

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah diuraikan peneliti pada bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan berikut ini:

1. Strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh anggota kelompok budidaya ikan Superfish diantaranya: Pertama, Mengembangkan pasar dengan memperluas pemasaran dengan menggunakan beberapa strategi pemasaran yaitu strategi produk dilakukan dengan pemilihan bibit ikan yang unggul yang didatangkan dari luar kota, menjaga kualitas produk ikan yang dihasilkan sebelum dipasarkan ke pengkulak, tetap memperhatikan kondisi ikan dan kebersihan kolam saat benih hingga pembesaran dengan menambah kolam terpal, dan menambah strategi dengan membuat pakan ikan alternatif. Strategi harga dilakukan dengan menetapkan harga sesuai dengan kualitas produk dan menyesuaikan harga pasar. Strategi promosi dilakukan dengan memaksimalkan promosi secara offline dan untuk promosi online yang dilakukan anggota sesuai dengan kapasitas dan kepentingannya. Dan strategi distribusi dilakukan dengan menyalurkan produk ikan ke konsumen atau pelanggan melalui saluran distribusi. Kedua, melakukan pengembangan modal usaha dengan menambah modal usaha dengan mengajukan proposal program bantuan perkembangan usaha kepada Pemerintah. Ketiga, mendirikan koperasi simpan pinjam tanpa agunan dimana peminjaman atau penyimpanan dana dengan ketentuan dan kesepakatan para anggota kelompok. Keempat, meningkatkan kualitas dan ketrampilan SDM kelompok budidaya ikan Superfish adalah dengan mengikuti pelatihan dan pendampingan yang seperti pelatihan CBIB atau pelatihan Cara Budidaya Ikan yang Baik yang diadakan oleh pemerintah atau dinas maupun instansi luar.
2. Strategi pengembangan usaha yang kelompok budidaya ikan Superfish perpektif ekonomi islam, dapat diketahui dengan adanya strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh kelompok budidaya ikan Superfish dapat menjadikan perekonomian dari anggota bisa meningkat dari sebelumnya. Indikator peningkatan ekonomi dapat dilihat dari yang pertama dari sisi perkembangan

usaha yaitu para wirausahawan yang menjadi anggota kelompok budidaya ikan Superfish dapat menjalankan usahanya lebih baik dan berkembang dari sebelumnya. Dan yang kedua dari sisi ekonomi keluarga para wirausahawan yang menjadi anggota kelompok budidaya ikan Superfish dapat dilihat dari meningkatnya pendapatan para anggota kelompok, bertambahnya kolam ikan yang memiliki pengaruh terhadap hasil panen para anggota kelompok, dan juga dari mereka dapat membuka usaha baru selain budidaya ikan seperti membuka toko kelontong dan warung kopi. Dalam menjalankan strategi pengembangan usaha yang bertujuan untuk meningkatkan perekonomian wirausahawan kelompok budidaya ikan Superfish berpedoman dengan nilai nilai ekonomi islam dimana dalam mengembangkan usahanya para anggota kelompok memiliki niat atau tujuan untuk mencukupi kebutuhan ekonomi dan berinteraksi dengan akhlak yang meliputi sifat jujur, professional, silaturahmi, dan menunaikan zakat, infaq, dan sedekah.

B. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan diatas maka peneliti mengemukakan beberapa saran diantaranya:

1. Bagi kelompok budidaya ikan Superfish

Diharapkan lebih meningkatkan strategi promosi secara online lewat social media, karena peneliti melihat promosi online yang dilakukan masih kurang maksimal. Diharapkan dengan melakukan promosi online lewat social media dapat menarik konsumen lebih banyak dan penjualan hasil budidaya lebih meningkat agar perekonomian wirausahawan yang menjadi anggota tercukupi tanpa ada kekurangan.

2. Bagi pemerintah

Diharapkan pemerintah juga lebih berperan tidak hanya dalam dukungan atau sosialisasi tetapi juga dalam hal permodalan dan pemasaran hasil budidaya ikan serta menguatkan kegiatan kelompok budidaya ikan air tawar.