategi segmentasi pasar Betta Classic ini, peneliti melakukan wawancara kepada Bapak Danang selaku penilik dari Betta Classic.

“Sebenarnya mbak ya, kita nggak milih-milih yang mau beli monggo silakan memang kita sebisa mungkin menjangkau semua kalangan masyarakat khususnya untuk orang-orang yang hobi memelihara ikan hias seperti ikan cupang ini, tapi kok ya Alhamdulillah yang datang orang-orang besar atau istilahnya rata-rata orang berpenghasilan”.⁴

³ Observasi, di tempat usaha ikan cupang Betta Classic, tanggal 22 Agustus 2022

⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Danang selaku pemilik Betta Classic, Hari Senin Tanggal 22 Agustus 2022 Pukul 15.00 WIB

Sasaran Betta Classic ini adalah orang-orang penghobi ikan hias salah satunya adalah ikan hias cupang. Produk ikan cupang pada Betta Classic ini memiliki keunggulan dari segi motif ikan yang terbilang cukup langka dipasaran jika dilihat dari sudut pandang penghobi ikan cupang. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Bapak Danang selaku pemilik Betta Classic.

“Untuk motif yang saya budidayakan itu memang cukup langka di pasaran benar jenis nya sama tapi nanti hasil corak motif nya bisa beda, saya belajar eksperimen breeding ikan cupang ini 3-4 tahun baru nemu spesifikasi genetik yang pas dan cocok. Rahasia nya ada di obat, vitamin, cara perawatan sama jenis makanannya.”⁵

b. Produk yang ditawarkan

Seperti halnya pada usaha Betta Classic Bapak Danang selaku pemilik lebih memilih membudidayakan ikan hias daripada ikan konsumsi karena peminatnya lebih banyak baik dari dalam maupun luar negeri selain itu peluang ikan hias sangat potensial. Produk pada Betta Classic berupa ikan hias yang dibudidayakan diusahakan selalu memiliki kualitas yang unggul dan bervariasi. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Bapak Danang sebagai berikut:

“Saya memilih membudidayakan ikan hias cupang karena menurut saya ikan hias cupang ini banyak peminatnya dan sangat berpotensi ikan cupang yang dibudidayakan di sini bermacam-macam spesiesnya ada Koi Multi Galaxy, Avatar, Giant dan lain-lain. Selain itu ikan-ikan di sini dihasilkan dari indukan yang produktif sehingga ikan-ikan di sini memiliki tingkat kekebalan tubuh yang baik serta tahan terhadap penyakit dan stres jadi dapat dipastikan kualitas ikan di sini unggul dan sehat ketika dikirim.”⁶

⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Danang selaku pemilik Betta Classic, Hari Sabtu, Tanggal 27 Agustus 2022 Pukul 09.00 WIB

⁶ Ibid.,

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Mas Abidin selaku karyawan Betta Classic sebagai berikut:

“Ikan-ikan yang ada di Betta Classic spesiesnya beragam Mbak, ada ikan cupang koi multi Galaxy, Giant, Avatar, Base Orange dan lain-lain dan ikan-ikan di sini sehat-sehat, jarang terserang penyakit, dan ketika dikirim jarak jauh ikan-ikan di sini dapat bertahan hidup sampai tujuan.”⁷

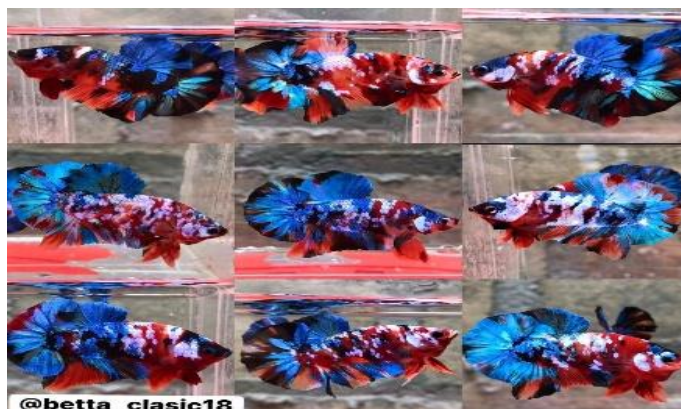
Dari pernyataan yang disampaikan oleh pemilik usaha dan karyawan dari Betta Classic kemudian timbul pertanyaan yang peneliti tanyakan kepada konsumen mengenai produk yang dihasilkan oleh Betta Classic.

Bapak Kahar menyatakan:

“Menurut saya ikan-ikan yang saya beli di Betta Classic Kediri selain bervariasi jenisnya, ikan-ikan di sana yang terkenal dengan kualitas indukan yang produktif dan memiliki daya tahan yang bagus. Jadinya ikan yang dihasilkan pun baik dan sesuai dengan yang diinginkan.”⁸

Hal ini diperkuat dengan dokumentasi dari beberapa produk yang terdapat pada Betta Classic.

Gambar 4.1
Ikan Cupang di Betta Classic



⁷ Hasil wawancara dengan Mas Abidin selaku karyawan Betta Classic, Hari Senin Tanggal 27 Agustus 2022 Pukul 09.00 WIB.

⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Kahar selaku pelanggan Betta Classic, Hari Senin Tanggal 22 Agustus 2022 Pukul 15.00 WIB.

Jadi, dari pernyataan-pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa produk pada Betta Classic memiliki kualitas yang unggul dan bervariasi. Terbukti bahwa ikan hias cupang di Betta Classic Betta Classic jenisnya beragam seperti Koi Multi Galaxy, Giant, Avatar, Base orange dan lain-lain. Kemudian ikan hias di Betta Classic berasal dari indukan yang produktif hal ini menjadikan ikan-ikan yang berada di Betta Classic memiliki kekebalan tubuh yang baik, sehat, jarang terserang penyakit dan stres sehingga bisa bertahan hidup pada saat pengiriman sampai tujuan.

c. Harga Produk

Dalam menetapkan strategi harga, harga tidak bisa ditetapkan terlalu rendah maupun terlalu tinggi karena harga menjadi pertimbangan bagi konsumen dalam menentukan pembelian. Harga yang ditentukan Betta Classic disesuaikan dengan ukuran, jenis dan kualitas ikan, Spesies ikan. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Bapak Danang selaku pemilik usaha ikan cupang Betta Classic Kediri sebagai berikut:

“Harga yang saya Tentukan ya sebenarnya tidak mahal Jika dilihat dan disesuaikan dengan kualitas yang diberikan. Harga yang Saya tawarkan pun tergantung dari jenis ikannya, corak motif full block, ukuran dan tentunya kualitas ikannya. Kalau di sini mainnya per ekor atau bijian ecer.”⁹

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Mas Abidin selaku karyawan Betta Classic sebagai berikut:

“Memang harga ikan yang ditentukan oleh Betta Classic sesuai pasarannya segitu Mbak. Itu sudah disesuaikan dengan kualitas,

⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Danang selaku pemilik Betta Classic, Hari Senin Tanggal 22 Agustus 2022 Pukul 15.00 WIB

jenis ukuran ikan serta warna ikan dan kualitas induknya. Mungkin harganya agak selisih berbeda dari pembudidaya ikan di desa ketami karena Betta Classic sudah berdiri lebih dulu, jadi menang di nama yang sudah terkenal.”¹⁰

Hal ini diperkuat dengan tabel daftar harga ikan hias cupang yang terdapat pada Betta Classic sebagai berikut :

Tabel 4.2
Jenis-jenis Produk Dari Betta Classic

No.	Jenis Ikan Cupang	Harga Produk
1.	Koi Multy Galaxy	Rp. 70.000
2.	Koi Cooper	Rp. 70.000
3.	Avatar	Rp. 100.000
4.	Orange Base	Rp. 100.000
5.	Giant	Rp. 300.000
6.	Black Luxury	Rp. 1.500.000
7.	Multy Monster	Rp. 800.000
8.	Nemo Galaxy Multi Colour	Rp. 1.200.000

Sumber data: Dokumen dari Betta Classic tahun 2021

Jadi, dari pernyataan-pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa harga yang ditentukan oleh betrakalasi sesuai dengan kualitas ikan dan memiliki variasi harga. Hal ini terbukti bahwa harga yang ditetapkan Betta Classic adalah harga satuan atau harga ecer, tidak mahal dan relatif terjangkau jika disesuaikan dengan jenis ikan, ukuran ikan, kualitas ikan, warna ikan dan spesies ikan dan jika pembelian dalam jumlah besar Betta Classic memberikan bonus berupa potongan harga.

¹⁰ Hasil wawancara dengan Mas Abidin selaku karyawan Betta Classic, Hari Senin Tanggal 22 Agustus 2022 Pukul 15.00 WIB

d. Promosi

Dalam pelaksanaannya Betta Classic memilih menggunakan media promosi berupa media sosial dan mulut ke mulut karena lebih efektif dan bisa menjangkau pasaran yang lebih luas. Selain itu tidak dapat dipungkiri juga pada saat ini penggunaan media sosial sebagai media promosi sangat efektif untuk melakukan transaksi jual beli. Pada usaha ikan cupang Betta Classic menggunakan media promosi yang bervariasi. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Bapak Danang selaku pemilik usaha ikan cupang Betta Classic sebagai berikut:

“Untuk media promosi dulu awal mula usaha ini berdiri saya promosi langsung mendatangi konsumen dan menawari ikan secara langsung dan Alhamdulillah konsumen langsung mengiyakan kemudian Ya kemungkinan konsumen-konsumen yang cocok tadi menginfokan ke konsumen lain untuk membeli ikan hias di tempat saya. Kemudian saya juga menggunakan promosi melalui media sosial seperti *WhatsApp*, *Facebook*, *Instagram* dengan cara mengupload video dan gambar ikan yang akan dijual serta testimoni produk yang sudah terjual di beranda *Facebook* dan *Instagram* Betta Classic maupun status *WhatsApp* sehingga dengan begitu pengenalan ikan hias di Betta Classic lebih meluas.”¹¹

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Mas Abidin selaku karyawan Betta Classic sebagai berikut.

“Untuk promosinya Betta Classic punya *Facebook* dan *Instagram* mbak dan biasanya promosi lewat *Whatapps* juga.”¹²

¹¹ Hasil wawancara dengan Bapak Danang selaku pemilik Betta Classic, Hari Senin Tanggal 22 Agustus 2022 Pukul 15.00 WIB

¹² Hasil wawancara dengan Mas Abidin selaku karyawan Betta Classic, Hari Senin Tanggal 22 Agustus 2022 Pukul 15.00 WIB

Dari pernyataan yang disampaikan oleh pemilik usaha dan karyawan dari Betta Classic, kemudian timbul pertanyaan yang peneliti tanyakan pada konsumen mengenai promosi yang dilakukan oleh Betta Classic.

Bapak Kahar menyatakan:

“Untuk promosi saya dulu tahunya dari *Facebook* mbak, postingan dari Betta Classic muncul di beranda saya kemudian saya masuk ke profil *Facebook* nya Betta Classic saya lihat postingan ikan-ikan yang ditawarkan, banyak *testimony* kan yang sudah terjual di sana mbak, itulah alasan yang membuat saya tertarik dengan ikan-ikan yang ada di Betta Classic mbak.”¹³

Hal ini diperkuat dengan dokumentasi beberapa postingan promosi ikan hias pada Betta Classic.

Gambar 4.2

Testimoni Penjualan Ikan Hias di Betta Classic



Jadi, dari pernyataan-pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa Betta Classic menggunakan media promosi yang bervariasi yaitu promosi dari mulut ke mulut, *Facebook*, dan *WhatsApp*. Terbukti bahwa banyak yang mengenal Betta Classic dari konsumen yang cocok dengan

¹³ Bapak Kahar, Pelanggan Betta Classic, Kediri 22 Agustus 2022.

ikan hias Betta Classic kemudian diinformasikan ulang ke konsumen lain. Kemudian memposting video dan gambar ikan yang akan dijual dan testimoni produk yang sudah terjual di beranda *Facebook* maupun *WhatsApp*.¹⁴

e. Lokasi distribusi

Pemilihan tempat yang tepat berarti mendapatkan lokasi yang memungkinkan paling banyak efek positifnya bagi organisasi dan menghindari sebanyak mungkin efek negatif yang mungkin timbul. Dalam pelaksanaannya pemilik Betta Classic memilih membangun lokasi usaha di halaman belakang rumahnya untuk memudahkan proses perawatan ikan karena dengan begitu pemilik dapat melakukan pengecekan setiap saat dengan mudah tanpa adanya kendala lokasi yang jauh. Betta Classic memiliki lokasi yang strategis dan mudah dijangkau. Dikarenakan lokasi usahanya dapat diakses dengan mudah melalui Google Maps. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Bapak Danang selaku pemilik Betta Classic sebagai berikut:

“Saya memilih membuat lokasi usaha budidaya ikan hias di belakang rumah karena biar mudah mengeceknya Selain itu Misalkan ada kendala apapun suatu waktu saya bisa langsung mengatasinya. Lokasi Betta Classic saya rasa strategis dan mudah dijangkau. Setiap kali ada yang tanya alamat, saya biasanya share location atau Google Maps kalau nggak gitu ya saya kasih arah-arah terdekat. Lokasi Betta saya rasa nggak jauh dari pemukiman dan bisa dikatakan terletak di daerah yang padat penduduk dan tidak jauh dari kota sehingga orang-orang mudah untuk menemukan keberadaan Betta Classic.¹⁵

¹⁴ Wawancara dan observasi, Betta Classic. Kediri, 22 Agustus 2022.

¹⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Danang selaku pemilik Betta Classic, Hari Senin Tanggal 22 Agustus 2022 Pukul 15.00 WIB

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Mas Abidin selaku karyawan Betta Classic sebagai berikut:

“Kalau lokasinya Betta Classic saya rasa ya strategis Mbak, di Google Map alamatnya juga sudah ada, selain itu tempatnya juga dekat dengan Jalan Raya jadi aksesnya menuju ke sini mudah Mbak.¹⁶

Dari pernyataan yang disampaikan oleh pemilik usaha dan karyawan dari Betta Classic, kemudian timbul pertanyaan yang peneliti tanyakan kepada konsumen mengenai tempat atau lokasi yang dilakukan oleh Betta Classic Bapak Kahar menyatakan:

“Saya rasa akses lokasi ke Betta Classic mudah dan strategis untuk sampai ke sana karena dekat dengan jalan besar dan bisa ditelusuri lewat Google Maps.”¹⁷

Jadi, dari pernyataan-pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa sejauh ini tempat atau lokasi Betta Classic sangat strategis dan mudah dijangkau. Terbukti bahwa lokasi Betta Classic terletak di daerah yang padat penduduk tidak jauh dari kota. Akses jalannya mudah dengan jalan raya besar dan bisa diakses melalui Google Maps.

f. *Differentiation*

Produk Betta Classic yaitu ikan cupang sebagai produk utamanya, Produk/ ikan dari Betta Classic mempunyai nilai *plus* tersendiri dibanding ikan dari peternak lain. Penjodohan ikan yang diambil dari kualitas grade A/ kualitas bagus mulai dari pejantan maupun betina menghasilkan keturunan yang bagus. Frame ikan yang baik dapat dilihat dari sirip depan yang panjang, ekor yang lebar sampai tersambung dengan sirip atas dan warna yang tajam. Dan terkait dengan standar

¹⁶ Mas Abidin, Karyawan Betta Classic, Kediri, 22 Agustus 2022.

¹⁷ Bapak Kahar, pelanggan Betta Classic, Kediri, 22 Agustus 2022.

produk telah ditentukan oleh pemilik Betta Classic hingga hal ini yang membedakan dengan pesaing.

“Dari dulu saya memang memiliki tujuan untuk membudidayakan ikan cupang yang berkualitas bagus, sehingga memenuhi kriteria untuk dijadikan indukan yang bagus agar menghasilkan keturunan yang bagus juga, selain untuk di budidayakan lagi untuk pelanggan ikan cupang Betta Classic ini juga memenuhi kriteria untuk mengikuti kontes ikan cupang. Jadi saya nggak main ikan cupang yang biasa mbak khusus untuk kontes perlombaan dan indukan untuk di *breeder* lagi.¹⁸

Adapun menurut Pak Khahar selaku pelanggan Betta Classic.

“Menurut saya produk ikan nya bagus kualitas juga beda jauh dari yang lain, body frame ikan nya cukup baik, ukuran nya juga besar-besar.¹⁹

g. *Selling*

Dalam melakukan *selling*, Betta Classic tidak membujuk atau merayu pelanggan untuk membeli produknya. Pemilik menjelaskan

“Untuk menjual and kita hanya melakukan yang terbaik untuk pelanggan. Pokok biar pelanggan itu puas jadi kita maksimalkan produk jangan pelayanan gitu aja.”²⁰

3. Deskripsi Tentang Volume Penjualan Usaha Budidaya Ikan Cupang Betta Classic

Betta Classic telah beroperasi sejak tahun 2013 dan nama nya mulai dikenal sejak 2015. Untuk melihat rekam jejak hasil operasional Betta Classic ini maka perlu melihat volume penjualan di dalam data keuangan. Berikut adalah data volume penjualan Betta Classic dari 2017-2022,

¹⁸ Danang Setiawan, Pemilik Betta Classic, Kediri, 22 Agustus 2022.

¹⁹ Bapak Kahar, Pelanggan Betta Classic, Kediri, 22 Agustus 2022.

²⁰ Ibid.

**Tabel 4.3 Volume Penjualan Usaha Ikan Cupang Betta Classic
Tahun 2017-2022**

Tahun	Volume Penjualan	Persentase
2017	Rp. 38.325.000	-
2018	Rp. 39.321.000	2,6%
2019	Rp. 40.146.000	2,1 %
2020	Rp. 42.916.000	6,9 %
2021	Rp. 43.846.000	2,2 %
2022	Rp. 35.646.000	-18,7%

Sumber Data: Dokumen dari Betta Classic tahun 2022

Berdasarkan tabel diatas mulai tahun 2017 hingga tahun 2019 volume penjualan mengalami peningkatan, persentase penjualan 2,6% ditahun 2018 dengan total penjualan Rp. 39.321.000 dan terus mengalami peningkatan hingga tahun 2020. Tahun 2019 mengalami peningkatan volume penjualan yang signifikan dari tahun 2018 sebesar 6,9% hal ini dikarenakan Betta Classic telah melakukan promosi dan di tahun 2020 mengalami penurunan sebesar -18,7% karena adanya pandemi Covid-19.

a. Kemampuan penjual

Pemilik Betta Classic selalu berupaya untuk mengutamakan pelayanan dan produk yang ditawarkan. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Danang.

“Sebelumnya kita kasih arahan-arahan ke teman-teman biar temen-temen itu dalam kerja apalagi melayani pelanggan itu biar sesuai sama yang kita harapkan. Pasti kita mengutamakan kualitas pelayanan sama kualitas produk yang kita tawarkan kita terjaga. Alhamdulillah sampai sekarang belum ada komplain malah pelanggan banyak yang puas senang gitu”²¹

²¹Hasil wawancara dengan Bapak Danang selaku pemilik Betta Classic, Hari Senin Tanggal 22 Agustus 2022 Pukul 15.00 WIB.

Agar sesuai dengan standarisasi pelayanan dan produksi yang telah ditentukan, pemilik memberikan arahan kepada para karyawan.

b. Kondisi pasar

Jenis pasar Betta Classic termasuk pasar konsumen karena yang berkunjung merupakan konsumen yang ingin memelihara ikan cupang tersebut. Segmentasi pasar meliputi remaja hingga dewasa yang tergolong kelas ekonomi menengah ke atas. Adapun frekuensi konsumen yang datang di Betta Classic rata-rata berjumlah 4 sampai 6 orang konsumen yang berkunjung di rumah makan ini telah memenuhi keinginan dan kebutuhannya. Pemilik mengatakan

“Yang kita jual kan hewan peliharaan toh Mbak ya berarti kita mencari konsumen. Rata-rata yang ke sini remaja sampai dewasa terutam. Ya Kebanyakan yang datang ke sini orang-orang berpenghasilan yang kebutuhan utamanya sudah terpenuhi.”²²

c. Modal

Dalam membangun usaha Betta Classic dan sarana perlengkapannya pemilik memiliki modal sendiri sebagaimana yang dijelaskan oleh pemilik,

“Alhamdulillah sampai sekarang kita pakai Modal sendiri Mbak, dari mulai tempat usaha ini berdiri sampai sebesar ini dapat dari hasil penjualan yang kita putar lagi untuk jualan”.²³

d. Kondisi organisasi

Melihat pada gambar 4.1, Betta Classic memiliki struktur keorganisasian yang sederhana dimana pemilik dan karyawan bekerja

²² Ibid.

²³ Ibid.

sama-sama sehingga total yang bekerja berjumlah 4 orang. Pemilik mengatakan kita dibantu sama teman-teman ada tiga orang.

“Semuanya sudah ada tugas masing-masing dan alhamdulillah temen-temen juga senang kerja di sini”.²⁴

B. Temuan Penelitian

1. Segmentasi pasar Betta Classic berdasarkan segmentasi demografis yaitu kelas ekonomi menengah ke atas dengan rentang usia remaja hingga dewasa. Segmen psikografis yaitu penyuka hewan terutama ikan. Segmen geografis yaitu lokasi usaha berada di desa yang dekat dengan pemukiman warga dan padat penduduk serta dekat dengan jalan raya sasaran Betta Classic ini adalah orang-orang yang hobi memelihara hewan khususnya hewan ikan. Posisi pasar Betta Classic ini adalah mengumpulkan kualitas produk

2. *Marketing mix* yang dilakukan Betta Classic Kediri adalah sebagai berikut:

a. Strategi produk

Ikan hias pada Betta Classic memiliki kualitas yang terjaga dengan baik, ikan berasal dari indukan yang produktif dan ikan hias cupang pada Betta Classic memiliki varian atau beragam jenis kurang lebih ada 7 jenis ikan cupang.

b. Strategi Harga

Tujuan utama penetapan harga tidak terlepas untuk mencari keuntungan. Penentuan harga yang ditawarkan oleh Betta Classic sesuai

²⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Danang selaku pemilik Betta Classic, Hari Senin Tanggal 22 Agustus 2022 Pukul 15.00 WIB.

dengan pasaran, disesuaikan dengan kualitas ikan, jenis ikan, indukan ikan dan warna ikan. Harga yang ditawarkan adalah harga ecer.

c. Strategi Promosi

Dalam mencapai target pasar, kegiatan promosi sangat penting karena kegiatan ini diberikan informasi kepada calon konsumen bahwa ada suatu produk yang baik dan berkualitas. Media promosi pada Betta Classic menggunakan media promosi dari mulut ke mulut *Facebook*, *Instagram* dan *WhatsApp*.

d. Strategi Lokasi

Lokasi Betta Classic strategis dan mudah dijangkau karena terletak di daerah yang padat penduduk, tidak jauh dari kota akses jalannya mudah dekat dengan jalan raya besar dan bisa diakses melalui *Google Map*.

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan Betta Classic adalah sebagai berikut :

- a. Pemilik Betta Classic memberikan arahan pelayanan kepada para karyawannya agar sesuai dengan standarisasi yang telah ditentukan.
- b. Frekuensi konsumen yang datang di Betta Classic rata-rata berjumlah 2 orang.
- c. Modal yang dipakai dalam membangun usaha Betta Classic adalah modal dari pemilik sendiri.
- d. Organisasi Betta Classic mempunyai struktur organisasi yang cukup sederhana yang terdiri dari pemilik, admin penjualan, admin packing

dan pengurus kolam. Secara keseluruhan anggota yang ada di Betta Classic berjumlah 4 orang termasuk pemiliknya.