

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Pembahasan penelitian di atas dapat disimpulkan dengan sebagai berikut:

1. Strategi pengembang budi daya ikan yang dilakukan oleh budi daya ikan Mina Agung adalah dengan memperbaiki produk yang sudah ada seperti gurami konsumsi, bibit gurami, dan ikan hias, memperluas skala budi daya dengan cara menambah sarana budi daya yakni dengan menambah jumlah kolam beserta jumlah komoditas yang dibudidayakan dan juga menambah peralatan pengelolaan budi daya ikan, dan memperluas cakupan budi daya dalam memperluas cakupan budi daya, budi daya ikan Mina Agung melakukan penambahan jenis komoditas baru dengan tujuan pemenuhan permintaan pasar. Hal-hal tersebut dilakukan dengan tahapan-tahapan pengembangan budi daya yakni tahap pencarian ide dan penyeleksian ide, tahap analisi dan pengembangan, tahap produksi dan pemasaran.
2. Strategi pengembangan budi daya dalam meningkatkan penjualan ditinjau dari pemasaran syariah, yakni sebuah strategi yang digunakan untuk meningkatkan penjualan. Strategi tersebut dilakukan dengan meningkatkan dan menjaga kualitas budi daya baik dari bibit, ekosistem air, dan juga pakan selanjutnya yakni penyampaian hasil budi daya kepada konsumen ataupun distributor yang akan menyampaikan hasil budi daya pada konsumen yang relatif jauh dari lokasi budi daya seperti wilayah Jawa Tengah dan juga Jakarta. Pengenalan budi daya ikan ini dilakukan secara langsung dari mulut ke mulut maupun secara media *online*. Tidak hanya cukup sampai situ namun budi daya ikan Mina Agung juga sering

berkegiatan sosial dengan memberikan bonus kepada pelanggan tetap maupun kepada pemborong yang memborong hasil budi daya tersebut, selain itu budi daya ikan Mina Agung juga sering membagikan hasil panen kepada tetangga lingkungan budi daya sebagai ungkapan rasa syukur dan juga mengajak masyarakat sekitar untuk ikut menikmati hasil panen budi daya ikan Mina Agung. Pelaksanaan ini semua dilakukan dengan menganut prinsip-prinsip pemasaran syariah yakni teistis (*rabbaniyyah*), etis (*akhlaqiyyah*), realistis (*al-waqi'yyah*), dan juga humanis (*insaniyyah*) dalam pengelolaan budi daya ikan dan juga dalam memasarkan hasil budi daya ikan. Akan tetapi terlepas dari itu semua peningkatan penjualan tidak hanya dipengaruhi oleh itu saja namun juga dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor eksternal perusahaan, seperti peggan atau konsumen.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan diatas peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Budi Daya Ikan Mina Agung

- a. Bagi budi daya ikan Mina Agung hendaknya melakukan pembukuan secara sistematis dan juga berkala, sehingga dapat lebih diketahui dengan jelas perkembangan-perkembangan yang dilalui oleh budi daya ikan Mina Agung. Baik dalam peningkatannya maupun dalam penurunannya, hasil yang telah diperoleh, omset yang diperoleh agar mampu merumuskan strategi yang lebih efektif.
- b. Hendaknya budi daya ikan Mina Agung membuat inovasi yang lebih terhadap produk yang mengikuti *tren*, semisal budi daya ikan Mina Agung

menginovasikan komoditas budi daya yang ada menjadi produk yang siap saji, seperti abon ikan, ikan bakar, atau olahan ikan lain yang mampu menarik konsumen lebih.

- c. Dalam pemenuhan cita-cita mewujudkan pasar sendiri hendaknya budi daya ikan Mina Agung menciptakan pasarnya sendiri dengan mendirikan sebuah kedai siap saji olahan ikan ataupun lestoran olahan ikan yang memiliki ciri khas dan terjangkau untuk banyak konsumen. Pemanfaatan pendopo joglo yang ada di depan lokasi budi daya ikan Mina Agung seharusnya sudah diolah dengan sedemikian rupa menjadi rumah produksi ikan gurami ataupun jenis ikan konsumsi lainnya, selain dapat mendatangkan konsumen langsung yakni konsumen yang tanpa perantara distributor juga dapat menjadi lapangan pekerjaan baru di masa mendatang.
- d. Seiring dengan perkembangan zaman serta teknologi, sudah selayaknya budi daya ikan Mina Agung memiliki keberanian untuk tampil di media sosial sebagai upaya pengenalan komoditas budi daya ikan yang ada, baik dalam menginformasikan jenis-jenis ikan hias yang tersedia maupun melakukan promosi produk dengan menampilkan keunggulan produk berupa corak-corak yang indah pada ikan hias di budi daya ikan Mina Agung.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Harapan peneliti terhadap peneliti selanjutnya adalah hendaknya mampu lebih mengeksplor strategi pengembangan usaha, maupun produk dan pemasaran yang ada di budi daya ikan Mina Agung bukan hanya dalam lingkup strategi pengembangan yang dilakukan oleh perusahaan namun juga potensi dan

tantangan dalam starteti pengembangannya serta kuantitas minat konsumen terhadap komoditas yang dibudidayakan di budi daya ikan Mina Agung.