

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data Penelitian

1. Profil Desa

Desa Wajak Lor merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Boyolangu, Kabupaten Tulungagung. Adapun desa lainnya yang terletak di dalam Kecamatan Boyolangu, Kabupaten Tulungagung yaitu Beji, Bono, Boyolangu, Gedangsewu, Karangrejo, Kendalbulur, Kepuh, Moyoketen, Ngranti, Pucung Kidul, Sanggrahan, Serut, Sobontoro, Tanjungsari, Wajak Kidul, Wajak Lor, Waung.

Wilayah Desa Wajak Lor terletak pada wilayah dataran rendah dengan luas 160.760 Ha. Pusat pemerintahan desa Wajak lor terletak di dusun Bayanan RT 03 / RW 03 dengan luas area lahan sebesar 0,07 Ha. Jumlah penduduk desa Wajak sebanyak 4489 jiwa, yang terkenal di 2 Dusun yaitu Dusun Bayanan dan Karang Gayam, 5 RW dan 30 RT. Dari jumlah tersebut, terdiri dari laki-laki 2.319 jiwa dan perempuan 2.170 jiwa dengan tingkat pertumbuhan rata-rata selama 6 (enam) tahun terakhir 5%, dengan tingkat kepadatan sebesar 450 jiwa / km². Desa Wajak Lor berbatasan langsung dengan Desa Kepuh disebelah utara, Desa Karangrejo disebelah timur, Desa Wajak Kidul disebelah selatan, dan Desa Serut disebelah barat.

Adapun potensi yang terkenal yang ada di Desa Wajak Lor,

Kecamatan Boyolangu, Kabupaten Tulungagung yaitu sangkar burung, jamu racikan tradisional yang masih dilestarikan hingga saat ini, serta ikan hias maupun ikan konsumsi. Dulu awal mula musim usaha sangkar burung dikarenakan adanya musiman kontes burung mahal yang dilombakan dari segi suara kicauannya maupun corak warna yang unik dan menarik. Dari hal tersebut mulai meningkatnya pesanan sangkar burung, dan akhirnya banyak usaha-usaha pembuatan sangkar burung yang mulai berkembang. Yang selanjutnya adalah usaha jamu tradisional yang awal mula berdiri dari para lansia atau sering disebutkan simbah yang menganggur. Beliau mulai meracik jamu herbal dari dedaunan maupun tanaman toga yang banyak khasiatnya dan diminati banyak kalangan. Setelah itu mulai marak para ibu-ibu rumah tangga yang dapat penghasilan dari berjualan jamu. Ada beberapa jamu yang ditawarkan yaitu jamu beras kencur, kunyit asem, jamu sirih, pace, dan lain sebagainya. Dan yang terakhir yaitu usaha budidaya ikan hias maupun konsumsi. Untuk ikan konsumsi yang biasanya dibudidayakan yaitu nila, gurame, lele, dan lain sebagainya. Dan untuk ikan hias banyak sekali macamnya, ada ikan hias koi, ikan cupang, dan yang sedang naik daun yaitu ikan hias mas koki. Sebagian besar masyarakat desa Wajak Lor melakukan pembudidayaan ikan mas koki.

2. Profil Usaha Budidaya Ikan Hias Mas Koki Rojo Koyo Fish

a. Sejarah Budidaya Ikan Mas Koki “Rojo Koyo Fish”

Rojo Koyo Fish ini merupakan usaha perorangan milik bapak Edy Subagyo yang lokasinya berada di Rt/Rw 02/02 Dsn. Karanggayam, Desa

Wajak lor, Kecamatan Boyolangu, Kabupaten Tulungagung. Usaha ini bergerak dibidang budidaya ikan hias mas koki. Awal mula usaha ini berdiri yaitu dengan memanfaatkan kolam yang ada. Bapak Edy juga dulunya bekerja sebagai TKI di Malaysia sebagai pekerja bangunan. Beliau mempunyai dua orang anak dan istrinya pandai memasak sehingga memiliki usaha makanan catering. Tetapi dengan adanya pandemi Covid-19 sangat berdampak pada usaha catering tersebut. dan bapak Edy pun mulai mengerjakan pekerjaan lain yang menghasilkan uang yaitu mencari cacing disungai. Pada saat itu sudah mulai populer usaha budidaya ikan hias, menjadikan peluang pada pakan yang mahal. Para pencari cacing memanfaatkan kondisi tersebut. Tetapi lambat laun, dengan kondisi cuaca yang buruk yaitu musim penghujan mengakibatkan sulitnya mencari cacing disungai dan dapat menerkam nyawa jika tiba-tiba debit air meninggi, sungai dipenuhi air dan gelombang tinggi.

Dengan mempertimbangkan hal tersebut, beliau mulai fokus dengan usaha budidaya ikan hiasnya. Dengan berjalannya waktu mulai memiliki banyak relasi yang membuat usahanya berkembang. Dengan itu, mulai banyak kolam ikan yang diperluas, dibangun dan mulai laku diluar kota. usaha tersebut mulai diminati anak muda karena hasilnya cukup memuaskan. Mulai banyak pelanggan tetap yang berdatangan. Beliau juga sudah bisa membeli alat transportasi roda empat untuk memudahkan proses pendistribusian apalagi untuk pengiriman diluar kota. yang dulunya hanya menggunakan sepeda motor diberi srandul, dengan adanya alat

transportasi roda empat, sangat memudahkan dan memberikan kenyamanan bekerja, serta efisien waktu dan tempat. Saat musim penghujan pun tidak menghambat pendistribusian kepada pelanggan.

Pengelolaan usaha budidaya ikan mas koki tersebut memiliki masa panen tiap 3 bulan sekali dimulai dari pengembangbiakkan, pembenihan, hingga pembesaran. Ketiga proses tersebut memiliki kolam sendiri-sendiri untuk memudahkan penegelolaannya. Tetapi dengan adanya pandemic Covid-19 ini, dapat menghambat proses pendistribusian hingga pengiriman keluar kota. Juga dengan iklim cuaca pancaroba mempengaruhi kualitas ikan hias mas koki yang ditawarkan. Tak sedikit juga banyak ikan yang mati tiba-tiba. Sehingga mengakibatkan profit yang menurun. Pembudidaya juga harus segera memutar otak untuk mengantisipasi hal tersebut.

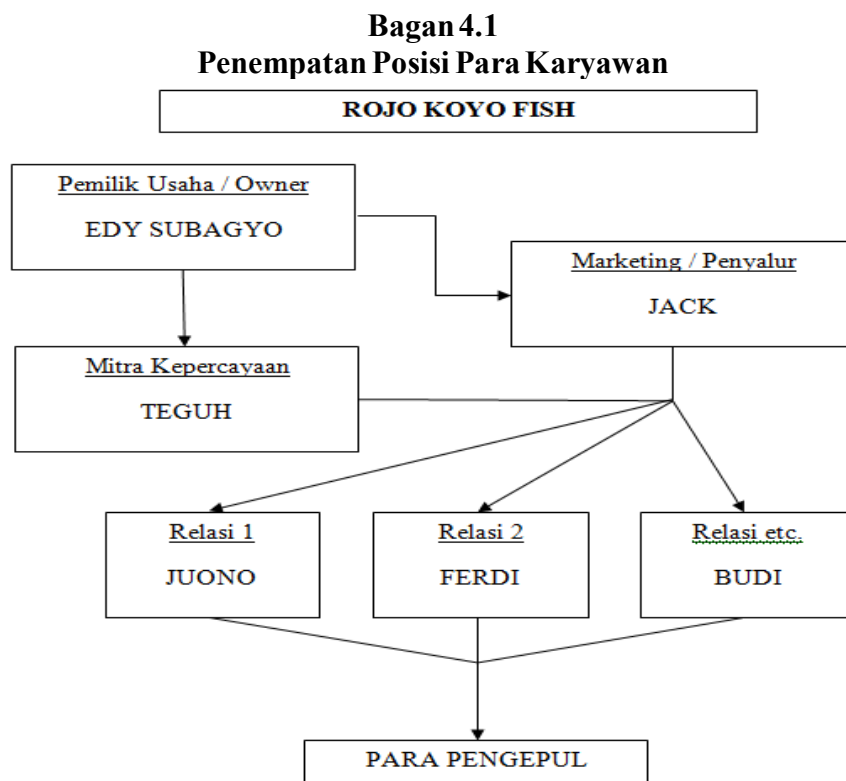
b. Visi dan Misi

Visi yang ingin diwujudkan oleh usaha budidaya ikan hias mas koki Rojo Koyo Fish ini adalah selain mengoptimalkan laba, dan peluang usaha, budidaya ikan hias mas koki ini juga mempunyai keinginan untuk meningkatkan kesejahteraan baik bagi masyarakat maupun konsumennya. Sedikitnya dapat membantu mendirikan lapangan pekerjaan di bidang budidaya ikan hias mas koki bagi pengangguran yang membutuhkan pekerjaan.

Misi yang ingin diwujudkan oleh usaha budidaya ikan hias mas

koki Rojo Koyo Fish ini adalah niat tulus dengan memberikan pelayanan yang terbaik dan memberikan kualitas yang maksimal demi kepuasan konsumen, serta secara tidak langsung dapat membantu meningkatkan perekonomian desa dan meningkatkan Pembangunan Ekonomi melalui UMKM yang ada, melalui generasi-generasi muda yang mempunyai jiwa berwirausaha yang tinggi serta jiwa kreatif, inovatif, dan bertanggungjawab.

c. Struktur Pengurus



Sumber : Hasil wawancara dan observasi pada Usaha Budidaya Ikan Hias Mas Koki Rojo Koyo Fish milik Bapak Edy Subagyo.

B. Temuan Penelitian

Usaha milik bapak Edy Subagyo ini bergerak di bidang usaha budidaya perikanan ikan hias, yang utamanya adalah budidaya ikan hias mas koki. Dalam pengembangan usahanya beliau cukup sukses karena dalam kurang lebih satu hingga dua tahun, beliau sudah menguasai market pasar yang cukup besar. Hampir satu desa Wajak Lor, Kecamatan Boyolangu, Kabupaten Tulungagung ini sudah menjadi mitra kerja dari bapak Edy Subagyo, yang mana aspek pemasaran sudah mencapai kalangan luar kota dan bahkan ada yang sampai luar negeri. Hal tersebut menjadi salah satu aspek yang menguntungkan dalam ekonomi di sebuah desa. Usaha tersebut dapat ikut serta dalam pembangunan ekonomi di Desa Wajak Lor, Kecamatan Boyolangu, Kabupaten Tulungagung. Adapun strategi yang digunakan dalam melaksanakan pengembangan dalam sebuah usaha budidaya ikan mas koki Rojo Koyo Fish ini meliputi :

1. Apa saja strategi yang dapat digunakan dalam peningkatan modal yang dikeluarkan untuk mengembangkan suatu usaha ?

Dalam pengembangan suatu usaha diperlukan peningkatan modal yang maksimal, karena modal adalah salah satu aspek penting dalam melakukan strategi pengembangan usaha. Dalam hal tersebut dapat dipaparkan hasil triangulasi dari 3 informan yang dipilih yaitu bapak Edy Subagyo selaku owner atau pemilik, bapak Teguh selaku tangan kanan bapak Edy, dan bapak Jack selaku marketing atau penyalur adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1
Triangulasi Strategi Pengembangan Usaha
dalam Aspek Peningkatan Modal

<p>Informan I : Edy Subagyo (Owner atau Pemilik)</p>	<p>Untuk usaha yang saya jalankan berawal dari 0 ya mbak. Modal utama dari usaha budidaya ini adalah dari uang pribadi saya . Dengan cara hidup sederhana saja, cukup, dan tidak berlebihan, tetapi tetap juga tidak lupa harus beramal, karena uang yang dimiliki kita sebagian adalah hak dari masyarakat miskin atau orang yang kurang mampu yang membutuhkan bantuan. Juga tidak hanya dengan uang pribadi saja mbak, tetapi juga ditambahkan dengan hasil keuntungan yang berlebihan dalam artian disini lebih atau sisa dari pembagian uang gaji karyawan, uang operasi usaha yang digunakan dalam melakukan budidaya, dan lain sebagainya. Dengan satu lagi mbak, modal diusahakan juga dari dana bantuan pemerintah seperti BPUM guna menanggulangi kerugian akibat virus covid-19 ini agar usaha yang saya jalankan berkembang. Kita harus memanfaatkan segala sesuatu yang disediakan oleh negara ya mbak, jadi tidak terbuang sia-sia. Uang atau dana dari pemerintah untuk menjalankan usaha ya dijalankan untuk usaha gitu mbak.⁵³</p>
<p>Informan II : Teguh (Mitra Kepercayaan atau Tangan Kanan pemilik)</p>	<p>Begini mbak, dalam meningkatkan modal usaha pada usaha budidaya ikan mas koki Rojo Koyo Fish milik bapak Edy Subagyo ini memiliki beberapa cara atau strategi dari beliau yaitu : dari uang pribadi beliau yang mana beliau memang bergaya sederhana tidak gengsi juga memakai barang lokal yang sederhana dan tidak suka pamer dengan gaya hidup yang mewah dan glamor yang penting berkecukupan, beliau juga cukup teladan dengan kesederhanaanya, juga dari provit atau laba yang berlebih yang mana dengan provit atau laba yang banyak yang lebih dari cukup untuk menutupi biaya gaji karyawan serta operasional usaha budidaya maka dari dana tersebut digunakan</p>

⁵³ Wawancara bersama bapak Edy Subagyo selaku Owner atau Pemilik Usaha Budidaya Ikan Mas Koki Rojo Koyo Fish pada tanggal 21 Januari 2022.

	<p>untuk modal mbak, dan ada juga sedikit bantuan dari pemerintah seperti bantuan usaha BPUM yang mana dapat sedikitnya menanggulangi dampak terparah dari covid 19 yang mana beliau cepat dan sigap dalam memanfaatkan peluang modal yang ada.⁵⁴</p>
<p>Informan III : Jack (Marketing atau Penyalur dan Pelanggan Tetap)</p>	<p>Untuk usaha budidaya ikan hias mas koki Rojo Koyo Fish milik mas Edy Subagyo ini memiliki beberapa strategi untuk memaksimalkan modal mbak, yaitu seperti modal dari uang pribadi owner atau pemilik yang mana beliau tidak suka hidup mewah hanya hidup sederhana saja cukup gitu mbak, juga modal dari keuntungan yang telah diperoleh. Disini tiap panen beliau mampu mengantongi keuntungan kurang lebih sepuluh juta rupiah yang mana itu sudah dipotong dari biaya gaji dan operasional yang ada jadi itu laba bersih tiap kali panen (kurang lebih 3 bulan sekali) 10 juta bahkan biasanya lebih tergantung kondisi dan jumlah yang dihasilkan serta kualitas, modal dari bantuan pemerintah juga dimanfaatkan beliau untuk mengembangkan usaha ini mbak. Disini dibantu oleh saya yang merangkap menjadi admin untuk mengelompokan dana masuk dan keluar hingga membentuk modal dan keuntungan yang maksimal. Beliau sangat rajin dalam memberikan perhatiannya untuk para pekerja serta konsumennya.⁵⁵</p>
<p>Kesimpulan</p>	<p>Strategi peningkatan modal yang dikeluarkan dalam rangka pengembangan usaha pada usaha budidaya ikan hias mas koki Rojo Koyo Fish ini terdapat tiga aspek yaitu : dari uang pribadi owner atau pemilik, dari provit atau laba yang berlebih, dan sedikit dari dana pemerintah seperti BLT (Bantuan Langsung Tunai) BPUM (Bantuan Produktif Usaha Mikro).</p>

Dari ketiga sumber informan, mulai dari owner atau pemilik usaha bapak Edy Subagyo, bapak Teguh selaku tangan kanan bapak Edy, dan

⁵⁴ Wawancara bersama bapak Teguh selaku Mitra Kepercayaan atau Tangan Kanan pemilik Usaha Budidaya Ikan Mas Koki Rojo Koyo Fish pada tanggal 21 Januari 2022.

⁵⁵ Wawancara bersama bapak Jack selaku Marketing atau Penyalur dan Pelanggan Tetap Usaha Budidaya Ikan Mas Koki Rojo Koyo Fish pada tanggal 21 Januari 2022.

bapak Jack selaku marketing atau penyalur, juga dengan hasil observasi data lapangan maka dapat dipaparkan bahwa terdapat tiga aspek strategi yang dapat digunakan dalam peningkatan modal yang dikeluarkan untuk mengembangkan suatu usaha pada budidaya ikan hias mas koki Rojo Koyo Fish milik bapak Edy Subagyo ini, yaitu sebagai berikut :

- a. Memaksimalkan modal dari uang pribadi,
- b. Memaksimalkan modal dari provit atau laba yang berlebihan, dan
- c. Memaksimalkan modal dari uang bantuan usaha melalui dana bantuan usaha UMKM.

2. Bagaimana cara memperluas aspek pemasaran pada suatu usaha?

Dalam pengembangan suatu usaha diperlukan pemasaran yang meluas, karena pemasaran adalah salah satu aspek penting yang dilakukan dalam melakukan strategi pengembangan usaha. Dalam hal tersebut dapat dipaparkan hasil triangulasi dari 3 informan yang dipilih yaitu bapak Edy Subagyo selaku owner atau pemilik, bapak Teguh selaku tangan kanan bapak Edy, dan bapak Jack selaku marketing atau penyalur adalah sebagai berikut :

Tabel4.2

Triangulasi Strategi Pengembangan Usaha dalam Aspek Perluasan Pemasaran

Informan I : Edy Subagyo (Owner atau Pemilik)	Untuk perluasan pemasaran saya selalu menjaga hubungan baik dengan banyak orang terutama dengan para relasi karena itu sangat penting dalam bermasyarakat, karena dengan banyak orang yang kenal baik dengan kita
---	---

	<p>maka kita memiliki peluang baik untuk memperbesar suatu usaha, kita juga dapat membantu ikut serta dalam kesusahan yang utamanya dalam segi ekonomi, dapat memberikan peluang kerja menjadi mitra dari usaha yang dijalankan ini, juga memperluas jangkauan pemasaran, jadi tidak hanya yang sudah berkeluarga yang dapat berwirausaha budidaya ikan hias ini tetapi juga para anak muda, para generasi muda bangsa yang masih cair kreativitasnya dan masih memiliki daya saing yang menggebu-gebu, dan juga yang paling penting dan paling utama selalu menjaga nama baik dan kualitas produk serta peningkatan usaha dengan cara memperbesar di berbagai cabang lain, hal tersebut dapat menjadi strategi perluasan pemasaran pada usaha budidaya ini mbak.⁵⁶</p>
<p>Informan II : Teguh (Mitra Kepercayaan atau Tangan Kanan pemilik)</p>	<p>Untuk usaha budidaya ini selalu mengedepankan loyalitas konsumen dengan cara selalu menjaga hubungan baik dengan orang lain diantaranya para pelanggan, kolega, mitra kerja, maupun para relasi usaha, juga dilakukan perluasan cabang dengan menjaga nama baik usaha melalui kualitas produk. Maka dari itu diperlukan para pekerja yang inovatif, kreatif, dan bertanggungjawab. Di usaha milik bapak Edy Subagyo ini kebanyakan para mitra kerja anak remaja atau para generasi muda bangsa, yang mana dengan jiwa berkompetisi dan berwirausaha yang tinggi akan mempermudah dalam melakukan usaha budidaya ikan hias ini.⁵⁷</p>
<p>Informan III : Jack (Marketing atau Penyalur dan Pelanggan Tetap)</p>	<p>Bapak Edy selaku owner atau pemilik usaha budidaya ikan hias mas koki Rojo Koyo Fish melakukan beberapa strategi perluasan pemasaran yaitu : selalu menjaga hubungan baik ke</p>

⁵⁶ Wawancara bersama bapak Edy Subagyo selaku Owner atau Pemilik Usaha Budidaya Ikan Mas Koki Rojo Koyo Fish pada tanggal 21 Januari 2022.

⁵⁷ Wawancara bersama bapak Teguh selaku Mitra Kepercayaan atau Tangan Kanan pemilik Usaha Budidaya Ikan Mas Koki Rojo Koyo Fish pada tanggal 21 Januari 2022.

	<p>setiap orang, beliau memang dikenal baik oleh banyak orang. Sikap sederhana yang dimiliki beliau kerap dijadikan panutan agar meskipun banyak harta tidak memunculkan sikap sombong bahkan cenderung ke sikap rendah hati dan mawas diri, juga dilakukan perluasan jangkauan penawaran produk mulai dari pelajar, mahasiswa, para wiraswasta, bahkan para pegawai pemerintah tidak sedikit yang ikut serta dalam melakukan atau mendirikan usaha budidaya ikan hias ini, selalu menjaga nama baik dan kualitas usaha, dan memperbesar usaha dengan mendirikan berbagai cabang lainnya melalui para mitra kerja.⁵⁸</p>
Kesimpulan	<p>Strategi yang dapat digunakan dalam perluasan aspek pemasaran pada suatu usaha pada usaha budidaya ikan hias mas koki Rojo Koyo Fish ini yaitu : membangun dan menjaga hubungan baik dengan para relasi, perluasan jangkauan penawaran produk, menjaga nama baik dan kualitas produk, dan memperbesar usaha dengan mendirikan cabang lainnya.</p>

Dari ketiga sumber informan, mulai dari owner atau pemilik usaha bapak Edy Subagyo, bapak Teguh selaku tangan kanan bapak Edy, dan bapak Jack selaku marketing atau penyalur, juga dengan hasil observasi data lapangan maka dapat dipaparkan bahwa terdapat empat cara atau strategi yang dapat digunakan dalam memperluas aspek pemasaran pada suatu usaha tepatnya usaha budidaya ikan hias mas koki Rojo Koyo Fish milik bapak Edy Subagyo ini, yaitu sebagai berikut :

⁵⁸ Wawancara bersama Jack selaku Marketing atau Penyalur dan Pelanggan Tetap Usaha Budidaya Ikan Mas Koki Rojo Koyo Fish pada tanggal 21 Januari 2022.

- a. Melalui strategi membangun dan menjaga hubungan baik dengan para relasi-relasi yang ada,
- b. Melalui strategi dengan memperluas jangkauan penawaran produk,
- c. Melalui strategi dengan menjaga nama baik dan kualitas dari produk yang dihasilkan, dan
- d. Melalui strategi meningkatkan usaha dengan memperbesar mulai diberbagai cabang lainnya.

3. Bagaimana cara menaikkan laba atau keuntungan yang maksimal?

Dalam pengembangan suatu usaha diperlukan peningkatan laba yang maksimal, karena laba adalah salah satu aspek penting dalam melakukan strategi pengembangan usaha. Dalam hal tersebut dapat dipaparkan hasil triangulasi dari 3 informan yang dipilih yaitu bapak Edy Subagyo selaku owner atau pemilik, bapak Teguh selaku tangan kanan bapak Edy, dan bapak Jack selaku marketing atau penyalur adalah sebagai berikut :

Tabel 4.3

**Triangulasi Strategi Pengembangan Usaha
dalam Aspek Memaksimalkan Kenaikan Laba atau Keuntungan**

Informan I : Edy Subagyo (Owner atau Pemilik)	Gini mbak, pada usaha budidaya ini menaikkan laba dapat dilakukan dengan beberapa cara yaitu : yang pertama dengan meningkatkan kualitas produk, yang mana dengan kualitas yang dihasilkan baik maka akan menambah permintaan. Yang kedua dengan menambah variasi baru produk dengan inovatif dan kreatif, karena dengan hal tersebut para konsumen akan lebih tertarik dalam jumlah pemesanan yang relatif banyak
---	--

	<p>dan juga akan menambah permintaan yang ada. Yang ketiga rajin, bertanggungjawab, dan selalu berdoa dalam setiap usaha, karena disetiap usaha manusia harus seimbang dengan doa yang dipanjatkan dengan sang maha kuasa yaitu Allah SWT, dan yang terpenting meningkatkan kepuasan konsumen. Karena jika para konsumen puas dalam melakukan jual beli otomatis dia akan nyaman lalu mengajak rekan-rekannya mampir ke usaha ini.⁵⁹</p>
<p>Informan II : Teguh (Mitra Kepercayaan atau Tangan Kanan pemilik)</p>	<p>Untuk usaha budidaya ikan hias mas koki Rojo Koyo Fish ini memiliki beberapa strategi yang diterapkan dalam meningkatkan kenaikan laba seperti meningkatkan kualitas produk, dengan hasil produk yang memiliki kualitas yang baik maka konsumen akan senang dan bahagia dan akan membeli lagi ke tempat usaha ini, juga menambah variasi baru, diperlukan jiwa kreatif, inovatif, bertanggungjawab, dan selalu mengutamakan kepuasan konsumen, dan lain sebagainya.⁶⁰</p>
<p>Informan III : Jack (Marketing atau Penyalur dan Pelanggan Tetap)</p>	<p>Pada usaha budidaya ini, dengan meningkatkan kualitas produk, menambah variasi baru, selalu bersikap inovatif, kreatif dan bertanggungjawab, serta selalu menjaga kepuasan konsumen, merupakan strategi yang dilakukan dalam menaikkan laba atau keuntungan yang maksimal. Karena dengan peningkatan kualitas produk akan menambah nilai plus dalam produk yang dihasilkan. Juga dengan adanya variasi baru akan lebih menarik konsumen dan akan meningkatkan laba yang diperoleh⁶¹</p>
<p>Kesimpulan</p>	<p>Strategi yang digunakan dalam menaikkan laba yang maksimal pada</p>

⁵⁹ Wawancara bersama bapak Edy Subagyo selaku Owner atau Pemilik Usaha Budidaya Ikan Mas Koki Rojo Koyo Fish pada tanggal 21 Januari 2022.

⁶⁰ Wawancara bersama bapak Teguh selaku Mitra Kepercayaan atau Tangan Kanan pemilik Usaha Budidaya Ikan Mas Koki Rojo Koyo Fish pada tanggal 21 Januari 2022.

⁶¹ Wawancara bersama bapak Jack selaku Marketing atau Penyalur dan Pelanggan Tetap Usaha Budidaya Ikan Mas Koki Rojo Koyo Fish pada tanggal 21 Januari 2022.

	usaha budidaya ikan hias mas koki Rojo Koyo Fish yaitu : meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan, menambah variasi baru produk yang dihasilkan, selalu menerapkan sikap rajin, bertanggungjawab, dan berdoa dalam melakukan hal apapun, serta yang paling penting selalu meningkatkan kepuasan konsumen.
--	---

Dari ketiga sumber informan, mulai dari owner atau pemilik usaha bapak Edy Subagyo, bapak Teguh selaku tangan kanan bapak Edy, dan bapak Jack selaku marketing atau penyalur, juga dengan hasil observasi data lapangan maka dapat dipaparkan bahwa terdapat empat aspek strategi yang dapat digunakan dalam menaikkan laba atau keuntungan yang maksimal dalam suatu usaha pada budidaya ikan hias mas koki Rojo Koyo Fish milik bapak Edy Subagyo ini, yaitu sebagai berikut :

- a. Meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan
- b. Menambah variasi baru produk yang menarik
- c. Rajin, bertanggungjawab dan selalu berdoa dalam melaksanakan semua kegiatan, dan
- d. Meningkatkan kepuasan konsumen.

4. Bagaimana strategi pemerintah desa dalam meningkatkan pembangunan ekonomi desa

Tabel 4.3
Triangulasi Strategi pemerintah desa dalam meningkatkan pembangunan ekonomi desa

Informan I : Edy Subagyo (Owner atau Pemilik)	Dari Kepala Desa sendiri sudah ikut serta dalam meningkatkan pembangunan ekonomi desa dengan mendukung penuh pengembangan budidaya ikan mas koki ini. Beliau
---	--

	sendiri terjun langsung dalam mempraktekkan budidaya ikan mas koki tersebut. Selain itu juga ada kegiatan rutinan sebulan sekali atau dua bulan sekali untuk dilakukan pemeliharaan para pembudidaya ikan mas koki. Juga sering diadakan seminar gratis bagi masyarakat di kantor kepala desa, khususnya untuk pengusaha muda yang semangat berwirausahanya sangat tinggi. Juga dilaksanakan pelatihan tentang budidaya ikan mas koki. Bahkan di kantor desa Wajak Lor dibuat <i>icon</i> patung ikan mas koki didepan, agar desa tersebut dikenal sebagai desa pembudidaya ikan mas koki. ⁶²
Informan II : Teguh (Mitra Kepercayaan atau Tangan Kanan pemilik)	Untuk Kepala Desa sendiri juga ikut membudidaya ikan mas koki, yang mana hal tersebut dapat memperluas pemasarannya. Juga sering diadakan pertemuan sosialisasi di kantor desa. ⁶³
Informan III : Jack (Marketing atau Penyalur dan Pelanggan Tetap)	Kepala Desa memiliki strategi khusus untuk mengembangkan budidaya ikan mas koki seperti ikut terjun langsung membudidaya, mengadakan sosialisasi dan pelatihan, serta melakukan pemberayaan bagi wirausaha budidaya ikan mas koki. ⁶⁴
Kesimpulan	Strategi pemerintah desa dalam meningkatkan pembangunan ekonomi desa yaitu ikut serta dan terjun langsung dalam kegiatan budidaya ikan mas koki. Mengadakan sosialisasi dan pelatihan, juga melakukan pemberdayaan bagi wirausaha budidaya ikan mas koki.

Dari ketiga sumber informan, mulai dari owner atau pemilik usaha

bapak Edy Subagyo, bapak Teguh selaku tangan kanan bapak Edy, dan bapak

⁶² Wawancara bersama bapak Edy Subagyo selaku Owner atau Pemilik Usaha Budidaya Ikan Mas Koki Rojo Koyo Fish pada tanggal 19 Januari 2022.

⁶³ Wawancara bersama bapak Teguh selaku Mitra Kepercayaan atau Tangan Kanan pemilik Usaha Budidaya Ikan Mas Koki Rojo Koyo Fish pada tanggal 19 Januari 2022.

⁶⁴ Wawancara bersama bapak Jack selaku Marketing atau Penyalur dan Pelanggan Tetap Usaha Budidaya Ikan Mas Koki Rojo Koyo Fish pada tanggal 19 Januari 2022.

Jack selaku marketing atau penyalur, juga dengan hasil observasi data lapangan maka dapat dipaparkan bahwa terdapat tiga aspek Strategi pemerintah desa dalam meningkatkan pembangunan ekonomi desa yaitu :

1. Ikut serta dan terjun langsung dalam kegiatan budidaya ikan mas koki,
2. Mengadakan sosialisasi dan pelatihan,
3. Juga melakukan pemberdayaan bagi wirausaha budidaya ikan mas koki

C. Analisis Data

Melalui data yang diperoleh, berdasarkan hasil wawancara 3 informan mulai dari owner atau pemilik usaha bapak Edy Subagyo, bapak Teguh selaku tangan kanan bapak Edy, dan bapak Jack selaku marketing atau penyalur, serta melalui hasil observasi terkait strategi pengembangan budidaya ikan hias mas koki pada usaha budidaya ikan hias mas koki Rojo Koyo Fish dalam meningkatkan pembangunan desa, maka dapat dipaparkan hasil analisis data sebagai berikut :

Strategi pengembangan budidaya ikan hias mas koki memiliki tiga aspek, yaitu :

1. Strategi yang dapat digunakan dalam peningkatan modal yang dikeluarkan untuk mengembangkan suatu usaha yang terdiri atas :
 - a. Memaksimalkan modal dari uang pribadi,

Dalam rangka memaksimalkan modal melalui uang pribadi, beliau menerapkan hidup hemat dan cukup, serta tidak berlebihan, dengan membeli apa yang dibutuhkan atau diperlukan saja, serta tidak menghambur-hamburkan uang untuk membeli barang-barang yang tidak dibutuhkan. Jangan lupa juga jika ada uang berlebih selalu sisakan untuk

sedekah dan membantu mensejahterakan keluarga serta para pekerja yang ikut serta dalam memajukan usaha budidaya ikan hias mas koki Rojo Koyo Fish milik bapak Edy Subagyo tersebut. Beliau memang terkenal berperilaku hemat, tidak suka menghambur-hamburkan uang, dan dermawan atau suka membantu orang yang membutuhkan.

b. Dari provit atau laba yang berlebihan,

Dalam rangka memaksimalkan modal melalui provit yang didapat harus lebih teliti dan lebih diperhatikan, karena dalam memilah-milah mana yang dibuat modal dan dibagi keuntungan bersama harus melalui orang khusus pada bidang administrasi atau marketing. Dengan hal tersebut beliau memperkerjakan admin yang merangkap sekaligus menjadi marketing yang berpengalaman di bidang tersebut, sehingga mempermudah dalam memaksimalkan modal melalui laba yang diperoleh.

Dengan hal tersebut, maka harus diprioritaskan dalam memaksimalkan provit atau keuntungan itu sangat perlu, karena dengan provit atau keuntungan yang besar, secara tidak langsung akan menambah modal yang diperlukan dalam sebuah usaha, demi mewujudkan pengembangan usaha yang maksimal.

c. Dan dari uang bantuan usaha melalui dana bantuan usaha UMKM desa.

Untuk memaksimalkan modal melalui bantuan dana pemerintah, beliau mengambil program BPUM (Bantuan Produktif Usaha Mikro) yang mana bantuan tersebut adalah salah satu bantuan dari pemerintah BLT

(Bantuan Langsung Tunai) yang diberikan oleh pemerintah untuk masyarakat Indonesia yang bersumber dari Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN), khususnya para pelaku usaha UMKM yang mana terkena dampak yang cukup parah akibat pandemi covid 19 ini. Dengan bantuan tersebut beliau sedikitnya telah terbantu dalam kerugian yang dialaminya terkait dampak pandemi covid 19 ini.

2. Strategi yang dapat digunakan dalam memperluas aspek pemasaran pada suatu usaha yang terdiri atas :

a. Melalui strategi membangun dan menjaga hubungan baik dengan para relasi-relasi yang ada,

Untuk memperluas dalam aspek pemasaran yang pertama ini adalah melalui membangun sebuah hubungan baik dengan para relasi-relasi dan para pelanggan serta warga sekitar. Dalam hal ini beliau sering memberikan informasi sebagai edukasi dalam berbagai acara-acara musyawarah dan diskusi, sosialisasi seperti acara edukasi pada bidang perikanan mandiri maupun pada saat acara besar kontes ikan hias mas koki di berbagai daerah. Dengan hal tersebut secara tidak langsung dapat mengenalkan produk yang dihasilkan budidaya ikan mas koki Rojo Koyo Fish ini, serta menambah perluasan pemasaran melalui informasi yang telah diberikan dengan baik.

b. Dengan memperluas jangkauan penawaran produk,

Untuk memperluas dalam aspek pemasaran yang kedua ini adalah melalui perluasan jangkauan penawaran produk. Beliau mulai

melakukan sosialisasi terhadap relasi baru yang mana dengan hal tersebut menambah jangkauan penawaran produk. Mulai dari jangkauan masyarakat sekitar hingga berkembang ke jangkauan yang lebih luas. Mulai dari desa, ke kecamatan, ke kabupaten, dan bahkan hingga import ke luar negeri. Dengan hal tersebut dapat dilihat kesuksesan yang dicapai, dari jangkauan terdekat mulai dari desa dan memperluas hingga ke luar negeri.

c. Dengan menjaga nama baik dan kualitas dari produk yang dihasilkan, Untuk memperluas dalam aspek pemasaran yang ketiga ini adalah melalui menjaga nama baik dan kualitas dari produk yang dihasilkan dari usaha budidaya ikan hias mas koki Rojo Koyo Fish. Menjaga nama baik dengan cara menjaga kualitas output dan menjaga serta memberikan pelayanan yang baik demi kenyamanan semua relasi maupun para kolega atau pelanggan. Dengan menjaga nama baik tersebut maka akan menambah kepercayaan para relasi dan kolega untuk terus ikut mengembangkan usaha dan menyebarkan usaha tersebut sehingga dapat cepat berkembang.

d. Dan dengan memperbesar mulai diberbagai cabang lainnya.

Untuk memperluas dalam aspek pemasaran yang keempat ini adalah melalui peningkatan usaha dengan memperbesar usaha dengan menambah cabang diberbagai tempat. Hampir satu desa para pembudidaya ikan hias mas koki berada dibawah pimpinan bapak Edy Subagyo pemilik usaha budidaya ikan hias mas koki Rojo Koyo Fish ini.

Melalui hubungan yang baik serta pelayanan yang nyaman dapat mempercepat perluasan cabang di tempat lainnya. Juga tentunya dengan produk yang dihasilkan yang baik dan berkualitas.

3. Strategi yang dapat digunakan dalam menaikkan laba atau keuntungan yang maksimal terdiri atas :

a. Meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan,

Untuk menaikkan laba atau keuntungan yang maksimal, yang pertama dengan melakukan peningkatan kualitas produk yang dihasilkan, salah satunya dengan cara melakukan perawatan yang baik pada ikan. Dilakukan pengecekan kesehatan ikan, perilaku ikan, makanan yang diberikan dan lain sebagainya guna menjaga kualitas dan kesehatan agar terjamin juga dapat menambah kepercayaan kolega atau pelanggan serta para relasi usaha budidaya ikan hias mas koki Rojo Koyo Fish milik bapak Edy Subagyo ini.

b. Menambah variasi baru produk yang menarik,

Untuk menaikkan laba atau keuntungan yang maksimal, yang kedua dengan melakukan penambahan variasi baru yang menarik para kolega atau pelanggan. Dengan cara memproduksi atau menciptakan variasi yang baru lagi. Salah satunya dengan menyatukan pejantan dan betina yang mempunyai motif dan jenis yang unik dan bagus yang mana dengan penyatuan tersebut diprediksikan dapat menghasilkan output yang baru lagi yang lebih unik dan bervariasi lagi. Dengan hal tersebut dapat

mengasah kretivitas para relasi muda yang mana dengan merelasasikan ide-ide yang ada.

- c. Rajin, bertanggungjawab, dan selalu berdoa dalam melaksanakan semua kegiatan,

Untuk menaikkan laba atau keuntungan yang maksimal, yang ketiga harus terapkan atau bahkan biasakan sikap rajin dan bertanggungjawab, serta selalu awali dengan doa saat ingin melakukan atau memulai semua kegiatan, agar dilancarkan dan diberikan kemudahan oleh sang pencipta.

Dengan sikap rajin maka akan terbiasa melakukan segala sesuatu dengan kerja keras guna mencapai hasil yang maksimal, juga rasa bertanggungjawab atas segala sesuatu yang telah dilakukan. Tak lupa selalu ucapkan syukur dan hamdalah pada sang pencipta atas segala sesuatu yang telah dicapai sebesar maupun sekecil apapun.

- d. Serta meningkatkan kepuasan konsumen.

Untuk menaikkan laba atau keuntungan yang maksimal, yang keempat yaitu peningkatan kepuasan konsumen atau yang biasa disebut kolega dan pelanggan. Dengan peningkatan kualitas output dan pelayanan yang baik akan menambah nilai kepuasan tersendiri terhadap kepercayaan konsumen terhadap usaha budidaya ikan hias mas koki Rojo Koyo Fish milik bapak Edy Subagyo ini. Dengan tingkat kepuasan konsumen yang tinggi, maka dengan sendirinya konsumen akan menambah jumlah produk yang ingin diambil, bahkan disebarluaskan kepada relasi dari konsumen tersebut.

4. Strategi pemerintah desa dalam meningkatkan pembangunan ekonomi desa terdiri atas :
 - a. Ikut serta dan terjun langsung dalam kegiatan budidaya ikan mas koki, Dalam hal ini Kepala Desa sendiri terjun langsung dalam melakukan pembudidayaan ikan mas koki dirumah. Dengan hal tersebut akan membawa citra baik bagi pembudidaya lainnya, karena budidaya ikan mas koki di desa akan lebih cepat dikenal di masyarakat luas, mulai dari dalam desa, luar desa, luar kecamatan, luar kabupaten atau kota bahkan luar negeri untuk kegiatan ekspor impor.
 - b. Mengadakan sosialisasi dan pelatihan, Dalam hal ini sudah tugas seorang Kepala Desa untuk memajukan desanya, yaitu dengan mendukung usaha yang dilakukan oleh masyarakat desa yaitu salah satunya dengan diadakannya sosialisasi dan pelatihan. Dengan hal itu masyarakat dapat mengenal lebih dalam mengenai bagaimana menjalankan usaha budidaya ikan mas koki tersebut.
 - c. Juga melakukan pemberdayaan bagi wirausaha budidaya ikan mas koki Pemberdayaan itu sendiri dikutip dari bahasa Inggris yaitu *empowerment*, menurut Stewart dalam Suwatno yang secara etimologis pemberdayaan berasal dari kata *power* yang berarti kekuasaan, yaitu kemampuan untuk mengusahakan agar sesuatu itu terjadi ataupun tidak sama sekali. Pemberdayaan bertujuan untuk meningkatkan kekuasaan orang-orang yang lemah atau tidak

beruntung. Dengan hal tersebut secara tidak langsung pemerintah desa ikut serta dalam peningkatan kualitas SDM masyarakatnya yang mana kualitas SDM merupakan salah satu faktor penting dalam sebuah pembangunan ekonomi desa.