

**Pemasaran Ikan Hias pada Usaha Kelompok Diamond Fish Club
di Kelurahan Tampan Kecamatan Payung Sekaki
Kota Pekanbaru Provinsi Riau**

Oleh

**Mindo Prayudha¹⁾, Hendrik²⁾ dan Hamdi Hamid²⁾
Fakultas Perikanan dan Kelautan Universitas Riau**

- 1) Mahasiswa Fakultas Perikanan dan Kelautan Universitas Riau
- 2) Dosen Fakultas Perikanan dan Kelautan Universitas Riau

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Oktober 2016 di Kelurahan Tampan Kecamatan Payung Sekaki Kota Pekanbaru Provinsi Riau. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kondisi pemasaran ikan hias dalam dan luar daerah serta sistem pemasaran dalam memperluas kawasan pemasaran pada kelompok Diamond Fish Club. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey dengan jumlah responden sebanyak 8 orang, dimana penentuan responden secara sensus. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemasaran ikan hias di dalam daerah dilakukan secara eceran dan paketan, sedangkan pemasaran ikan hias di luar daerah dilakukan secara paketan. Biaya pengiriman, karantina dan resiko kematian ikan hias ditanggung pembudidaya (anggota kelompok). Penjualan ikan dalam bentuk paket ditujukan kepada pembudidaya dan pedagang pengecer, sedangkan eceran lebih dominan kepada perseorangan. Perluasan kawasan pemasaran dilakukan dengan cara mengikuti kegiatan kontes, merekrut anggota dari luar, pelatihan dan kerjasama.

Kata kunci: pemasaran, ikan hias, Diamond Fish Club

**The Marketing Of Ornamental Fish at Business Groups Diamond Fish Club
in Tampan Village Payung Sekaki Subdistrict Pekanbaru City
Riau Province**

By

**Mindo Prayudha¹⁾, Hendrik²⁾ and Hamdi Hamid²⁾
Fisheries and Marine Faculty of Riau University**

- 1) The Student in Fisheries and Marine Faculty of Riau University
- 2) The Lecturer in Fisheries and Marine Faculty of Riau University

ABSTRACT

This study was conducted in October 2016 which located in Tampan Village Payung Sekaki Subdistrict Pekanbaru City Riau Province. This study was to identify the marketing conditions ornamental fish inside and outside of local and system marketing in expand the marketing in the diamond fish club. Methods used in this research is a method of survey with 8 respondents determinatied by the census. The result showed that marketing ornamental fish in the done at retail and packages, while marketing ornamental fish in other regions be done in pacages. Cost of, quarantine and risk of death ornamental fish borne of the cultivator (members of the group). Sales in the package fish addressed to cultivator of the and traders retailer, while retail are more dominant to individuals. The expansion of the marketing done by means of join the contest, recruiting members from outside, training and cooperation.

Keywords: marketing, ornamental fish, Diamond Fish Club

PENDAHULUAN

Perikanan Budidaya ikan hias merupakan salah satu usaha yang memberikan alternatif sumber penghasilan untuk meningkatkan pendapatan pembudidaya atau pengusaha ikan hias. Usaha budidaya ikan hias memiliki prospek cukup baik untuk dikembangkan, hal ini disebabkan karena dalam budidaya ikan hias memiliki keunggulan-keunggulan antara lain seperti: teknologinya mudah diserap dan diterapkan. Budidaya ikan hias dapat diusahakan dalam skala rumah tangga atau usaha kecil tidak membutuhkan lahan yang luas, perputaran modal cepat, dapat dipanen dalam waktu yang singkat budidaya ikan hias mampu menyerap tenaga kerja, dan memiliki peluang pasar yang menjanjikan.

Salah satu wujud dari usaha budidaya ikan hias tersebut, maka dibentuklah kelompok pembudidaya ikan hias yaitu kelompok *Diamond Fish Club* yang berada di Kelurahan Tampan Kecamatan Payung Sekaki Kota Pekanbaru. Kegiatan usaha budidaya ikan hias dilakukan di akuarium – akuarium, kolam terpal dan kolam semen. Pemasaran ikan hias dari hasil budidaya dari kelompok *Diamond Fish Club* di pasarkan ke dalam dan luar daerah pekanbaru baik itu di jual secara paketan maupun secara eceran. Akan tetapi kelompok *Diamond Fish Club* masih tergolong minim dalam mendapatkan link konsumen mereka

sendiri khususnya untuk daerah di luar Pekanbaru.

Pemasaran ikan hiaskelompok *Diamond Fish Club* bisa ditingkatkan apabila strategi pemasaran diterapkan dengan baik sehingga produksi dari budidaya ikan hias bisa ditingkatkan dan memberikan keuntungan yang lebih besar bagi pelaku usaha budidaya ikan hias pada kelompok *Diamond Fish Club*. Sehingga penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengidentifikasi kondisi pemasaran ikan hias dalam dan luar daerah serta sistem pemasaran dalam memperluas kawasan pemasaran pada kelompok *Diamond Fish Club*.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey dengan jumlah responden sebanyak 8 orang, dimana penentuan responden secara sensus. Jenis data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh peneliti secara langsung. Teknik pengumpulan data primer dalam penelitian ini dilakukan dengan cara observasi, kuisisioner dan wawancara. Data sekunder diperoleh dari publikasi instansi-instansi yang berkaitan dengan penelitian seperti kondisi geografis dan demografis. Selain itu, data diperoleh dari sumber tidak langsung yaitu kantor kelurahan, kantor camat, dan instansi lainnya yang berkaitan dengan penelitian.

Analisis data merupakan proses penyederhanaan data yang diperoleh kedalam bentuk yang lebih mudah untuk dibaca dan diinterpretasikan. Analisis data yang digunakan sesuai dengan tujuan penelitian terdiri atas kondisi pemasaran ikan di dalam daerah, luar daerah dan system pemasaran untuk perluasan kawasan pemasaran ikan hias oleh Kelompok *Diamond Fish Club*.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan analisis deskriptif yaitu penggambaran mengenai kegiatan budidaya ikan hias oleh anggota kelompok (sarana budidaya, jumlah indukan, volume penjualan masing-masing anggota), sistem pemasaran (daerah pemasaran, distribusi pemasaran, saluran pemasaran, harga ikan hias).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Kelompok Diamond Fish Club

Kelompok budidaya ikan hias yang terdapat di Kelurahan Tampan Kecamatan Payung Sekaki Kota Pekanbaru bernama *Diamond Fish Club*, dimana kelompok tersebut telah berdiri sejak tahun 2007 sampai sekarang. Jumlah anggota kelompok pembudidaya ikan hias *Diamond Fish Club* berjumlah 8 orang termasuk 1 orang yang diangkat menjadi ketua yang bernama Hendry. Pengangkatan Hendry sendiri menjadi ketua di kelompok ini dikarenakan Hendry sendiri

merupakan perintis dari kelompok *Diamond Fish Club* tersebut.

Ikan hias pertama kali yang dibudidayakan oleh kelompok yaitu Ikan Cupang. Pemilihan ikan cupang dilakukan karena diminati oleh masyarakat yang ada di Pekanbaru dan Luar Pekanbaru. Pada awal tahun 2009 barulah kelompok pembudidaya ikan hias *Diamond Fish Club* mulai membudidayakan ikan hias jenis lain, seperti ikan Mas Koki, Manfish, Cupang, Platy, dan Guppy.

Selama ini kelompok *Diamond Fish Club* juga bekerja sama dengan kelompok lain dalam hal memperoleh indukan. Apabila kelompok *Diamond Fish Club* kekurangan indukan ikan hias, sedangkan permintaan pasar lagi banyak, maka kelompok akan membeli indukan. Indukan ikan hias biasanya dipesan dari luar daerah, dimana indukan jenis ikan Guppy dan Platy didatangkan dari Bogor, sedangkan untuk indukan Mas Koki didatangkan dari Tulungagung, Jawa Timur, Cupang dari Slipi, Jakarta Barat dan untuk ikan Manfish hanya dibeli di Medan dan Pekanbaru

Keadaan Usaha Budidaya Ikan Hias

Pembudidaya ikan hias yang ada di Kelurahan Tampan Kecamatan Payung Sekaki Kota Pekanbaru menggunakan wadah untuk budidaya ikan hias berupa kolam semen dan akuarium. Kolam semen digunakan untuk pembesaran

ikan hias dan pemeliharaan induk sedangkan wadah akurium digunakan sebagai wadah pemeliharaan indukan, pemijahan, pembesaran dan penjualan ikan hias. Wadah akuarium terbagi untuk indukan, pemijahan, pembesaran dan penjualan. Khusus penempatan untuk wadah akuarium yang diletakkan didalam rumah diletakkan secara bertingkat dengan menggunakan rak yang terbuat dari kayu dan besi, dengan demikian memberikan efektifitas penggunaan lahan.

Ikan hias dibudidayakan oleh masing – masing pada lahan yang dimiliki kelompok, sedangkan kelompok tidak membatasi anggotanya dalam hal kepemilikan lahan. Pembudiaya yang ingin bergabung dengan kelompok *Diamond Fish Club* harus memiliki akuarium dan lahan pribadi. Anggota kelompok akan membantu pembudidaya yang baru bergabung dengan cara memberikan indukan kepada anggotanya, dimana anggota hanya membayar setengah harga dari indukannya. Apabila indukan sama sekali tidak ada, kelompok akan mencari jalan keluar dengan membeli indukan dengan pembudidaya lain. Indukkan hanya sekali dibeli oleh pembudidaya ikan hias kelompok yaitu pada saat awal memulai usaha budidaya ikan hias.

Volume Penjualan

Kelompok biasanya memasarkan hasil budidayanya secara eceran maupun perpaketan.

Penjualan secara eceran langsung dilakukan oleh masing-masing anggota kelompok pembudidaya ikan hias di outlet masing-masing. Penjualan dalam bentuk paketan dilakukan kepada para pembudidaya ikan hias lainnya dan pedagang pengecer dengan harga yang sudah ditetapkan sedangkan untuk eceran ikan hias di jual langsung ke tangan konsumen dengan harga dua kali lipat atau lebih dari harga paketan. Penjualan paketan biasanya diperoleh dari pemesanan yang dilakukan kepada kelompok, bukan kepada anggota kelompok. Selanjutnya ketua akan menginformasikan kepada seluruh anggota kelompok jenis ikan yang dipesan dan jumlah yang dibutuhkan. Perlu diketahui dalam satu paket ikan hias yang dijual jumlahnya bervariasi, mulai dari 150 ekor per paket sampai 500 ekor ikan hias per paket.

Harga jual eceran masing-masing jenis ikan tentu berbeda, harga jual ikan dalam bentuk eceran tergolong tinggi dibandingkan dalam bentuk paketan sebab disesuaikan dengan harga pedagang pengecer ikan hias di wilayah Kota Pekanbaru. Hal ini berkaitan erat dengan domisili pembudidaya ikan Hal ini berkaitan erat dengan domisili pembudidaya. Harga eceran untuk jenis ikan Cupang yaitu sebesar Rp 6.000,- per ekor, harga eceran ikan Manfish sebesar Rp 4.500,- per ekor dan harga eceran ikan Guppy sebesar Rp 5.000,- per ekor.

Kegiatan penjualan eceran dilakukan pada masing-masing outlet atau rumah produksi budiaya ikan hias masing-masing anggota kelompok *Diamond Fish Club*.

Pembudidaya meletakkan ikan hias pada akuarium penjualan dan konsumen akan datang sendiri, sehingga tidak membutuhkan biaya pengiriman atau biaya karantina.

Tabel 1. Volume Penjualan Eceran Masing-masing Pembudidaya Ikan Hias Berdasarkan Jenis Ikan Hias Per Bulan

Pembudidaya	Jumlah Ikan Hias (Ekor)			Total (Ekor)
	Manfish	Cupang	Guppy	
1	120	450	215	785
2	260	428	200	888
3	-	400	180	580
4	100	320	260	680
5	128	355	220	703
6	-	360	210	570
7	122	410	208	740
8	-	330	280	610
Rata-rata	146	382	222	695

Sumber: data primer

Tabel 1 menunjukkan volume penjualan jenis ikan hias oleh masing-masing anggota kelompok *Diamond Fish Club* secara eceran. Rata-rata hasil penjualan ikan hias oleh anggota kelompok dalam bentuk eceran sebanyak 695 ekor per bulan dengan rincian Manfish sebanyak 146 ekor per bulan, Cupang sebanyak 382 ekor per bulan dan Guppy sebanyak 222 ekor per bulan. Sehingga dalam sehari pembudiaya dapat menjual ikan hias jenis Manfish rata-rata sebanyak 5 ekor per hari, ikan Cupang rata-rata sebanyak 13 ekor per hari dan ikan Guppy rata-rata sebanyak 8 ekor per hari.

Volume penjualan ikan hias paketan yang disalurkan melalui kelompok *Diamond Fish Club* sebanyak 1.000 – 3.000 ekor per bulan. Daerah penjualan ikan hias dalam bentuk paketan terdiri atas

Pekanbaru, Palembang, Medan dan Tulung Agung. Penjualan dalam bentuk paketan ditujukan untuk pembudidaya ikan hias juga, bukan kepada konsumen akhir. Kegiatan pengiriman ikan hias yang dilakukan kelompok pembudidaya ikan hias *Diamond Fish Club* dalam bentuk paketan sebanyak 1-4 kali pengiriman dalam sebulan. Pengiriman diwilayah pekanbaru diberikan batasan pemesanan minimal sebanyak 20 ekor per paket untuk sekali pengiriman, sedangkan untuk luar daerah pemesanan minimal 100 ekor per paket dalam sekali pengiriman.

Masing-masing pembudidaya menyumbang atau menyalurkan ikan hias hasil budidayanya ke kelompok *Diamond Fish Club* jika ada permintaan dari konsumen, baik dari dalam kota, luar kota atau luar provinsi. Jumlah masing-masing ikan

hias yang disalurkan ke kelompok oleh masing-masing anggota kelompok bervariasi, tergantung kesediaan stok ikan hias pada kolam (akuarium) masing-masing pembudidaya ikan hias (Tabel 2).

Masing-masing penjualan dalam bentuk paketan disalurkan melalui kelompok *Diamond Fish Club* atau pesanan kepada kelompok. Pembudidaya yang paling banyak

menyalurkan hasil budidaya ikan hias yang dimiliki yaitu pembudidaya 1,2 dan 7 dengan jumlah lebih dari 400 ekor ikan hias dalam sebulan. Masing-masing ikan hias yang disalurkan ke kelompok *Diamond Fish Club* dikirimkan ke beberapa daerah dengan frekuensi pengiriman yang bervariasi sesuai dengan frekuensi permintaan yang datang kepada kelompok.

Tabel 2. Volume Penjualan Paketan Masing-masing Pembudidaya Ikan Hias Berdasarkan Jenis Ikan Hias Per Bulan

Pembudidaya	Jumlah Ikan Hias (Ekor)			Total (Ekor)
	Manfish	Cupang	Guppy	
1	145	150	110	405
2	210	120	80	410
3	-	105	95	200
4	125	120	105	350
5	150	125	115	390
6	-	160	120	280
7	120	190	130	440
8	-	130	95	225
Total	750	1.100	850	2.700

Sumber: data primer

Wilayah pengiriman ikan hias yang dibudidayakan oleh anggota kelompok *Diamond Fish Club* terdiri atas Pekanbaru, Medan, Palembang dan Tulung Agung. Penjualan di daerah Kota Pekanbaru biasanya dilakukan pengantaran langsung, sedangkan untuk luar provinsi dilakukan pengiriman melalui kargo pesawat udara. Ikan hias yang dikirim melalui pesawat udara harus melalui proses karantina di Bandara Sultan Syarif Kasim Pekanbaru. Proses karantina biasanya dilakukan selama 48 jam atau selama 2 hari. Biaya pengiriman dan biaya karantina ditanggung oleh pembudidaya yang hendak mengirim

ikan hias tersebut. Selama proses karantina, biasanya terdapat sebagian kecil ikan hias mengalami kematian.

Daerah yang paling sering dilakukan pengiriman dan paling banyak jumlah ikan hias yang dikirim yaitu daerah Medan dengan jumlah frekuensi pengiriman sebanyak 4 kali dengan jumlah ikan hias sebanyak 1.200 ekor. Secara keseluruhan, jumlah ikan hias yang terjual selama satu bulan oleh kelompok *Diamond Fish Club* sebanyak 2.700 ekor ikan hias.

Peningkatan produksi untuk ketersediaan volume penjualan ikan hias masing-masing pembudidaya terkendala pada indukan yang

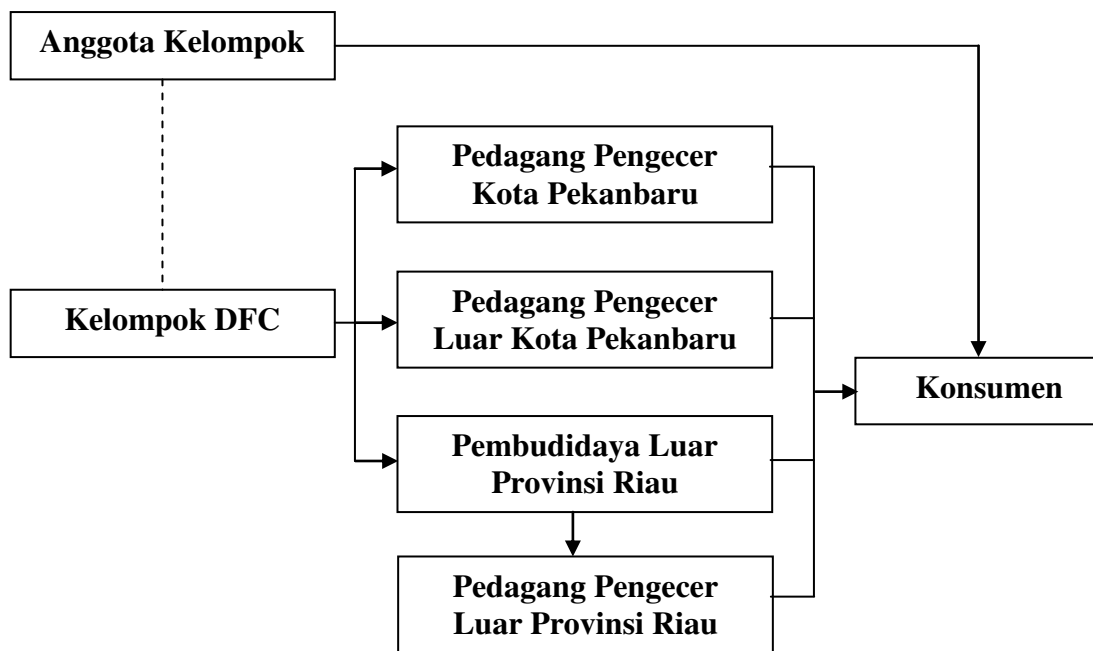
dimiliki oleh pembudidaya terbatas sehingga menghambat proses produksi. Sebab, sebagian besar indukan ikan hias yang dibudidayakan diperoleh dari luar Kota Pekanbaru seperti Tulung Agung. Kegiatan pembelian harus dilakukan pemesanan dahulu dan biasanya beringiringan dengan pengiriman ikan hias dari DFC ke wilayah asal indukan. Selain itu, volume penjualan ikan hias juga dipengaruhi oleh jumlah pesaing ikan hias yang terdapat di Kota Pekanbaru.

Konsumen pembelian ikan hias dalam bentuk eceran paling dominan seperti terlihat pada bagian sebelumnya yaitu untuk perorangan atau konsumen bukan pedagang atau pembudidaya namun penyuka ikan hias sebagai peliharaan. Sebagian besar yang melakukan pembelian ikan hias secara eceran merupakan pemuda, mahasiswa, atau pelajar SD, SMP dan SMA. Sedangkan untuk pembelian paketan didominasi oleh pembudidaya dan pedagang pengecer baik di wilayah Kota Pekanbaru maupun di luar wilayah Kota Pekanbaru. Pembeli biasanya sudah memiliki umur yang cukup tua, bukan anak muda seperti pembeli dalam bentuk eceran. Penjualan ikan hias dalam bentuk paketan untuk pembudidaya diluar wilayah Kota Pekanbaru biasanya diiringi dengan pemesanan indukan yang dibutuhkan oleh pembudidaya yang tergabung dalam kelompok *Diamond Fish Club*.

Saluran Pemasaran

Pemilihan saluran pemasaran yang tepat merupakan faktor penting dalam usaha memperlancar arus hasil budidaya dari produsen ke konsumen. Meskipun hasil budidaya yang disalurkan sudah sesuai dengan permintaan konsumen, tetapi bila saluran yang digunakan tidak mempunyai kemampuan, kegiatan dan inisiatif, maka usaha penyaluran hasil budidaya akan mengalami hambatan. Ikan Hias yang dibudidayakan oleh kelompok *Diamond Fish Club* tidak hanya dipasarkan di daerah Kota Pekanbaru saja, namun keberbagai daerah diluar Kota Pekanbaru.

Pemasaran ikan hias keluar wilayah Kota Pekanbaru seperti ke daerah Bengkalis, Dumai, Bangkinang, dan daerah diluar provinsi Riau seperti Medan, Palembang, dan Tulung Agung. Berdasarkan gambar 4.1 tersebut, terdapat beberapa saluran pemasaran ikan hias oleh kelompok *Diamond Fish Club*. Secara rinci terdapat 5 saluran pemasaran ikan hias yang dilakukan kelompok *Diamond Fish Club* dalam kelancaran pemasaran ikan hias yang siap jual oleh masing-masing anggota. Saluran pemasaran yang dilakukan mulai dari penjualan langsung oleh anggota dan juga anggota menyuplai permintaan ikan hias yang ditujukan pada kelompok.



Keterangan: - - - - - = Menyuplai
 ————— = Menjual

Gambar 1. Saluran Pemasaran Ikan Hias Kelompok *Diamond Fish Club*

Harga dan Nilai Penjualan

Nilai penjualan yang dihitung merupakan nilai penjualan yang dijual dari kelompok *Diamond Fish Club* dan anggota secara individu sehingga harga yang disajikan dalam laporan ini merupakan harga ikan hias dengan penjualan sistem paket dan sistem eceran. Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa harga jual ikan hias yang dijual kelompok bervariasi.

Harga jual ikan Cupang paketan sebesar Rp 2.000,- per ekor, sedangkan dalam bentuk eceran anggota kelompok pembudidaya ikan hias dapat menjual ikan Cupang dengan harga Rp 6.000,- per ekor. Artinya ada perbedaan harga jual yang signifikan antara penjualan dalam bentuk paket atau eceran

sebesar Rp 4.000,- per ekor. Begitu juga dengan harga jual ikan Manfish paketan sebesar Rp 1.200,- per ekor, sedangkan dalam bentuk eceran anggota kelompok pembudidaya ikan hias dapat menjual ikan Manfish dengan harga Rp 4.500,- per ekor. Artinya ada perbedaan harga jual yang signifikan antara penjualan dalam bentuk paket atau eceran sebesar Rp 3.300,- per ekor. Hal ini juga berlaku pada harga jual ikan Guppy paketan sebesar Rp 1.900,- per ekor, sedangkan dalam bentuk eceran anggota kelompok pembudidaya ikan hias dapat menjual ikan Guppy dengan harga Rp 5.000,- per ekor. Artinya ada perbedaan harga jual yang signifikan antara penjualan dalam bentuk paket atau eceran sebesar Rp 3.100,- per

ekor. Permintaan eceran biasanya dibanding dengan permintaan memang selalu lebih banyak secara paketan.

Tabel 3. Harga Jual Ikan Hias Kelompok DFC ke Pembudidaya dalam Bentuk Paketan

Jenis Ikan	Daerah Pemasaran	Jumlah (ekor)	Harga (Rp/ekor)	Total Harga (Rp)
Cupang	Pekanbaru	500	2.000	1.000.000
	Palembang	200	2.000	400.000
	Medan	150	2.000	300.000
	Tulung Agung	250	2.000	500.000
Manfish	Pekanbaru	300	1.200	360.000
	Palembang	100	1.200	120.000
	Medan	200	1.200	240.000
	Tulung Agung	150	1.200	180.000
Guppy	Pekanbaru	400	1.900	760.000
	Palembang	150	1.900	285.000
	Medan	150	1.900	285.000
	Tulung Agung	150	1.900	285.000
Total Nilai Penjualan				4.715.000

Sumber : data primer

Total nilai penjualan yang disuplay ke klompok sebesar Rp 4.715.000,- per bulan. Nilai penjualan tersebut terdistribusi kepada anggota kelompok, yaitu sebanyak 8 orang pembudidaya ikan hias. Selain penjualan dari kelompok, masing-masing anggota juga menjual ikan hias secara eceran kepada konsumen langsung.

Jumlah pendapatan yang diperoleh masing - masing pembudidaya ikan hias yang tergabung dalam kelompok *Diamon Fish Club* secara eceran. Jumlah pendapatan yang diperoleh sebanyak Rp 3.210.000,- per bulan sampai dengan Rp 4.738.000,- per bulan. (Tabel 4).

Tabel 4. Volume Penjualan Eceran Masing-masing Pembudidaya Ikan Hias Berdasarkan Jenis Ikan Hias Per Bulan

Pembudidaya	Nilai Penjualan Ikan Hias (Rp)			Total (Rp)
	Manfish	Cupang	Guppy	
1	540.000	2.700.000	1.075.000	4.315.000
2	1.170.000	2.568.000	1.000.000	4.738.000
3	0	2.400.000	900.000	3.300.000
4	450.000	1.920.000	1.300.000	3.670.000
5	576.000	2.130.000	1.100.000	3.806.000
6	0	2.160.000	1.050.000	3.210.000
7	549.000	2.460.000	1.040.000	4.049.000
8	0	1.980.000	1.400.000	3.380.000

Sumber: data primer

Perluasan wilayah pemasaran ikan hias oleh kelompok *Diamond*

Fish Club dengan aktif mengikuti kegiatan kontes ikan hias dalam

berbagai event yang terdapat khususnya di Kota Pekanbaru. Hal ini sebagai salah satu ajang promosi ikan hias hasil budidaya pembudidaya ikan hias yang tergabung dalam kelompok *Diamond Fish Club*. Selain itu, kelompok *Diamond Fish Club* juga melakukan perekrutan anggota dari luar wilayah kelurahan Tampan Kecamatan Payung Sekaki, dimana selama ini anggota kelompok *Diamond Fish Club* hanya pembudidaya yang berasal dari Kelurahan Tampan Kecamatan Payung Sekaki.

Selain perekrutan anggota, kelompok *Diamond Fish Club* juga melakukan kerjasama dengan pembudidaya yang berada dalam wilayah Kota Pekanbaru dan luar Kota Pekanbaru. Kerjasama yang dilakukan berupa penyediaan stok dan indukan pada masing-masing anggota yang membutuhkan stok ikan hias maupun indukan untuk kegiatan produksi (pemijahan). Selanjutnya, pembudidaya juga melakukan pelatihan berupa budidaya ikan hias jenis lain, selain jenis ikan Manfish, Cupang dan Guppy. Hal ini dimaksudkan agar masing-masing pembudidaya yang tergabung dalam anggota kelompok *Diamond Fish Club* memiliki keahlian membudidaya jenis ikan hias lain. Kegiatan ini juga bertujuan agar semakin banyak variasi pilihan ikan hias yang dihasilkan oleh masing-masing anggota kelompok *Diamond Fish Club*, sehingga memudahkan konsumen dalam melakukan kegiatan pembelian,

sebab sudah lengkap variasi ikan hias yang dipasarkan oleh anggota.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Pemasaran ikan hias di wilayah Pekanbaru (dalam daerah) dilakukan secara eceran oleh masing-masing anggota dan paketan melalui perantara Kelompok *Diamond Fish Club*. Sedangkan, pemasaran ikan hias ke wilayah luar daerah (Medan, Palembang dan Tulung Agung) dilakukan secara paketan dengan biaya pengiriman, karantina dan resiko kematian ditanggung oleh anggota kelompok. Penjualan ikan dalam bentuk paket ditujukan kepada pembudidaya dan pedagang pengecer, sedangkan eceran lebih dominan kepada perseorangan.
2. Perluasan kawasan pemasaran ikan hias ditempuh dengan cara mengikuti kegiatan kontes, merekrut anggota dari luar, pelatihan dan kerjasama oleh anggota dengan mengatasmakan kelompok *Diamond Fish Club*.

Saran

Berdasarkan kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh pembudidaya ikan hias yang

tergabung dalam Kelompok *Diamond Fish Club*, penulis menyarankan agar pembudidaya melakukan peningkatan penjualan di wilayah Propinsi Riau seperti Kampar, Tembilahan, Rengat, Taluk Kuantan, Pelalawan, Siak, dst. Sebab kegiatan pemasaran ke daerah tersebut tidak memiliki biaya yang cukup tinggi dibandingkan pemasaran ke wilayah diluar Propinsi Riau.

DAFTAR PUSTAKA

- Kamaluddin, L. M. 1994. Strategi Penyiapan dan Pengembangan Kualitas Sumberdaya Pembangunan Agribisnis Perikanan Indonesia. Himpunan Sosial Ekonomi Perikanan. IPB. Bogor.
- Kusumawati, D. 2004. Pengaruh Karakteristik Perusahaan Terhadap Struktur Modal pada Perusahaan Publik yang Tercatat Di BEJ, Jurnal Ekonomi STEI No.4/Th.XIII/27/Okttober-Desember
- Mudyaharjo, R. 2001. Pengantar Pendidikan Sebuah Studi Awal Tentang Dasar-Dasar Pendidikan pada Umumnya dan Pendidikan di Indonesia. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sitorus, M. 2012. Persepsi Masyarakat Penerima Ganti Rugi Penerima Lahan Terhadap Usaha Budidaya Kerambadi Desa Koto Perambahan Kecamatan Kampar Timur Kabupaten Kampar Provinsi Riau. Skripsi. Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan Universitas Riau. Pekanbaru.
- Sutjana, I D. P. 2006. Hambatan dalam Penerapan K3 dan Ergonomi. Universitas Udayana Bali.
- Tjiptono, F. 2013. Strategi Pemasaran. Cetakan Kedua. Andi. Yogyakarta.
- Zulkifli. 2002. Manajemen Biaya. Yogyakarta: UPP AMP YKN.