

**ANALISIS KEBERDAYAAN POKDAKAN “IKAN HIAS”
DALAM MENJALANKAN FUNGSI PEMASARAN
(Studi Kasus di Desa Punjul, Kecamatan Plosoklaten, Kabupaten Kediri,
Jawa Timur)**

**SKRIPSI
PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN**

Oleh :
**NIKO SETYA WIDADA
NIM. 125080400111094**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2016**

**ANALISIS KEBERDAYAAN POKDAKAN “IKAN HIAS”
DALAM MENJALANKAN FUNGSI PEMASARAN
(Studi Kasus di Desa Punjul, Kecamatan Plosoklaten, Kabupaten Kediri,
Jawa Timur)**

**SKRIPSI
PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN**

Sebagai Salah Satu Syarat untuk Meraih Gelar Sarjana Perikanan di
Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan
Universitas Brawijaya

Oleh :
NIKO SETYA WIDADA
NIM. 125080400111094



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2016**

**LEMBAR PENGESAHAN
SKRIPSI**

**ANALISIS KEBERDAYAAN POKDAKAN "IKAN HIAS"
DALAM MENJALANKAN FUNGSI PEMASARAN
(Studi Kasus di Desa Punjul, Kecamatan Plosoklaten, Kabupaten Kediri,
Jawa Timur)**

Oleh :
NIKO SETYA WIDADA
NIM. 125080400111094

telah dipertahankan di depan penguji
pada tanggal 04 Agustus 2016
dan dinyatakan telah memenuhi syarat
SK. Dekan No. : _____
Tanggal : _____

Dosen Penguji I



(Dr. Ir. Edi Susilo, MS)
NIP. 19591205 198503 1 003
Tanggal: 12 AUG 2016

**Menyetujui,
Dosen Pembimbing I**



(Dr. Ir. Harsuko Riniwati, MP)
NIP. 19660604 199002 2 001
Tanggal: 12 AUG 2016

Dosen Penguji II



(Zainal Abidin, S.Pi, MP, M.BA)
NIP. 19770221 200212 1 008
Tanggal: 12 AUG 2016

Dosen Pembimbing II



(Dr. Ir. Nuddin Harahab, MP)
NIP. 19610417 199003 1 001
Tanggal: 12 AUG 2016

**Mengetahui,
Ketua Jurusan**

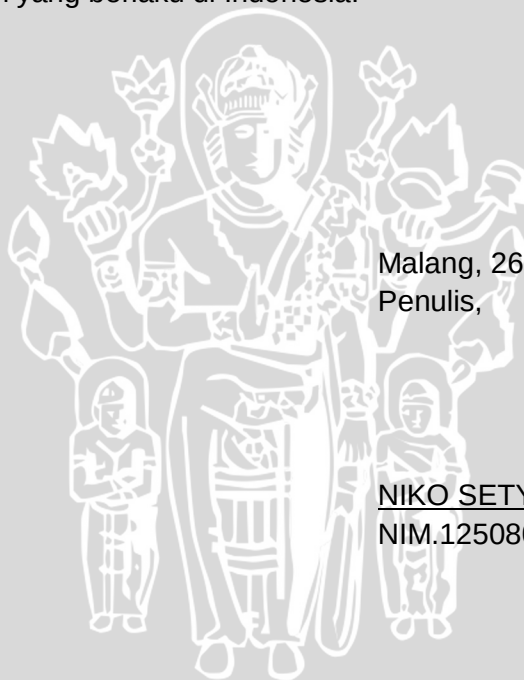


(Dr. Ir. Nuddin Harahab, MP)
NIP. 19610417 199003 1 001
Tanggal: 12 AUG 2016

PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan hasil kalimat sendiri dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah saya tulis atau diterbitkan oleh orang lain kecuali yang tertulis dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil penjiplakan (plagiasi), maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut, sesuai hukum yang berlaku di Indonesia.



Malang, 26 Juli 2016
Penulis,

NIKO SETYA WIDADA
NIM.125080400111094

UCAPAN TERIMA KASIH

Banyak pihak yang telah memberikan semangat, bantuan, bimbingan, serta masukan yang sangat berarti bagi penulis. Oleh karena itu, secara khusus penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penelitian ini dapat terselesaikan.
2. Ayah dan Ibusera keluarga yang selalu memberi dukungan berupa materi, motivasi dan doa restu selama masa studi sampai akhir.
3. Dr. Ir. Harsuko Riniwati, MP selaku Dosen Pembimbing I Skripsi yang telah memberi motivasi, masukan dan bimbingan selama proses penyusunan skripsi.
4. Dr. Ir. Nuddin Harahab, MP selaku Dosen Pembimbing II Skripsi yang telah memberi masukan, solusi, pengarahan dan bimbingan selama proses penyusunan skripsi.
5. Dr. Ir. Edi Susilo, MS selaku dosen penguji I yang telah memberikan kritik dan saran yang membangun guna berusaha menyempurnakan skripsi ini.
6. Zainal Abidin, S.Pi, MP, M.BA selaku dosen penguji II yang telah memberikan kritik dan saran guna menyempurnakan skripsi ini
7. Teman-teman yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah membantu dan memberi semangat atas pengerjaan laporan ini.

Malang, 26 Juli 2016

Penulis

RINGKASAN

NIKO SETYA WIDADA. Analisis Keberdayaan POKDAKAN “Ikan Hias” Dalam Menjalankan Fungsi Pemasaran (Studi Kasus di Desa Punjul, Kecamatan Plosoklaten, Kabupaten Kediri, Jawa Timur). (Dibawah Bimbingan **Dr. Ir. Harsuko Riniwati, MP** dan **Dr. Ir. Nuddin Harahab, MP**)

Setiap perusahaan yang ingin tetap melangsungkan hidupnya untuk berkembang dan memperoleh keuntungan dalam waktu yang panjang, maka pemasaran menjadi salah satu kegiatan yang tidak boleh diabaikan. Peranan pemasaran saat ini tidak hanya menyampaikan produk atau jasa hingga ke tangan konsumen saja, tetapi juga bagaimana produk atau jasa tersebut dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan dan menghasilkan laba. Fungsi pemasaran adalah aktivitas yang dijalankan pada bisnis yang terlibat di dalam menggerakkan barang atau jasa dari produsen hingga sampai ke tangan konsumen. Pada prinsipnya terdapat tiga fungsi pemasaran, yaitu: fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi penyedia fasilitas. Fungsi pertukaran terdiri dari fungsi penjualan dan pembelian. Fungsi fisik meliputi pengangkutan dan penyimpanan. Sedangkan fungsi penyedia fasilitas ini meliputi standarisasi, penanggungan resiko, informasi harga dan penyedia dana.

Kelompok Pembudidaya Ikan (POKDAKAN) “Ikan Hias” merupakan sebuah kelompok pembudidaya ikan hias yang berdiri pada tanggal 7 Juli 2013. Tujuan berdirinya POKDAKAN “Ikan Hias” adalah meningkatkan hasil perikanan terutama ikan hias yang selama ini memiliki beberapa keluhan seperti pemasaran hasil panen, pembinaan dalam kegiatan budidaya dan peningkatan hasil yang lebih baik. Pada kegiatan pemasaran, POKDAKAN “Ikan Hias” dapat menjalankan fungsi-fungsi pemasaran dengan baik, hal ini terbukti karena POKDAKAN mampu memasarkan ikan hias secara luas kepada konsumen. Fenomena yang beredar di masyarakat tentang sulitnya kegiatan pemasaran yang dialami oleh pembudidaya ikan hias tidak terjadi pada pembudidaya ikan hias di Desa Punjul, karena dengan terbentuknya POKDAKAN “Ikan Hias” ini para pembudidaya merasa terbantu pada kegiatan budidaya terutama pada kegiatan pemasaran hasil ikan hias.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis: (1) Tingkat kesejahteraan pada POKDAKAN “Ikan Hias”. (2) Bentuk akses, partisipasi dan pengambilan keputusan pada POKDAKAN “Ikan Hias” terhadap sumberdaya yang tersedia dan menjalankan fungsi-fungsi pemasaran. (3) Tingkat kesadaran kritis pada POKDAKAN “Ikan Hias”. (4) Strategi pemasaran yang berdaya saing pada POKDAKAN “Ikan Hias”.

Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 4 April 2016 sampai dengan tanggal 9 April 2016 di POKDAKAN “Ikan Hias” Desa Punjul, Kecamatan Plosoklaten, Kabupaten Kediri, Jawa Timur. Populasi penelitian ini adalah kelompok pembudidaya ikan (POKDAKAN) “Ikan Hias” yang terdiri dari pengelola dan anggota, teknik pengambilan sampel menggunakan teknik snowball sampling. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Jenis data adalah data kualitatif, sedangkan sumber data yaitu data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dilaksanakan dengan cara observasi, wawancara dan studi pustaka. Analisa data menggunakan teknik pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, pengambilan kesimpulan dan verifikasi data.

Hasil dari penelitian ini adalah: (1) Tingkat kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias” dapat digolongkan kedalam keluarga sejahtera II, dengan kehidupan yang sederhana maka semua kebutuhan anggota setiap hari dapat terpenuhi. Kualitas sumberdaya manusia berupa pendidikan dan ketrampilan serta sarana dan prasarana penunjang, akan mempengaruhi tingkat kesejahteraan yang dimiliki. (2) Tingkat keberdayaan POKDAKAN “Ikan Hias” dilihat dari bentuk akses, partisipasi dan pengambilan keputusan terhadap sumberdaya dan fungsi-fungsi pemasaran didominasi oleh pihak pengelola. Sedangkan keberdayaan pihak anggota dinilai rendah dan masih kurang. Adanya kelompok usaha akan membantu seseorang yang pada mulanya kurang berdaya menjadi lebih berdaya. (3) Tingkat kesadaran kritis dalam mengatasi permasalahan yang sedang dihadapi pada POKDAKAN “Ikan Hias” baik dari pihak pengelola maupun anggota dapat dikatakan baik. Seseorang yang mempunyai kesadaran kritis tinggi, maka akan mempermudah untuk mengatasi permasalahan yang sedang dihadapi. (4) Faktor-faktor penunjang strategi pemasaran yang berdaya saing pada POKDAKAN “Ikan Hias” adalah: menjaga kualitas ikan hias hasil budidaya sebaik mungkin, aktif mengamati perkembangan pasar dan mengamati perkembangan harga ikan hias yang beredar di pasar, mencari tahu kelemahan dan kelebihan para pesaing, aktif melakukan kegiatan promosi kepada calon konsumen serta menjalin kerjasama dengan kelompok pembudidaya ikan hias lain. Strategi pemasaran yang diterapkan pada suatu perusahaan berbanding lurus dengan hasil yang akan didapat.

Saran dari penelitian ini adalah: (1) Dilihat dari kontribusi yang didapatkan dari usaha budidaya ikan hias ini terhadap pendapatan rumah tangga, maka usaha ini sebaiknya dikembangkan. (2) Sebaiknya tingkat keberdayaan anggota POKDAKAN “Ikan Hias” terhadap sumberdaya dan fungsi-fungsi pemasaran lebih ditingkatkan. (3) Sebaiknya POKDAKAN “Ikan Hias” lebih memperhatikan lagi tentang kualitas ikan hias yang akan dijual kepada para konsumen. (4) Adanya kegiatan pembukuan dan pelaporan secara transparan dari hasil penjualan ikan hias sangat penting dilakukan. (5) Perluasan daerah pemasaran perlu ditingkatkan lagi oleh POKDAKAN “Ikan Hias”. (6) Dalam kegiatan promosi sebaiknya tidak hanya dilakukan menggunakan handphonedaja, peran media sosial seperti web, facebook, instagram dan lain-lain juga akan sangat membantu dalam kegiatan promosi.

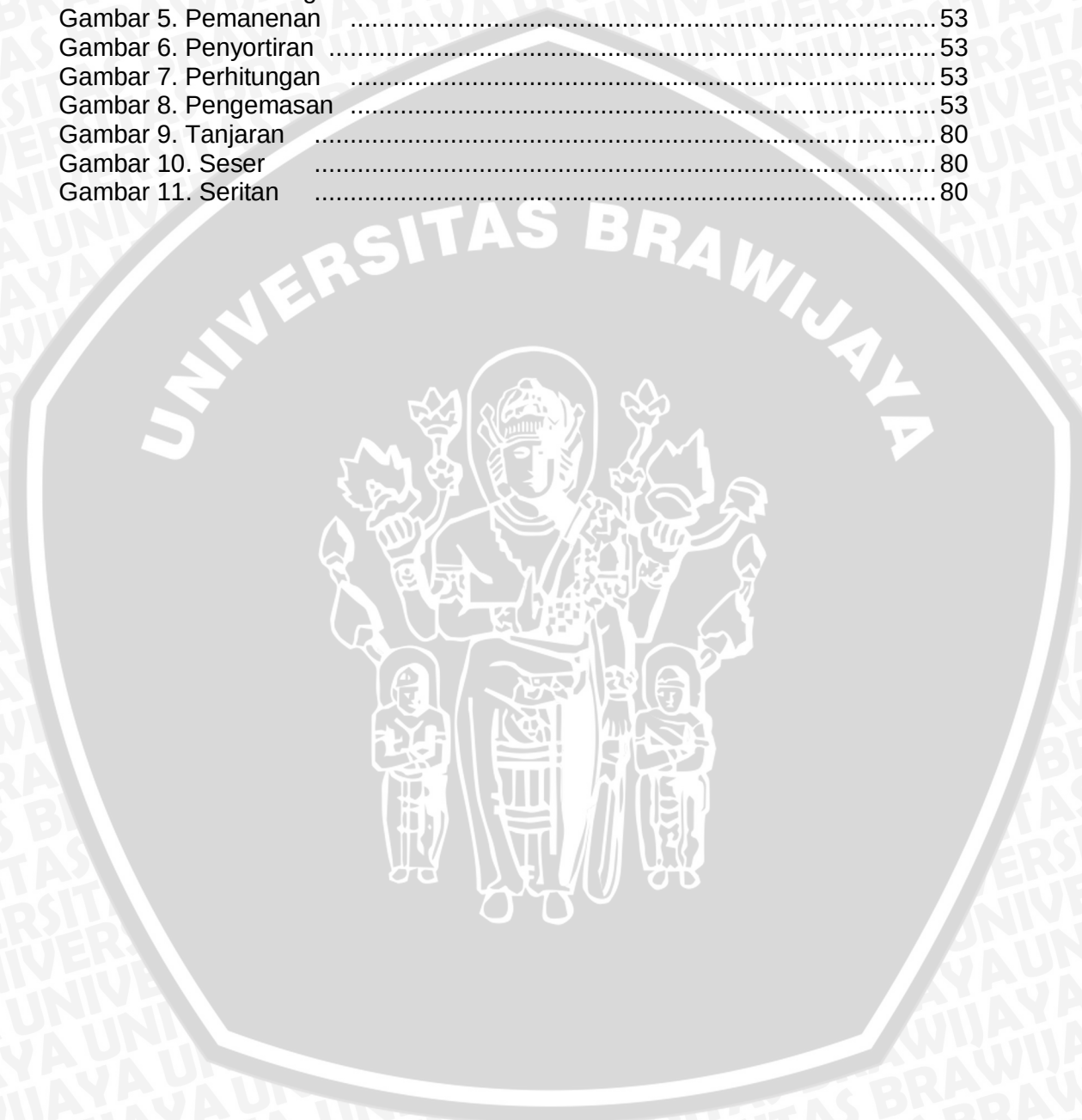
DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
UCAPAN TERIMAKASIH.....	iv
RINGKASAN.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
KATA PENGANTAR.....	xii
1. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
2. TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Pemasaran.....	6
2.1.1 Peranan Pemasaran.....	6
2.1.2 Perencanaan Strategi Pemasaran.....	8
2.1.3 Fungsi Pemasaran.....	10
2.2 Pemberdayaan.....	14
2.2.1 Tujuan Pemberdayaan.....	15
2.2.2 Konsep Pemberdayaan.....	17
2.3 Organisasi.....	23
2.4 Tenaga Kerja.....	24
2.5 Kerangka Pemikiran.....	24
3. METODE PENELITIAN.....	26
3.1 Waktu dan Tempat Penelitian.....	26
3.2 Jenis Penelitian.....	26
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	27
3.3.1 Data primer.....	27
3.3.2 Data Sekunder.....	28
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	28
3.4.1 Observasi.....	29
3.4.2 Wawancara.....	30
3.4.3 Studi Pustaka.....	30

3.5 Populasi dan Sampel	31
3.6 Teknik Pengambilan Sampel	32
3.7 Pohon Masalah	33
3.8 Metode Analisis Data Kualitatif	35
3.8.1 Pengumpulan Data	36
3.8.2 Reduksi Data	42
3.8.3 Penyajian Data	43
3.8.4 Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi	43
4. HASIL DAN PEMBAHASAN	45
4.1 Keadaan Umum Lokasi penelitian	45
4.1.1 Kondisi Geografi dan Topografi	45
4.1.2 Keadaan Penduduk	47
4.1.3 Keadaan Perikanan	49
4.1.4 Keadaan Umum POKDAKAN “Ikan Hias”	50
4.2 Kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias”	54
4.3 Akses, Partisipasi dan Pengambilan Keputusan POKDAKAN “Ikan Hias”	75
4.3.1 Akses	76
4.3.2 Partisipasi	84
4.3.3 Pengambilan Keputusan	93
4.4 Kesadaran Kritis POKDAKAN “Ikan Hias”	102
4.4.1 Solusi	104
4.5 Strategi Pemasaran Yang Berdaya Saing POKDAKAN “Ikan Hias”	105
4.6 Proposisi	108
5. KESIMPULAN DAN SARAN	111
5.1 Kesimpulan	111
5.2 Saran	112
DAFTAR PUSTAKA	114
LAMPIRAN	116

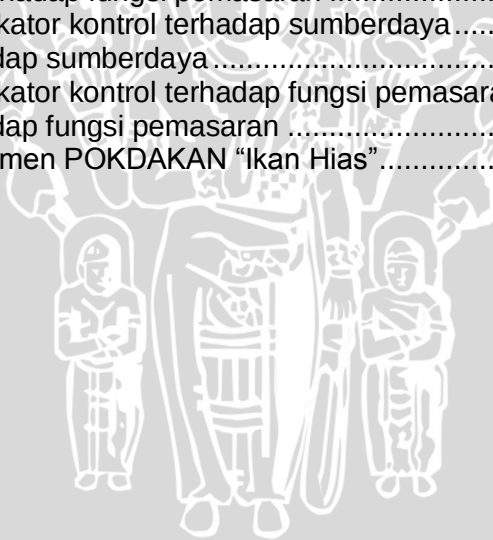
DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka pemikiran	25
Gambar 2. Pohon masalah	34
Gambar 3. Metode analisa data kualitatif	36
Gambar 4. Struktur organisasi POKDAKAN "Ikan Hias"	52
Gambar 5. Pemanenan	53
Gambar 6. Penyortiran	53
Gambar 7. Perhitungan	53
Gambar 8. Pengemasan	53
Gambar 9. Tanjaraan	80
Gambar 10. Sesar	80
Gambar 11. Seritan	80



DAFTAR TABEL

Tabel 1. Informasi kesejahteraan	37
Tabel 2. Informasi akses, partisipasi dan kontrol terhadap sumberdaya	38
Tabel 3. Informasi akses, partisipasi dan kontrol terhadap fungsi pemasaran	38
Tabel 4. Indikator sumberdaya	40
Tabel 5. Indikator Fungsi Pemasaran	41
Tabel 6. Informasi kesadaran kritis	41
Tabel 7. Informasi strategi pemasaran berdaya saing	42
Tabel 8. Penduduk Desa Punjul berdasarkan jenis kelamin	47
Tabel 9. Penduduk Desa Punjul berdasarkan mata pencaharian	48
Tabel 10. Jabatan Organisasi dan Fungsi	52
Tabel 11. Kesejahteraan POKDAKAN "Ikan Hias"	57
Tabel 12. Penilaian indikator akses terhadap sumberdaya	76
Tabel 13. Akses terhadap sumberdaya	79
Tabel 14. Penilaian indikator akses terhadap fungsi pemasaran	81
Tabel 15. Akses terhadap fungsi pemasaran	83
Tabel 16. Penilaian indikator partisipasi terhadap sumberdaya	85
Tabel 17. Partisipasi terhadap sumberdaya	87
Tabel 18. Penilaian indikator partisipasi terhadap fungsi pemasaran	89
Tabel 19. Partisipasi terhadap fungsi pemasaran	92
Tabel 20. Penilaian indikator kontrol terhadap sumberdaya	93
Tabel 21. Kontrol terhadap sumberdaya	96
Tabel 22. Penilaian indikator kontrol terhadap fungsi pemasaran	99
Tabel 23. Kontrol terhadap fungsi pemasaran	101
Tabel 24. Jadwal konsumen POKDAKAN "Ikan Hias"	103



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Lokasi penelitian	116
Lampiran 2. Kolam POKDAKAN "Ikan Hias"	118
Lampiran 3. Kegiatan Pengiriman	120



BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setiap perusahaan yang ingin tetap melangsungkan hidupnya untuk berkembang dan memperoleh keuntungan dalam waktu yang panjang, maka pemasaran menjadi salah satu kegiatan yang tidak boleh diabaikan. Menurut Shinta (2011), pemasaran adalah suatu proses dan manajerial yang membuat individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain atau segala kegiatan yang menyangkut penyampaian produk atau jasa mulai dari produsen sampai konsumen. Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), pasar dan pemasaran merupakan dua sisi yang tidak bisa dipisahkan satu sama lain. Pasar dan pemasaran memiliki tingkat ketergantungan yang tinggi dan saling mempengaruhi satu sama lainnya. Pasar tanpa pemasaran tidak akan ada artinya, demikian pula pemasaran tanpa pasar tidak berarti. Setiap ada kegiatan pasar selalu diikuti oleh pemasaran dan setiap kegiatan pemasaran adalah mencari atau menciptakan pasar.

Peranan pemasaran saat ini tidak hanya menyampaikan produk atau jasa hingga ke tangan konsumen saja, tetapi juga bagaimana produk atau jasa tersebut dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan dan menghasilkan laba. Sasaran dari pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menjanjikan nilai superior, menetapkan harga menarik, mendistribusikan produk dengan mudah, mempromosikan secara efektif serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan tetap memegang prinsip kepuasan pelanggan.

Dengan semakin berkembangnya dunia pemasaran, persaingan akan barang dan jasa (produk) juga cukup ketat, hal ini sangat membutuhkan suatu

strategi pemasaran yang tepat guna memasarkan barang dan jasa (produk) yang diproduksi dan untuk meningkatkan pangsa pasar yang telah ditentukan. Strategi pemasaran merupakan rencana yang menjabarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program pemasaran terhadap permintaan produk atau lini produknya di pasar sasaran tertentu. Selain itu untuk dapat memasarkan produknya, perusahaan juga perlu menjalankan fungsi-fungsi pemasaran dengan baik.

Fungsi pemasaran adalah aktivitas yang dijalankan pada bisnis terlibat di dalam menggerakkan barang atau jasa dari produsen hingga sampai ke tangan para konsumen. Menurut Sudiyono (2002), fungsi pemasaran yang dilaksanakan oleh lembaga pemasaran bermacam-macam, pada prinsipnya terdapat tiga fungsi pemasaran, yaitu: fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi penyedia fasilitas. Fungsi pertukaran dalam pemasaran produk meliputi kegiatan yang menyangkut kegiatan pengalihan kepemilikan. Fungsi pertukaran ini terdiri dari fungsi penjualan dan pembelian. Fungsi fisik meliputi pengangkutan dan penyimpanan. Sedangkan fungsi penyedia fasilitas pada hakekatnya adalah untuk memperlancar fungsi pertukaran dan fungsi fisik. Fungsi penyedia fasilitas merupakan usaha-usaha perbaikan sistem pemasaran untuk meningkatkan efisiensi operasional dan penetapan harga. Fungsi penyedia fasilitas ini meliputi standarisasi, penanggungan resiko, informasi harga dan penyedia dana.

Desa Punjul adalah salah satu daerah di Kabupaten Kediri yang memiliki banyak faktor pendukung dalam bidang pertanian dan perikanan. Berdasarkan data yang telah diperoleh, Desa Punjul berada pada ketinggian 136 m di atas permukaan air laut dengan suhu rata-rata sebesar 20° C sampai dengan 26° C dan curah hujan sekitar 225,4 mm. Keadaan pada bidang perikanan di Desa Punjul dapat dibilang baik, berbagai jenis ikan hias dapat dibudidayakan dengan maksimal di sana. Banyak masyarakat memiliki luas lahan yang digunakan

sebagai kolam tradisional, hal ini mampu memaksimalkan pakan alami untuk ikan. Selain itu dengan adanya sumber air yang dekat dan terus mengalir, dapat memperlancar sirkulasi air pada kolam. Dengan demikian masyarakat tidak perlu menggunakan pompa air atau diesel untuk memompa air di kolam.

Kelompok Pembudidaya Ikan (POKDAKAN) "Ikan Hias" merupakan sebuah kelompok pembudidaya ikan hias yang berdiri pada tanggal 7 Juli 2013. Kelompok ini berpusat di Desa Punjul 001/001, Kecamatan Plosoklaten, Kabupaten Kediri, Jawa Timur. POKDAKAN "Ikan Hias" beranggotakan dari beberapa pembudidaya ikan hias yang ada di Desa Punjul. Tujuan berdirinya POKDAKAN "Ikan Hias" adalah meningkatkan hasil perikanan terutama ikan hias yang selama ini memiliki beberapa keluhan seperti pemasaran hasil panen, pembinaan dalam kegiatan budidaya dan peningkatan hasil yang lebih baik. Pada kegiatan pemasaran, POKDAKAN "Ikan Hias" dapat menjalankan fungsi-fungsi pemasaran dengan baik, hal ini terbukti karena POKDAKAN mampu memasarkan ikan hias secara luas kepada konsumen.

Fenomena yang beredar di masyarakat tentang sulitnya kegiatan pemasaran yang dialami oleh pembudidaya ikan hias tidak terjadi pada pembudidaya ikan hias di Desa Punjul, karena dengan terbentuknya POKDAKAN "Ikan Hias" ini para pembudidaya merasa terbantu pada kegiatan budidaya terutama pada kegiatan pemasaran hasil ikan hias.

Penelitian ini ingin menggali informasi terkait dengan keberdayaan POKDAKAN "Ikan Hias" dalam menjalankan fungsi-fungsi pemasaran untuk memasarkan hasil panen ikan hias dari tingkat kesejahteraan, akses terhadap sumberdaya, partisipasi, kesadaran kritis akan masalah yang dihadapi dan pengambilan keputusan terhadap sumberdaya yang tersedia, serta strategi pemasaran yang berdaya saing pada POKDAKAN "Ikan Hias".

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang diatas, maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana tingkat kesejahteraan pada POKDAKAN “Ikan Hias”?
2. Bagaimana bentuk akses, partisipasi dan pengambilan keputusan dalam mengelola sumberdaya yang tersedia dan menjalankan fungsi-fungsi pemasaran pada POKDAKAN “Ikan Hias”?
3. Bagaimana tingkat kesadaran kritis pada POKDAKAN “Ikan Hias”?
4. Bagaimana strategi pemasaran yang berdaya saing pada POKDAKAN “Ikan Hias”?

1.3 Tujuan penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah tertulis diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis:

1. Tingkat kesejahteraan pada POKDAKAN “Ikan Hias”.
2. Bentuk akses, partisipasi dan pengambilan keputusan dalam mengelola sumberdaya yang tersedia dan menjalankan fungsi-fungsi pemasaran pada POKDAKAN “Ikan Hias”.
3. Tingkat kesadaran kritis pada POKDAKAN “Ikan Hias”.
4. Strategi pemasaran yang berdaya saing pada POKDAKAN “Ikan Hias”.

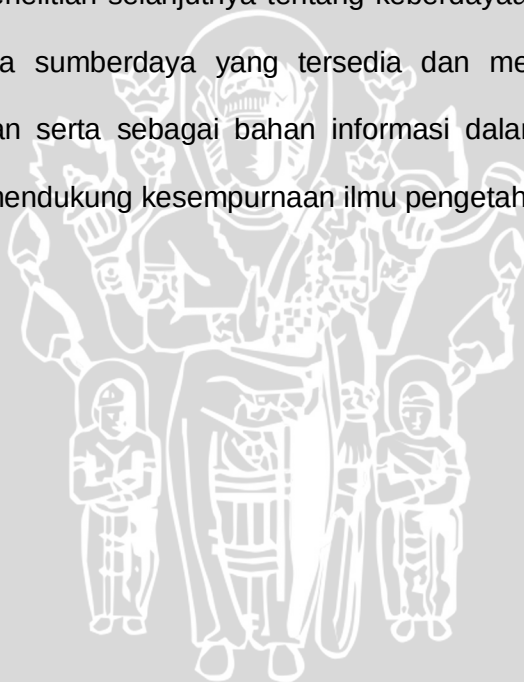
1.4 Kegunaan Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian diatas, maka diharapkan hasil dari penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi:

1. Bagi pengusaha hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi informasi dalam memasarkan ikan hias hasil kegiatan budidaya secara efisien, sehingga dapat memperoleh keuntungan secara optimal. Selain itu hasil

dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pengusaha untuk menentukan strategi pemasaran yang berdaya saing yang akan diterapkan.

2. Bagi pemerintah hasil dari penelitian ini diharapkan dapat mengetahui permasalahan tentang sulitnya untuk memasarkan ikan hias hasil kegiatan budidaya yang sedang dialami oleh para pembudidaya ikan hias. Sehingga pemerintah dapat mengetahui langkah apa yang harus diambil untuk mengatasi permasalahan tersebut.
3. Bagi perguruan tinggi hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya tentang keberdayaan suatu kelompok dalam mengelola sumberdaya yang tersedia dan menjalankan fungsi-fungsi pemasaran serta sebagai bahan informasi dalam pengembangan keilmuan serta mendukung kesempurnaan ilmu pengetahuan yang ada.



BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pemasaran

Menurut Rangkuti (2005), Pemasaran adalah suatu proses kegiatan yang dipengaruhi oleh berbagai faktor sosial, budaya, politik, ekonomi dan manajerial. Akibat dari pengaruh beberapa faktor tersebut masing-masing individu maupun kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan dengan menciptakan, menawarkan dan menukarkan produk yang memiliki nilai komoditi. Sedangkan menurut Shinta (2011), pemasaran adalah suatu proses dan manajerial yang membuat individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain atau segala kegiatan yang menyangkut penyampaian produk atau jasa mulai dari produsen sampai konsumen.

Dari definisi tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa pemasaran merupakan usaha terpadu untuk menggabungkan rencana-rencana strategis yang diarahkan kepada usaha pemuas kebutuhan dan keinginan konsumen untuk memperoleh keuntungan yang diharapkan melalui proses pertukaran atau transaksi. Kegiatan pemasaran perusahaan harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen bila ingin mendapatkan tanggapan yang baik dari konsumen. Perusahaan harus secara penuh bertanggung jawab tentang kepuasan produk yang ditawarkan tersebut. Dengan demikian, maka segala aktivitas perusahaan harusnya diarahkan untuk dapat memuaskan konsumen yang pada akhirnya bertujuan untuk memperoleh laba.

2.1.1 Peranan Pemasaran

Peranan pemasaran saat ini tidak hanya menyampaikan produk atau jasa hingga tangan konsumen tetapi juga bagaimana produk atau jasa tersebut dapat

memberikan kepuasan kepada konsumen dengan menghasilkan laba. Sasaran dari pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menjanjikan nilai superior, menetapkan harga menarik, mendistribusikan produk dengan mudah, mempromosikan secara efektif serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan tetap memegang prinsip kepuasan pelanggan (Shinta, 2011).

Pemasaran atau marketing memiliki beragam peran, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Peran pemasaran dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan manusia. Manusia dalam kehidupannya tidak luput dari yang namanya kebutuhan dan keinginan, untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya itu mereka mengonsumsi produk yang ada. Suatu usaha untuk memenuhi kebutuhan dilakukan dengan menarik manfaat produk atau kegunaan produk, manfaat produk dapat ditimbulkan dari kegunaan yang meliputi bentuk, tempat, waktu dan kepemilikan.
2. Peran pemasaran dalam kegiatan ekonomi. Pemasaran merupakan suatu proses sosial yaitu sebuah proses yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen secara efektif dan efisien melalui pertukaran nilai-nilai ekonomi. Dalam kehidupannya masyarakat butuh beragam sistem pemasaran untuk menunjang peningkatan taraf hidup mereka diantaranya melalui pertukaran. Beragamnya kebutuhan manusia menuntut adanya pemasar yang beragam pula, sehingga banyak sekali usaha-usaha bisnis yang bergerak di berbagai bidang, dimana semua usaha bisnis yang ada itu untuk memenuhi konsumen demi keuntungan yang melimpah bagi produsen. Jadi peranan pemasaran dalam kegiatan ekonomi adalah untuk memenuhi permintaan yang beragam dengan penawaran yang beragam pula.

3. Peranan pemasaran dalam pencapaian tujuan dan sasaran perusahaan.
Kemampuan perusahaan dalam memasarkan produknya bisa jadi tolak ukur keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan dan sasarnya. Jika sebuah perusahaan ingin menjaga kelangsungan hidupnya, ingin berkembang dan juga bersaing dengan yang lain, tentu mereka harus mampu menjual produknya dengan harga yang menguntungkan dengan tetap memberikan kualitas yang semaksimal mungkin. Dengan demikian pemasaran sangat berperan bagi pencapaian tujuan dan sasaran perusahaan.

2.1.2 Perencanaan Strategi Pemasaran

Strategi adalah proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi disertai penyusunan suatu cara atau upaya agar tujuan dapat tercapai. Pengertian strategi secara khusus merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) secara terus menerus, serta dilakukan berdasarkan pada sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa yang akan datang. Dengan demikian, strategi selalu dimulai dari apa yang akan terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi (Yasin dan Harman, 2014).

Kasmir dan Jakfar (2003), menyatakan agar investasi atau bisnis yang akan dijalankan dapat berhasil dengan baik, maka sebelumnya perlu melakukan strategi bersaing tepat. Untuk strategi persaingan tersebut adalah menentukan segmentasi pasar (*segmentation*), menetapkan pasar sasaran (*targeting*) dan menentukan posisi pasar (*positioning*), atau yang sering disebut STP. Tujuan utama analisa strategi pemasaran adalah untuk mengetahui dukungan apa saja yang diperlukan agar pelanggan potensial mau membeli produk yang ditawarkan terutama pada kondisi persaingan yang sangat ketat seperti sekarang ini.

Setiap perusahaan membutuhkan perencanaan strategi pemasaran untuk mencapai tujuan dan objektivitas mereka, manajer pemasaran harus mulai berpikir tentang apa yang dapat dilakukan dengan baik oleh perusahaan. Tanpa perencanaan strategi pemasaran yang vital ini, perusahaan tidak dapat mencapai kepuasan, kebutuhan, keinginan konsumen dan para pemegang saham. Dalam perusahaan berencana, berkembang dan mengimplementasikan perencanaan strategi perusahaan memerlukan banyak informasi baik dari eksternal maupun internal yang sewaktu-waktu dapat berubah. Dengan mengetahui informasi tentang kekuatan dan kelemahan perusahaan, maka perusahaan dapat mengambil langkah yang tepat dalam memanfaatkan peluang dan menghindari ancaman. Perusahaan juga perlu mengamati tentang persaingan, peraturan, tingkat inflasi siklus bisnis, keinginan dan harapan konsumen.

Perencanaan strategi pemasaran ini menghasilkan tata cara bagaimana perusahaan menyadari akan implementasi, kontrol dan pengambilan keputusan. Selain itu perusahaan juga dapat mempelajari tentang kebutuhan konsumen, ekspektasi, persepsi dan level kepuasan. Semakin dalam perusahaan mengerti, maka akan menghasilkan pondasi untuk menciptakan keuntungan kompetitif. Dalam hal ini jelas sekali bahwa perencanaan strategi sangat diperlukan dalam memperoleh keunggulan bisnis. Adapun tujuan dari perencanaan pemasaran adalah untuk menciptakan nilai bagi konsumen dalam kondisi tetap menguntungkan bagi perusahaan atau hubungan yang saling menguntungkan. Rencana pemasaran merangkum penilaian terhadap kebutuhan dan keinginan pasar, kekuatan dan kelemahan pada perusahaan serta pada pesaing saat ini atau yang diperkirakan (Reinold, 2009).

2.1.3 Fungsi Pemasaran

Menurut Sudiyono (2002), fungsi pemasaran adalah aktivitas yang dijalankan pada bisnis yang terlibat dalam menggerakkan barang atau jasa dari produsen hingga sampai ke tangan para konsumen. Fungsi pemasaran yang dilaksanakan oleh lembaga pemasaran bermacam-macam pada prinsipnya terdapat tiga fungsi, yaitu:

1. Fungsi Pertukaran
2. Fungsi Fisik
3. Fungsi Penyedia Fasilitas

Fungsi pertukaran dalam pemasaran produk meliputi kegiatan yang menyangkut kegiatan pengalihan pemilikan. Fungsi pertukaran ini terdiri dari fungsi penjualan dan pembelian. Fungsi fisik meliputi pengangkutan dan penyimpanan, sedangkan fungsi penyedia fasilitas pada hakekatnya adalah untuk memperlancar fungsi pertukaran dan fungsi fisik. Fungsi penyedia fasilitas merupakan usaha-usaha perbaikan sistem pemasaran untuk meningkatkan efisiensi operasional dan penetapan harga. Fungsi penyedia fasilitas ini meliputi standarisasi, penanggungan resiko, informasi harga dan penyedia dana (Sudiyono, 2002).

Menurut Firdaus (2009), terdapat tiga fungsi pemasaran, yaitu sebagai berikut:

1. Fungsi Pertukaran, dimana terdiri dari fungsi pembelian dan fungsi penjualan.
2. Fungsi Fisis, yaitu meliputi : fungsi pengangkutan, fungsi penyimpanan dan fungsi pemrosesan.
3. Fungsi Penyediaan Sarana, meliputi informasi pasar, penanggungan risiko, pengumpulan, komunikasi, standarisasi, penyortiran dan pembiayaan.

1. Fungsi Pertukaran

Produk harus dijual dan dibeli sekurangnya sekali dalam proses pemasaran. Fungsi pertukaran yaitu melibatkan kegiatan yang menyangkut pengalihan hak kepemilikan dari satu pihak ke pihak lainnya dalam sistem pemasaran. Pihak-pihak yang terlibat dalam proses ini ialah pedagang, distributor dan agen yang memperoleh komisi karena mempertemukan pembeli dan penjual. Fungsi Pertukaran dalam fungsi pemasaran terdiri atas 2 bagian, yaitu:

a. Fungsi penjualan

Tugas pokok pemasaran adalah mempertemukan permintaan dan penawaran (pembeli atau penjual). Hal ini dapat dilakukan secara langsung atau tidak langsung (melalui perantara). Fungsi penjualan yaitu meliputi sejumlah fungsi tambahan sebagai berikut:

- Fungsi perencanaan dan pengembangan produk. Sebuah produk yang memuaskan konsumen merupakan tujuan mendasar dari semua usaha pemasaran. Perencanaan dan pengembangan produk dianggap sebagai fungsi produksi, tetapi hal itu penting pula bagi pemasaran.
- Fungsi mencari kontak. Fungsi ini meliputi tindakan-tindakan mencari dan membuat kontak dengan para pembeli.
- Fungsi menciptakan permintaan. Fungsi ini meliputi semua usaha yang dilakukan oleh para penjual untuk mendorong para pembeli membeli produk-produk mereka. Termasuk pada tindakan yang menjual secara individu, dengan undian dan juga mengadakan reklame.
- Fungsi melakukan negosiasi. Syarat serta kondisi penjualan harus dirundingkan oleh para pembeli dan penjual. Termasuk

merundingkankualitas, kuantitas, waktu, harga, pengiriman, cara pembayaran dan sebagainya.

- Fungsi melakukan kontak. Fungsi ini mencakup persetujuan akhir untuk melakukan penjualan dan tranfer hak milik.

b. Fungsi pembelian

Fungsi pembelian yaitu meliputi segala kegiatan dalam rangka memperoleh produk dengan kualitas dan jumlah yang diinginkan pembeli serta mengusahakan agar produk tersebut siap dipergunakan pada waktu dan tempat tertentu dengan harga yang layak. Fungsi Pembelian, sebagai berikut :

- Fungsi perencanaan. Pembeli harus mempelajari pasar mereka sendiri untuk mengetahui Kualitas, jenis dan kuantitas dari produk yang mereka perlukan. Konsumen akhir juga harus dapat membuat keputusan mengenai produk yang ingin mereka miliki.
- Fungsi Mencari Kontak. Fungsi ini meliputi usaha-usaha mencari sumber produk yang mereka inginkan. Penting bagi seorang pembeli agar mencari para penjual yang dapat menawarkan produk atau jasa tertentu.
- Fungsi assembling. Persediaan bahan harus dikumpulkan untuk digunakan dalam proses produksi oleh para produsen dan pedagang eceran atau untuk dikonsumsi sendiri oleh para konsumen akhir.
- Fungsi mengadakan perundingan. Dalam hal ini syarat serta kondisi pembelian harus dirundingkan terlebih dahulu dengan pihak penjual agar tidak ada perselisihan di kemudian hari.
- Fungsi kontrak. Setelah syarat dan kondisi tertentu yang telah disepakati, selanjutnya dibuat perjanjian akhir dalam bentuk kontrak jual beli dan perpindahan hak milik terjadi.

2. Fungsi Fisis

Kegunaan waktu, tempat dan bentuk ditambahkan pada produk ketika produk diangkut, diproses dan disimpan untuk memenuhi keinginan konsumen.

Oleh karena itu, fungsi fisis meliputi hal-hal berikut.

- Pengangkutan. Pengangkutan merupakan gerakan perpindahan barang-barang dari asal mereka menuju ke tempat lain yang diinginkan (konsumen).
- Penyimpanan atau penggudangan. Penyimpanan berarti menyimpan barang dari saat produksi mereka selesai dilakukan sampai dengan waktu mereka akan dikonsumsi.
- Pemrosesan. Bahan hasil pertanian sebagian besar adalah bahan mentah bagi industri sehingga pengolahan sangat diperlukan untuk memperoleh nilai tambah (value added).

3. Fungsi Penyedia Sarana

Fungsi penyediaan sarana adalah kegiatan-kegiatan yang dapat membantu sistem pemasaran agar mampu beroperasi lebih lancar. Fungsi ini meliputi hal-hal berikut.

- Informasi pasar. Pembeli memerlukan informasi mengenai harga dan sumber-sumber penawaran. Informasi pasar ini dapat diperoleh dari berbagai sumber, baik itu media massa, pemerintahan, perusahaan swasta, maupun lembaga pendidikan.
- Penanggungan risiko. Pemilik produk menghadapi risiko sepanjang saluran pemasaran.
- Standardisasi dan grading. Standardisasi memudahkan produk untuk dijual dan dibeli, sedangkan Grading adalah klasifikasi hasil pertanian ke dalam

beberapa golongan mutu yang berbeda-beda, masing-masing dengan label dan nama tertentu.

- Pembiayaan. Pemasaran modern memerlukan modal (uang) dalam jumlah besar untuk membeli mesin-mesin dan bahan-bahan mentah, serta untuk menggaji tenaga kerja. Proses pemasaran pun menghendaki pemberian kredit kepada pembeli.

2.2 Pemberdayaan

Menurut Paul *et. al.* dalam Riniwati (2011), *empowerment* adalah proses berlakunya kewenangan dan tanggung jawab individu pada level yang lebih rendah dalam hirarki organisasi. Artinya pemberdayaan dilakukan antara atasan terhadap bawahan termasuk dalam hirarki level manajemen misalnya antara *top manager* dengan *middle manager* dan *lower manager*.

Pemberdayaan adalah proses pengambilan keputusan oleh orang-orang yang secara konsekuen melaksanakan keputusan tersebut. Orang-orang yang telah mencapai tujuan kolektif diberdayakan melalui kemandirianya, bahkan merupakan keharusan untuk lebih diberdayakan melalui usaha mereka sendiri dan akumulasi pengetahuan, ketrampilan dan sumber lainnya dalam rangka mencapai tujuan mereka tanpa tergantung pada pertolongan eksternal (Hikmat, 2010).

Dalam pengertian lain, pemberdayaan atau pengembangan sumberdaya manusia adalah upaya memperluas horison pilihan bagi masyarakat. Ini berarti masyarakat diberdayakan untuk melihat dan memilih sesuatu yang bermanfaat bagi dirinya. Dengan memakai logika ini, dapat dikatakan bahwa masyarakat yang berdaya adalah yang dapat memilih dan mempunyai kesempatan untuk mengadakan pilihan-pilihan. Masyarakat berdaya adalah masyarakat yang tahu, faham, termotivasi, berkesempatan, memanfaatkan peluang, berenergi, mampu

bekerjasama, tahu berbagai alternatif, mampu mengambil keputusan, berani mengambil resiko, mampu mencari dan menangkap informasi serta mampu bertindak sesuai dengan situasi. Proses pemberdayaan melahirkan masyarakat yang memiliki sifat seperti yang diharapkan harus dilakukan secara berkesinambungan dengan mengoptimalkan partisipasi masyarakat secara bertanggung jawab.

Dari definisi tersebut terdapat tiga tujuan utama dalam pemberdayaan masyarakat yaitu mengembangkan kemampuan masyarakat, mengubah perilaku masyarakat dan mengorganisir perilaku masyarakat. Kemampuan masyarakat yang dapat dikembangkan tentunya banyak sekali seperti kemampuan untuk berusaha, kemampuan untuk mencari informasi, kemampuan untuk mengelola kegiatan dan masih banyak lagi sesuai dengan kebutuhan atau permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat.

Proses pemberdayaan mengandung dua kecenderungan. Pertama, proses pemberdayaan yang menekankan pada proses memberikan atau mengalihkan sebagian kekuatan, kekuasaan atau kemampuan kepada masyarakat agar individu lebih berdaya. Kecenderungan pertama tersebut dapat disebut sebagai kecenderungan primer dari makna pemberdayaan. Sedangkan kecenderungan kedua atau kecenderungan sekunder menekankan pada proses menstimulasi, mendorong atau memotivasi individu agar mempunyai kemampuan atau keberdayaan untuk menentukan apa yang menjadi pilihan hidupnya melalui proses dialog.

2.2.1 Tujuan Pemberdayaan

Menurut Riniwati (2011), Pemberdayaan bertujuan menghapuskan hambatan- hambatan karena adanya peraturan, prosedur, perintah dan lain-lain yang memperlambat reaksi dan merintang aksi Sumberdaya Manusia (SDM).

Pemberdayaan juga memberi kepada SDM rasa berprestasi, berpengaruh pada hasil bisnis dan memiliki rasa kebebasan membuat keputusan. Rasa seperti itu mendatangkan dampak nyata yang dapat meningkatkan semangat kerja atau motivasi kerja secara berarti.

Tujuan dari pemberdayaan menunjuk pada keadaan atau hasil yang ingin dicapai oleh sebuah perusahaan sosial yaitu masyarakat yang berdaya, memiliki kekuasaan atau pengetahuan dan kemampuan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya baik yang bersifat fisik, ekonomi, maupun sosial seperti memiliki kepercayaan diri, mampu menyampaikan aspirasi, mempunyai mata pencaharian, berpartisipasi dalam kegiatan sosial dan mandiri dalam melaksanakan tugas-tugas kehidupannya (Hikmat, 2010).

Menurut Sulistiyani (2004), tujuan yang ingin dicapai dalam pemberdayaan masyarakat adalah untuk membentuk individu dan masyarakat menjadi mandiri. Kemandirian tersebut meliputi kemandirian berfikir, bertindak dan mengendalikan apa yang mereka lakukan. Kemandirian masyarakat merupakan suatu kondisi yang dialami oleh masyarakat yang ditandai dengan kemampuan memikirkan, memutuskan serta melakukan sesuatu yang dipandang tepat demi mencapai pemecahan masalah yang dihadapi menggunakan daya atau kemampuan yang dimiliki.

Daya kemampuan yang dimaksud adalah kemampuan kognitif, konatif, psikomotorik dan afektif serta sumberdaya lainnya yang bersifat fisik atau material. Kondisi kognitif pada hakikatnya merupakan kemampuan berfikir yang dilandasi oleh pengetahuan dan wawasan seseorang dalam rangka mencari solusi atas permasalahan yang dihadapi. Kondisi konatif merupakan suatu sikap perilaku masyarakat yang terbentuk dan diarahkan pada perilaku yang sensitif terhadap nilai-nilai pemberdayaan masyarakat. Kondisi afektif adalah perasaan yang dimiliki oleh individu yang diharapkan dapat diintervensi untuk mencapai

keberdayaan dalam sikap dan perilaku. Kemampuan psikomotorik merupakan kecakapan keterampilan yang dimiliki masyarakat sebagai upaya mendukung masyarakat dalam rangka melakukan aktivitas pembangunan.

2.2.2 Konsep Pemberdayaan

Konsep pemberdayaan terkait erat dengan konsep alternatif pembangunan. Konsep ini menekankan otonomi pengambilan keputusan suatu kelompok masyarakat yang berlandaskan pada sumber daya pribadi, partisipasi, demokrasi dan pembelajaran sosial melalui pengalaman langsung. Fokusnya adalah lokalitas, karena *civil society* lebih siap diberdayakan lewat isu-isu lokal. Karena itu, pemberdayaan masyarakat tidak hanya sebatas ekonomi, tapi juga politik, sehingga masyarakat memiliki posisi tawar secara nasional maupun internasional (Musrifah, 2009).

Pemahaman mengenai konsep pemberdayaan tidak bisa dilepaskan dari pemahaman mengenai siklus pemberdayaan itu sendiri, karena pada hakikatnya pemberdayaan adalah sebuah usaha berkesinambungan untuk menempatkan masyarakat menjadi lebih proaktif dalam menentukan arah kemajuan komunitasnya sendiri. Artinya program pemberdayaan tidak bisa hanya dilakukan dalam satu siklus saja dan berhenti pada suatu tahap tertentu, akan tetapi harus terus berkesinambungan dan kualitasnya terus meningkat dari satu tahap ke tahap berikutnya (Mubarak, 2010).

Menurut Riniwati (2011), konsep pemberdayaan seringkali digunakan dalam konteks kemampuan meningkatkan ekonomi individu yang merupakan level dasar dari hubungan secara hierarkhi lima variabel pemberdayaan. Variabel pemberdayaan tersebut secara berturut-turut mulai dari dasar adalah kesejahteraan, akses, partisipasi, penyadaran (kesadaran kritis akan permasalahan yang dihadapi) dan pengambilan keputusan.

1. Kesejahteraan

Konsep kesejahteraan dalam arti yang luas mencakup tindakan yang dilakukan manusia untuk mencapai taraf kehidupan yang lebih baik. Tahap kehidupan yang lebih baik ini tidak hanya diukur secara ekonomi dan fisik belaka, tetapi juga ikut memperhatikan aspek sosial, mental dan segi kehidupan spiritual (Rakhmani, 2009).

Kesejahteraan adalah suatu tata kehidupan dan penghidupan sosial, material, maupun spiritual yang diliputi rasa keselamatan, kesusuilaan dan ketentraman lahir batin yang memungkinkan setiap warga negara untuk mengadakan usaha-usaha pemenuhan kebutuhan jasmani, rohani, dan sosial yang sebaik-baiknya bagi diri, rumah tangga serta masyarakat (Rambe, 2001 dalam Sunarti, 2006).

Berikut adalah tingkat kesejahteraan keluarga menurut BKKBN (2016):

a. Keluarga Pra Sejahtera (dikelompokkan sebagai “Sangat Miskin”)

Keluarga pra sejahtera adalah keluarga yang belum dapat memenuhi salah satu atau lebih indikator yang meliputi:

- Indikator Ekonomi
 - Makan dua kali atau lebih sehari.
 - Memiliki pakaian yang berbeda untuk aktivitas (misalnya di rumah, bekerja, sekolah dan bepergian).
 - Bagian terluas lantai rumah bukan dari tanah.
- Indikator Non-Ekonomi
 - Melaksanakan ibadah.
 - Bila anak sakit dibawa ke sarana kesehatan.

b. Keluarga Sejahtera I (Sering dikelompokkan sebagai “Miskin”)

Keluarga Sejahtera I adalah keluarga yang karena alasan ekonomi tidak dapat memenuhi salah satu atau lebih indikator, meliputi:

- Indikator Ekonomi
 - Paling kurang sekali seminggu keluarga makan daging atau ikan atau telur.
 - Setahun terakhir seluruh anggota keluarga memperoleh paling kurang satu stel pakaian baru.
 - Luas lantai rumah paling kurang 8m untuk tiap penghuni.
- Indikator Non-Ekonomi
 - Ibadah teratur.
 - Sehat tiga bulan terakhir.
 - Punya penghasilan tetap.
 - Usia 10-60 tahun dapat baca tulis huruf.
 - Usia 6-15 tahun bersekolah.
 - Anak lebih dari 2 orang, ber-KB.

c. Keluarga Sejahtera II

Keluarga sejahtera II adalah keluarga yang karena alasan ekonomi tidak dapat memenuhi salah satu atau lebih indikator, meliputi :

- Memiliki tabungan keluarga.
- Makan bersama sambil berkomunikasi.
- Mengikuti kegiatan masyarakat.
- Rekreasi bersama (6 bulan sekali).
- Meningkatkan pengetahuan agama.
- Memperoleh berita dari surat kabar, radio, TV dan majalah.

- Menggunakan sarana transportasi.

d. Keluarga sejahtera III

Keluarga sejahtera III adalah keluarga yang sudah dapat memenuhi beberapa indikator, meliputi:

- Memiliki tabungan keluarga.
- Makan bersama sambil berkomunikasi.
- Mengikuti kegiatan masyarakat.
- Rekreasi bersama (6 bulan sekali).
- Meningkatkan pengetahuan agama.
- Memperoleh berita dari surat kabar, radio, TV, dan majalah.
- Menggunakan sarana transportasi

Tetapi dalam keluarga sejahtera III belum dapat memenuhi beberapa indikator, meliputi:

- Aktif memberikan sumbangan material secara teratur.
- Aktif sebagai pengurus organisasi kemasyarakatan.

e. Keluarga sejahtera III plus

Keluarga sejahtera III plus adalah keluarga yang sudah dapat memenuhi indikator, meliputi:

- Aktif memberikan sumbangan material secara teratur.
- Sebagai pengurus organisasi kemasyarakatan.

2. Akses

Akses ke berbagai sumberdaya berarti memiliki kesempatan untuk menggunakan sumberdaya baik berupa pendapatan, tanah, rumah, sawah dan sebagainya, tanpa memiliki kewenangan untuk membuat keputusan-keputusan

yang berkaitan dengan hasilnya. Dimensi ini menyangkut kesetaraan dalam akses terhadap sumberdaya dan manfaat yang dihasilkan oleh adanya sumberdaya.

Tidak adanya akses merupakan penghalang terjadinya peningkatan kesejahteraan. Kesenjangan pada dimensi ini disebabkan oleh tidak adanya kesetaraan akses terhadap sumberdaya yang dimiliki oleh mereka yang berada di kelas yang lebih tinggi dibanding mereka dari kelas rendah, yang berkuasa dan dikuasai, pusat dan pinggiran. Sumberdaya dapat berupa waktu, tenaga, lahan, kredit, informasi, ketrampilan dan sebagainya.

3. Partisipasi

Menurut Musrifah (2009), partisipasi berarti ambil bagian dalam satu tahapan atau lebih dari suatu proses. Partisipasi adalah keterlibatan mental dan emosional yang mendorong untuk memberi sumbangan kepada tujuan atau cita-cita kelompok dan turut bertanggung jawab terhadapnya. Dalam pengertian tersebut, paling tidak dijumpai tiga hal pokok, yaitu: partisipasi merupakan keterlibatan mental dan emosional, partisipasi menghendaki adanya kontribusi terhadap kepentingan atau tujuan kelompok dan partisipasi merupakan tanggung jawab terhadap kelompok.

Pengertian partisipasi berarti keterlibatan dalam hal proses pengambilan keputusan, menentukan kebutuhan dan menunjukkan kebutuhan serta prioritas dalam rangka mengeksplorasi sumber-sumber potensial dalam pembangunan (Musrifah, 2009). Partisipasi masyarakat merupakan suatu proses teknis untuk memberikan kesempatan dan kewenangan yang lebih luas kepada masyarakat untuk secara bersama-sama memecahkan berbagai persoalan. Partisipasi masyarakat mempunyai peranan yang sangat penting dalam kehidupan masyarakat untuk upaya meningkatkan proses belajar masyarakat, mengarahkan

masyarakat menuju masyarakat yang bertanggung jawab, mengeliminasi perasaan terasing sebagian masyarakat serta menimbulkan dukungan dan penerimaan dari pemerintah.

4. Kesadaran Kritis

Kesadaran kritis adalah bentuk kesadaran dimana pada tahap ini individu mampu melakukan analisis terhadap suatu permasalahan yang terjadi secara holistik dan makro, sehingga dapat menguraikan sebab dan akibat dari suatu permasalahan. Kesenjangan yang terjadi dalam kehidupan masyarakat bukanlah tatanan alamiah yang berlangsung demikian sejak kapanpun atau semata-mata memang kehendak Tuhan, melainkan bersifat struktural sebagai akibat dari adanya diskriminasi yang melembaga. Keberdayaan masyarakat pada tingkat ini berarti berupa kesadaran masyarakat bahwa kesenjangan tersebut adalah bentukan sosial yang dapat dan harus diubah.

5. Pengambilan keputusan

Pengambilan keputusan adalah penentuan suatu hasil atau keluaran dari proses mental atau kognitif yang membawa pada pemilihan suatu jalur tindakan diantara beberapa alternatif yang tersedia. Setiap proses pengambilan keputusan selalu menghasilkan keputusan final. Keluarannya dapat berupa suatu tindakan atau aksi suatu opini terhadap pilihan. Pengambilan keputusan adalah suatu pendekatan yang sistematis terhadap hakikat alternatif yang dihadapi dan mengambil tindakan yang menurut perhitungan merupakan tindakan yang paling cepat. Keberdayaan dalam tingkat ini adalah masyarakat terlibat dalam berbagai lembaga yang ada di dalamnya. Artinya, masyarakat ikut andil dalam proses pengambilan keputusan dan dengan demikian maka kepentingan mereka tidak terabaikan.

2.3 Organisasi

Menurut Rafida (2012), pada dasarnya pengertian organisasi dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu organisasi dalam arti statis dan organisasi dalam arti dinamis.

1. Organisasi dalam arti statis berarti organisasi sebagai sesuatu yang tidak bergerak atau diam. Melihat organisasi sebagai sesuatu yang tidak bergerak berarti melihat organisasi itu seperti yang tergambar dalam bagan (organogram) yang beraneka ragam.
2. Organisasi dalam arti dinamis berarti memandang organisasi sebagai suatu organ yang hidup, suatu organisme yang dinamis. Memandang organisasi sebagai organisme yang dinamis berarti memandang organisasi tidak hanya dari segi bentuk dan wujudnya, tetapi juga melihat organisasi itu dari segi isinya. Isi daripada organisasi adalah sekelompok orang-orang yang melakukan kegiatan untuk mencapai tujuan bersama. Dengan kata lain organisasi dalam arti dinamis berarti menyoroti aktivitas atau kegiatan yang ada didalam organisasi, serta segala macam aspek yang berhubungan dengan usaha pencapaian tujuan yang hendak dicapai.

Tujuan organisasi adalah untuk merealisasikan keinginan dan cita-cita bersama anggota organisasi. Selain itu tujuan organisasi ialah hasil akhir yang diinginkan di waktu yang akan datang. Sedangkan fungsi organisasi adalah untuk memberikan arahan dan pemusatan kegiatan organisasi, mengenai apa yang seharusnya dilakukan dan tidak dilakukan oleh organisasi, dapat meningkatkan kemampuan anggota organisasi dalam mendapatkan sumber daya dan dukungan dari lingkungan masyarakat dan dapat memberikan pengetahuan yang baru kepada anggotanya.

2.4 Tenaga Kerja

Menurut Undang-undang No.13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan, yang dimaksud tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Menurut Subri (2003), menyatakan bahwa tenaga kerja adalah penduduk usia kerja (berusia 15–64 tahun) atau jumlah seluruh penduduk dalam suatu negara yang dapat memproduksi barang dan jasa jika ada permintaan terhadap tenaga kerja. Orang yang termasuk tenaga kerja dapat disebut juga orang yang mau berpartisipasi dalam aktifitas pemenuhan permintaan (Subri, 2003).

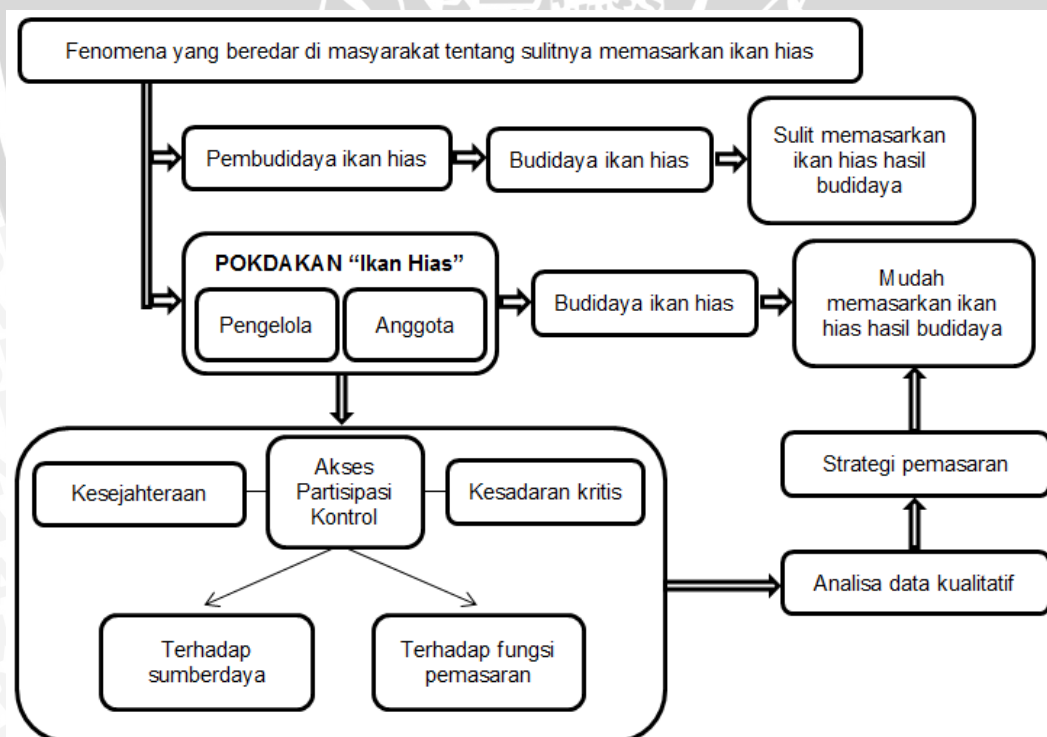
Ketenagakerjaan memiliki peran strategis dan menduduki posisi sentral dalam meningkatkan produktivitas dan kinerja suatu industri pengolahan, termasuk pengolahan ikan. Ketenagakerjaan merupakan aset yang paling berharga dan penting. Ketenagakerjaan memiliki peran dan fungsi sebagai *value creating*, diversifikasi produk olahan, dan pengembangan manfaat teknologi agar industri mampu menghasilkan produk yang mengikuti dinamika perubahan permintaan pasar (Arthajaya, 2008).

2.5 Kerangka Pemikiran

Saat ini banyak fenomena yang beredar di masyarakat tentang sulitnya memasarkan atau mencari pasar ikan hias, dengan demikian banyak pembudidaya yang merasa kebingungan kemana mereka akan menjual ikan hias hasil kegiatan budidaya setelah panen nanti. Tetapi permasalahan tersebut tidak menjadi kendala bagi pembudidaya ikan hias yang berada di Desa Punjul, karena dengan terbentuknya POKDAKAN “Ikan Hias” dapat membantu pembudidaya yang bergabung untuk memasarkan ikan hias hasil kegiatan budidaya setelah panen nanti.

POKDAKAN “Ikan Hias” adalah kelompok yang terdiri dari unsur pengelola dan anggota. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan, maka harus dilakukan pendekatan kepada kelompok ini. Penelitian ini ingin menggali informasi terkait dengan keberdayaan POKDAKAN “Ikan Hias” dalam mengelola sumberdaya yang tersedia dan keberdayaan dalam menjalankan fungsi–fungsi pemasaran untuk memasarkan hasil panen ikan hias dari variabel kesejahteraan, akses, partisipasi, kesadaran kritis akan masalah yang dihadapi dan pengambilan keputusan, serta faktor-faktor penunjang strategi pemasaran yang berdaya saing pada POKDAKAN “Ikan Hias”.

Setelah informasi-informasi tersebut terkumpul, nantinya peneliti akan menganalisis menggunakan metode analisa data kualitatif sehingga akan dapat disimpulkan bagaimana keberdayaan POKDAKAN “Ikan Hias” dan strategi pemasaran yang diterapkan. Untuk itu peneliti membuat kerangka pemikiran penelitian dan dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Kerangka pemikiran

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 4 April 2016 sampai dengan tanggal 9 April 2016 di POKDAKAN “Ikan Hias” yang berada di Desa Punjul, Kecamatan Plosoklaten, Kabupaten Kediri, Jawa Timur. POKDAKAN “Ikan Hias” berpusat di Desa Punjul RT 001/ RW 001. Desa Punjul adalah salah satu daerah di Kabupaten Kediri yang memiliki banyak faktor pendukung dalam bidang pertanian dan perikanan. Desa Punjul berada pada ketinggian 136 m di atas permukaan air laut dengan suhu rata-rata sebesar 20° C sampai dengan 26° C dan curah hujan sekitar 225,4 mm. Keadaan pada bidang perikanan di Desa Punjul dapat dibilang baik, berbagai jenis ikan hias dapat dibudidayakan dengan maksimal di sana.

3.2 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah dimana peneliti sebagai instrument kunci, teknik yang digunakan menggunakan *triangulasi* dan lebih menekankan pada makna dari pada generalisasi (Sugiyono, 2011).

Dalam penelitian kualitatif gejala dari suatu obyek bersifat tunggal dan parsial. Berdasarkan gejala tersebut peneliti kualitatif dapat menentukan variabel-variabel yang akan diteliti. Gejala bersifat holistik (menyeluruh, tidak dapat dipisah-pisahkan), sehingga peneliti tidak akan menetapkan penelitian hanya berdasarkan variabel penelitian. Keseluruhan situasi sosial yang diteliti meliputi

aspek tempat (*place*), pelaku (*actor*), dan aktivitas (*activity*) berinteraksi secara sinergis diperhatikan dengan baik oleh peneliti (Sugiyono, 2011).

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis data dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Sumber data ada dua macam, yaitu data primer dan sekunder. Data primer didapatkan dengan cara mencatat hasil observasi dan kegiatan wawancara. Sedangkan data sekunder merupakan data atau informasi dalam bentuk catatan yang didapatkan dari studi pustaka, laporan terdahulu, jurnal ilmiah, literatur serta buku terbitan berkala.

3.3.1 Data primer

Menurut Sugiyono (2011), data primer merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Para peneliti biasanya mengumpulkan sendiri data yang diperlukan melalui narasumber secara langsung, setelah terkumpul data tersebut akan diolah menjadi sebuah informasi bagi peneliti tentang keadaan di lapang.

Data primer secara khusus dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan riset atau penelitian. Data primer dapat berupa pendapat subyek riset (orang) baik secara individu maupun kelompok, hasil observasi terhadap suatu benda (fisik), kejadian atau kegiatan dan hasil pengujian. Manfaat utama data primer adalah bahwa unsur-unsur kebohongan tertutup terhadap sumber fenomena, oleh sebab itu data primer lebih mencerminkan kebenaran yang dilihat.

Adapun data primer yang akan dikumpulkan dalam penelitian ini meliputi kesejahteraan, akses, partisipasi, kesadaran kritis dan pengambilan keputusan pada POKDAKAN "Ikan Hias", serta faktor-faktor penunjang strategi pemasaran

yang berdaya saing pada POKDAKAN “Ikan Hias”. Data ini diperoleh dari kegiatan wawancara kepada POKDAKAN “Ikan Hias” dan kegiatan observasi di lapang.

3.3.2 Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2011), data sekunder adalah data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya melalui dokumen atau orang lain. Data ini diperoleh dengan menggunakan studi literature yang diperoleh berdasarkan catatan-catatan yang berhubungan dengan penelitian.

Data sekunder merupakan sumber data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara. Data sekunder pada umumnya berupa bukti, catatan atau laporan, historis yang telah tersusun dalam arsip, baik yang dipublikasikan atau tidak dipublikasikan. Manfaat dari data sekunder adalah lebih meminimalkan biaya dan waktu, mengklasifikasi permasalahan–permasalahan, menciptakan tolak ukur untuk mengevaluasi data primer dan memenuhi kesenjangan–kesenjangan informasi.

Adapun data sekunder yang akan dikumpulkan dalam penelitian ini meliputi penyusunan strategi pemasaran yang berdaya saing dan tata cara penyusunan strategi pemasaran yang berdaya saing. Data ini bersumber dari literatur, artikel, jurnal dan kegiatan studi pustaka.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan cara observasi, wawancara dan studi pustaka. Adapun rincian dari kegiatan yang akan dilakukan antara lain:

3.4.1 Observasi

Menurut Afriani (2009), observasi berarti tehnik mengumpulkan data yang bertujuan untuk menyajikan gambaran realistik perilaku atau kejadian, untuk menjawab pertanyaan, untuk memahami perilaku manusia dan untuk mengevaluasi atau mengukur aspek–aspek tertentu melakukan timbal balik pada pengukuran tersebut. Observasi merupakan salah satu tehnik pengumpulan data yang tidak hanya mengukur sikap dari responden (wawancara dan angket) namun juga dapat digunakan untuk merekam berbagai fenomena yang terjadi (situasi dan kondisi). Teknik ini digunakan bila peneliti ditujukan untuk perilaku manusia, proses kerja, gejala–gejala alam dan dilakukan pada responden yang tidak terlalu besar.

Observasi merupakan merupakan metode pengumpulan data yang paling alamiah dan paling banyak digunakan tidak hanya dalam dunia keilmuan, tetapi juga dalam berbagai aktivitas kehidupan. Secara umum, observasi berarti pengamatan atau penglihatan. Sedangkan secara khusus, dalam dunia penelitian, observasi adalah mengamati dan mendengar dalam rangka memahami, mencari jawaban, mencari bukti terhadap fenomena sosial (perilaku, kejadian-kejadian, keadaan, benda dan simbol-simbol tertentu) selama beberapa waktu tanpa mempengaruhi fenomena yang diobservasi dengan mencatat, merekam, memotret fenomena tersebut guna penemuan data analisis.

Adapun kegiatan observasi yang dilakukan pada penelitian ini adalah ikut terjun dalam kegiatan yang dilakukan oleh POKDAKAN “Ikan Hias” dalam proses pemasaran, melakukan pengamatan dan pencatatan apa saja faktor–faktor penunjang strategi pemasaran yang berdaya saing pada POKDAKAN “Ikan Hias”.

3.4.2 Wawancara

Menurut Primyastanto (2012), wawancara yaitu cara pengumpulan data dengan jalan tanya jawab sepihak yang dikerjakan secara sistematis dan berlandaskan kepada tujuan penelitian. Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan. Wawancara dilakukan dengan cara langsung dan tatap muka (*face to face*) dengan maksud tertentu. Maksud mengadakan wawancara secara umum adalah untuk menggali struktur kognitif dan dunia makna dari perilaku subyek yang diteliti.

Wawancara terbagi atas wawancara terstruktur dan wawancara tidak terstruktur. Wawancara terstruktur artinya peneliti telah mengetahui dengan pasti apa informasi yang ingin digali dari responden sehingga daftar pertanyaan sudah dibuat secara sistematis. Peneliti juga dapat menggunakan alat bantu tape recorder, kamera photo dan material lain yang dapat membantu kelancaran wawancara. Sedangkan wawancara tidak terstruktur adalah wawancara bebas, yaitu peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang berisi pertanyaan yang akan diajukan secara spesifik dan hanya memuat poin-poin penting masalah yang digali dari responden.

Kegiatan wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui kesejahteraan, akses, partisipasi, kesadaran kritis dan pengambilan keputusan pada POKDAKAN “Ikan Hias”, serta semua aspek yang terkait tentang strategi pemasaran yang telah diterapkan pada POKDAKAN “Ikan Hias”.

3.4.3 Studi Pustaka

Studi pustaka adalah teknik pengumpulan data dengan mengadakan studi penelaahan terhadap buku-buku, literatur-literatur, catatan-catatan dan

laporan-laporan yang ada hubungannya dengan masalah yang akan dipecahkan. Studi pustaka merupakan pengumpulan data atau informasi dengan menggunakan buku-buku yang berhubungan dengan penelitian dan bertujuan untuk menemukan teori, konsep dan variabel lain yang dapat mendukung penelitian. Di dalam metode studi pustaka ini, peneliti mencari data melalui referensi-referensi, jurnal dan artikel di internet (Prawitasari, 2010).

Studi pustaka merupakan suatu kegiatan yang tidak dapat dipisahkan dari suatu penelitian. Teori-teori yang mendasari masalah dan bidang yang akan diteliti dapat ditemukan dengan melakukan studi pustaka. Selain itu seorang peneliti dapat memperoleh informasi tentang penelitian-penelitian sejenis atau yang ada kaitan dengan penelitiannya dan penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya. Dengan melakukan studi pustaka, peneliti dapat memanfaatkan semua informasi dan pemikiran-pemikiran yang relevan dengan penelitiannya.

Kegiatan studi pustaka yang dilakukan dalam penelitian ini adalah mencari informasi mengenai semua aspek yang terkait tentang perencanaan strategi pemasaran yang berdaya saing dan juga faktor-faktor apa saja yang menjadi penunjang perencanaan strategi pemasaran yang berdaya saing. Kegiatan studi pustaka ini dilakukan dengan sumber dari literatur, artikel dan jurnal.

3.5 Populasi dan Sampel

Populasi pada wilayah generalisasi yang terdiri dari: objek/ subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi sendiri bukan sekedar orang tetapi juga objek dan benda alam lainnya. Populasi bukan sekedar jumlah yang ada pada objek atau subjek itu. Sedangkan sampel sendiri bagian dari

jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Apabila data yang diambil tidak mewakili maka kesimpulan yang didapat dari beberapa orang bias berbeda dengan orang yang lainnya (Sugiyono, 2011).

Dalam penelitian kualitatif tidak menggunakan populasi, karena penelitian kualitatif berangkat dari kasus tertentu yang ada pada situasi sosial tertentu dan hasil kajiannya tidak akan diberlakukan ke populasi, tetapi ditransferkan ke tempat yang lain pada situasi sosial yang memiliki kesamaan dengan situasi sosial pada kasus yang dipelajari. Sedangkan untuk sampel pada penelitian kualitatif, sampel bukan dinamakan responden tetapi narasumber atau partisipan. Sampel dalam penelitian kualitatif juga bukan disebut sampel statistik tetapi sampel teoritis karena tujuan dari penelitian kualitatif adalah untuk menghasilkan teori (Sugiyono, 2011).

3.6 Teknik Pengambilan Sampel

Teknik *sampling* merupakan teknik pengambilan sampel. Secara skematis, teknik macam-macam *sampling* terdapat dua, yaitu: *probability* dan *non probability sampling*. *Probability sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel. Teknik ini meliputi: *sample random*, *stratified random sampling*, *disproportionate stratified random* dan *sampling area*. Sedangkan untuk *non probability sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Teknik ini meliputi: *snowball*, *purposive*, *kuota* dan *sampling sistematis* (Sugiyono, 2011).

Dalam penelitian kualitatif, teknik yang sering digunakan adalah *snowball sampling*. *Snowball sampling* sendiri merupakan teknik pengambilan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil, kemudian menjadi besar. Dalam penentuan

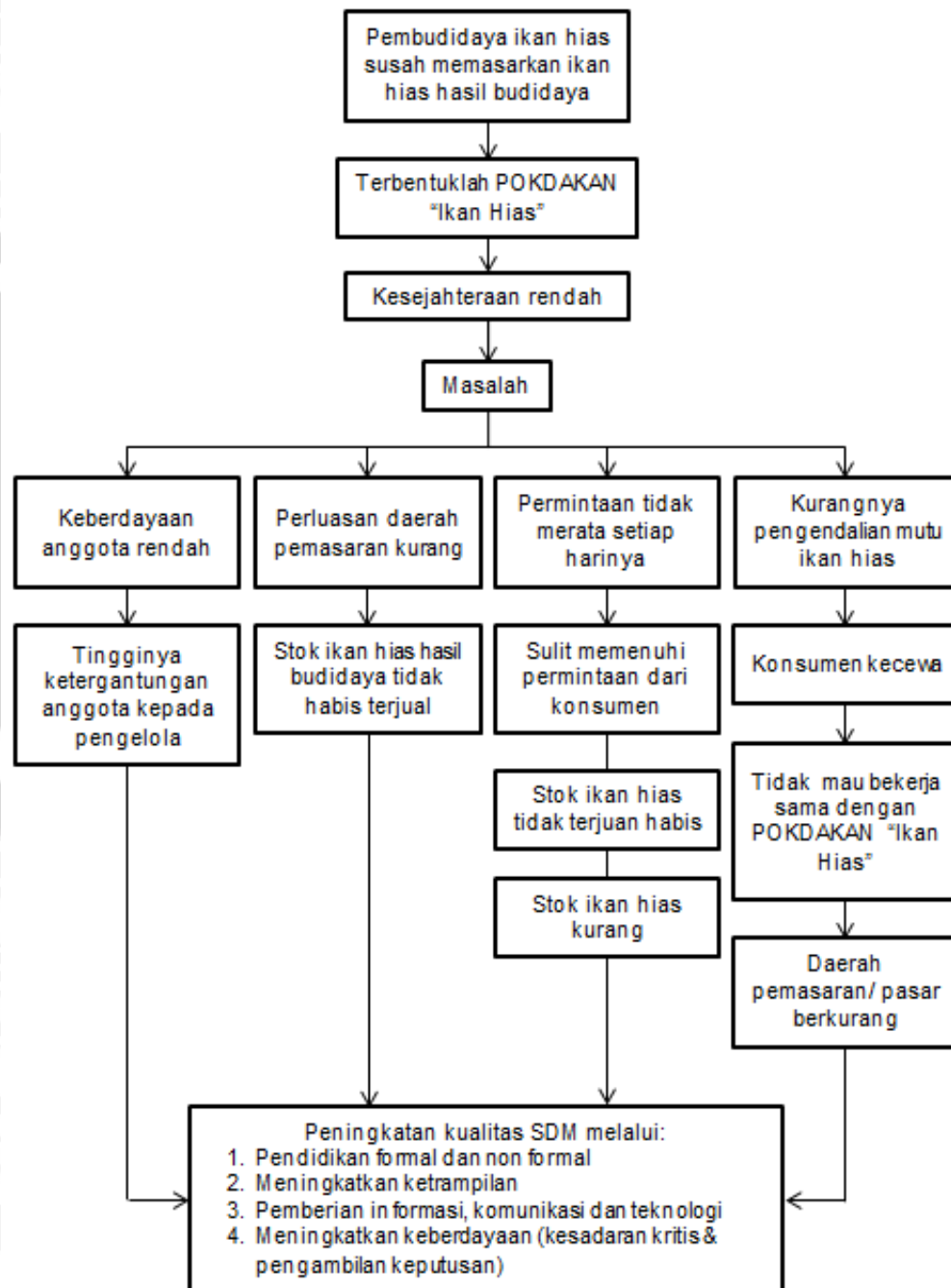
sampel, pertama-tama dipilih satu atau dua orang, tetapi karena dua orang dianggap belum merasa lengkap terhadap data yang diberikan, maka peneliti mencari orang lain yang dipandang lebih tahu dan dapat melengkapi data yang berikan oleh dua orang sebelumnya sehingga jumlah sampel akan semakin banyak. Responden sebagai sampel yang akan diteliti dalam penelitian ini yaitu POKDAKAN “Ikan Hias” baik dari pihak pengelola maupun anggota yang dapat memberikan data atau informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

3.7 Pohon Masalah

Sulitnya kegiatan memasarkan ikan hias yang terjadi pada pembudidaya di Desa Punjul dapat teratasi dengan terbentuknya POKDAKAN “Ikan Hias”. Namun demikian masih ada banyak masalah lain yang harus dihadapi setelah kelompok ini berdiri, masalah-masalah tersebut diantaranya adalah: (1) Keberdayaan anggota sangat rendah. Hal ini menyebabkan adanya ketergantungan anggota pada pengelola dalam kegiatan budidaya, khususnya pada kegiatan pemasaran, (2) Perluasan daerah pemasaran kurang maksimal. Hal ini disebabkan karena semakin banyaknya jumlah anggota POKDAKAN “Ikan Hias” yang menyebabkan pula ikan hasil budidaya semakin banyak, (3) Permintaan dari konsumen akan ikan hias yang tidak merata setiap harinya. Hal ini menyebabkan sulitnya bagi POKDAKAN “Ikan Hias” untuk memenuhi permintaan tersebut, terkadang pada suatu hari stok ikan hias tidak terjual habis dan terkadang pula stok ikan hias malah kurang, (4) Kurangnya pengendalian mutu ikan hias. Hal ini tentunya dapat menyebabkan konsumen kecewa, sehingga konsumen tidak mau bekerjasama dengan POKDAKAN “Ikan Hias” dan tentunya hal ini menyebabkan daerah pemasaran atau pasar akan berkurang.

Untuk mengatasi permasalahan yang terjadi pada POKDAKAN “Ikan Hias”, maka sebaiknya kualitas sumberdaya manusia lebih ditingkatkan.

Peningkatan kualitas sumberdaya manusia dapat dilakukan dengan cara: memberikan pendidikan baik formal maupun non formal, meningkatkan ketrampilan, pemberian informasi, komunikasi dan teknologi serta meningkatkan keberdayaan (kesadaran kritis & pengambilan keputusan). Permasalahan tersebut dapat disusun menjadi pohon masalah seperti pada gambar 2.



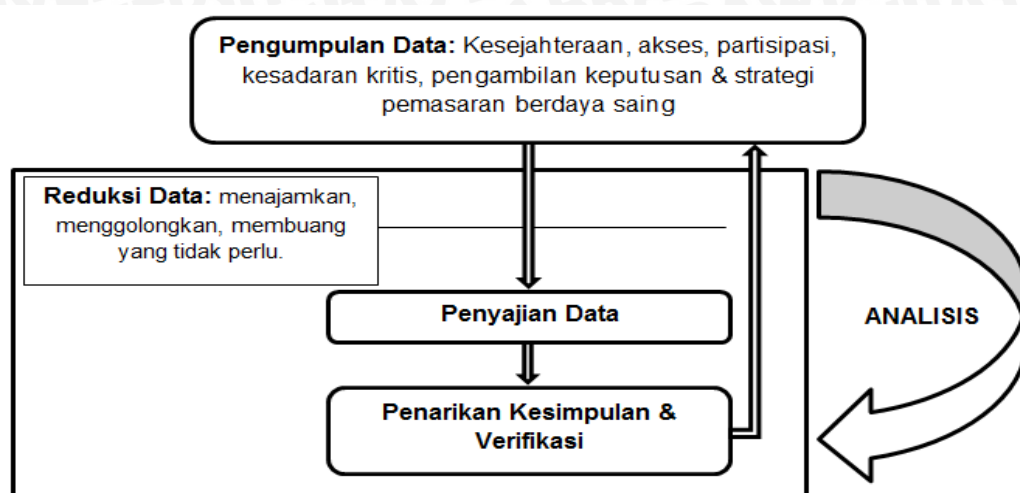
Gambar 2. Pohon masalah

3.8 Metode Analisis Data Kualitatif

Pada penelitian ini analisis data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Dalam penelitian kualitatif, analisis data dilakukan setelah mendapat seluruh data responden yang terkumpul. Kegiatan dalam analisis data dilakukan pada objek yang alamiah, yaitu objek yang berkembang apa adanya, tidak dimanipulasi oleh peneliti dan kedatangan peneliti tidak mempengaruhi dinamika pada objek tersebut, serta memberikan gambaran secara sistematis (Sugiyono, 2011).

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Miles dan Huberman *dalam* Sugiyono (2011), mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus sampai tuntas sehingga datanya sudah jenuh.

Analisis data kualitatif adalah analisis tanpa menggunakan model matematis dan statistik, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, dimana peneliti sebagai instrument kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara purposive, teknik pengumpulan dengan triangulasi, analisis data bersifat induktif/ kualitatif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi. Penelitian kualitatif bertumpu pada latar belakang alamiah secara holistic, memposisikan manusia sebagai alat penelitian, melakukan analisis data secara induktif, lebih mementingkan proses daripada hasil serta hasil yang dilakukan disepakati oleh peneliti dan subjek penelitian (Sugiyono, 2011). Dalam penelitian ini analisis deskriptif kualitatif dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3. Metode analisa data kualitatif

3.8.1 Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah kegiatan mencari informasi di lapang yang akan digunakan untuk menjawab permasalahan penelitian. Hal terpenting dari sebuah informasi adalah kebenaran dan kualitas yang dimilikinya. Jika tingkat kebenaran masih diragukan, maka informasi dapat mengakibatkan rendahnya mutu keputusan. Demikian pula informasi yang tidak berkualitas akan menurunkan derajat kepentingan dari sebuah keputusan. Didasarkan kepada sumbernya, informasi dapat diperoleh dan digali dari dalam organisasi maupun dari luar organisasi.

Kegiatan pengumpulan data yang akan dilakukan pada penelitian ini adalah pertanyaan terbuka kepada POKDAKAN “Ikan Hias” mengenai strategi pemasaran yang telah dilakukan, melakukan pengamatan dan observasi di lapang serta melakukan studi pustaka dari laporan terdahulu, jurnal ilmiah, literatur serta buku terbitan berkala. Adapun data atau informasi yang ingin peneliti peroleh dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel 1, 2 dan 3.

Tabel 1. Informasi kesejahteraan

No.	Informasi
1.	Penampilan
2.	Rumah
3.	Kendaraan
4.	Konsumsi
5.	Sumber Pendapatan
6.	Tabungan
7.	Hutang
8.	Tingkat Pendidikan
9.	Kesehatan
10.	Arisan
11.	Pengajian
12.	Rekreasi

Menurut Riniwati (2016), tingkat pemberdayaan sumberdaya manusia dari tingkat kesejahteraan diperoleh informasi diantaranya yaitu:

- Pendapatan yang diperoleh tiap bulan dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga terkait dengan pangan, sandang, papan secara layak.
- Pendapatan yang diperoleh setiap bulan dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan pendidikan secara layak.
- Pendapatan yang diperoleh setiap bulan dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan kesehatan secara layak.
- Sumber pendapatan lain dapat diperoleh secara rutin.
- Memiliki rumah lebih dari satu.
- Memiliki kendaraan roda dua lebih dari satu.
- Memiliki kendaraan roda empat lebih dari satu.
- Pengeluaran telepon, air dan listrik lebih dari Rp 500.000 per bulan.
- Mengikuti perubahan teknologi dari waktu ke waktu terkait alat komunikasi dan komputerisasi.

Tabel 2. Informasi akses, partisipasi dan kontrol terhadap sumberdaya

Sumberdaya		Pengelola			Anggota		
		Akses	Partisipasi	Kontrol	Akses	Partisipasi	Kontrol
Alam	Tanah						
	Air						
	Ikan hias						
Manusia	AD/ ART						
	Tenaga Kerja						
	Gaji/ Pendapatan						
Buatan	Modal						
	Peralatan						
	Pelatihan						
	Teknologi						
	Peluang pasar						

Tabel 3. Informasi akses, partisipasi dan kontrol terhadap fungsi-fungsi pemasaran

Fungsi Pemasaran		Pengelola			Anggota		
		Akses	Partisipasi	Kontrol	Akses	Partisipasi	Kontrol
Pertukaran	Penjualan						
Fisik	Pengangkutan						
	Penyimpanan						
Penyedia Fasilitas	Informasi pasar						
	Penanggungungan resiko						
	Standarisasi & Grading						
	Pembiayaan						

Menurut Riniwati (2016), tingkat pemberdayaan sumberdaya manusia dari akses diperoleh informasi diantaranya yaitu:

- Peluang untuk menggunakan peralatan/ teknologi dalam menjalankan tugas sangat besar.
- Peluang yang berkaitan dengan pengelolaan sumberdaya manusia atau pekerja sangat keras.
- Peluang yang berkaitan dengan berinteraksi dengan komunitas di luar lembaga sangat besar.

- d. Peluang untuk memperoleh pendidikan non formal (kursus, pelatihan, seminar dan lain-lain) sangat besar/ terbuka.
- e. Peluang menentukan tujuan dan perencanaan dalam organisasi sangat besar.

Menurut Riniwati (2016), tingkat pemberdayaan sumberdaya manusia dari partisipasi diperoleh informasi diantaranya yaitu:

- a. Partisipasi untuk menggunakan peralatan/ teknologi dalam menjalankan tugas sangat besar.
- b. Partisipasi yang berkaitan dengan pengelolaan sumberdaya manusia atau pekerja sangat keras.
- c. Partisipasi yang berkaitan dengan berinteraksi dengan komunitas di luar lembaga sangat besar.
- d. Partisipasi untuk memperoleh pendidikan non formal (kursus, pelatihan, seminar dan lain-lain) sangat besar/ terbuka.
- e. Partisipasi menentukan tujuan dan perencanaan dalam organisasi sangat besar.

Menurut Riniwati (2016), tingkat pemberdayaan sumberdaya manusia dari pengambilan keputusan atau kontrol diperoleh informasi diantaranya yaitu:

- a. Mempunyai tambahan tugas sebagai pemimpin masyarakat.
- b. Berani mengambil resiko untuk kemajuan lembaga/ masyarakat.
- c. Mendapat kebebasan menyelesaikan pekerjaan dari pimpinan.
- d. Selalu melakukan komunikasi dan koordinasi dengan SDM atau lembaga terkait dengan pekerjaan.
- e. Tidak selalu tergantung orang lain dalam memutuskan sesuatu.

Untuk mempermudah dalam kegiatan penggalan data mengenai akses, partisipasi dan kontrol (pengambilan keputusan) POKDAKAN “Ikan Hias” dalam mengelola sumberdaya yang tersedia dan menjalankan fungsi-fungsi pemasaran, maka peneliti menentukan beberapa indikator. Indikator-indikator tersebut dapat dilihat pada tabel 4 dan 5.

Tabel 4. Indikator sumberdaya

Sumberdaya		Indikator
Alam	Tanah	- Kolam budidaya
		- Menempati
		- Menyewakan
		- Menjual
	Air	- Budidaya ikan hias
		- Mandi
		- Konsumsi
	Ikan Hias	- Jenis ikan hias
		- Jumlah ikan hias
		- Mutu & kualitas ikan hias
Manusia	AD/ ART	- Peraturan pada POKDAKAN “Ikan Hias”
		- Penentuan posisi pengurus/ anggota
		- Agenda rapat/ pertemuan anggota
	Tenaga Kerja	- Akses setiap orang yang ingin bergabung
		- Ketrampilan tenaga kerja
		- Pendidikan tenaga kerja
		- Kesehatan
	Gaji/ Pendapatan	- Jumlah gaji/ pendapatan yang didapat
		- Penentuan pemberian gaji kepada anggota
		- Pemanfaatan gaji yang didapat
Buatan	Modal	- Pengadaan modal untuk budidaya
		- Pemberian benih ikan hias
		- Pemberian pakan untuk budidaya
	Peralatan	- Penggunaan dan pemanfaatan peralatan untuk budidaya
		- Pengadaan peralatan budidaya
		- Perawatan peralatan budidaya
	Pelatihan	- Penyelenggaraan kegiatan pelatihan dalam budidaya ikan hias
		- Ikut serta dalam kegiatan pelatihan
		- Penerapan hasil yang didapatkan dari kegiatan pelatihan
		- Penggunaan teknologi yang tersedia
	Teknologi	- Pengadaan teknologi untuk budidaya ikan hias
		- Perawatan teknologi
		- Informasi situasi pasar
	Peluang pasar	- Kontak dengan konsumen
		- Menawarkan ikan hias

Tabel 5. Indikator Fungsi Pemasaran

Fungsi Pemasaran		Indikator
Pertukaran	Penjualan	- Perencanaan pemasaran ikan hias
		- Mencari kontak dengan konsumen
		- Melakukan negoisasi dengan konsumen
		- Melakukan perjanjian dengan konsumen
Fisik	Pengangkutan	- Pengangkutan benih menuju kolam budidaya
		- Pengangkutan hasil panen menuju kolam penampungan
		- Pengiriman ikan hias kepada konsumen
	Penyimpanan	- Penyimpanan ikan hias di kolam penampungan
		- Penjagaan ikan hias di kolam penampungan
		- Penyimpanan pakan
Penyedia Fasilitas	Informasi pasar	- Informasi harga ikan hias
		- Informasi tentang situasi pasar
	Penanggungan Resiko	- Resiko yang sering terjadi
		- Pihak yang menanggung resiko
		- Cara yang ditempuh untuk mengurangi resiko
	Standarisasi & Grading	- Penyortiran ikan hias berbagai jenis dan ukuran
		- Penjagaan mutu & kualitas ikan hias
	Pembiayaan	- Pengadaan modal budidaya
- Pembelian peralatan budidaya		
- Pemberian kredit kepada konsumen		

Tabel 6. Informasi kesadaran kritis

No.	Informasi
1.	Latar belakang berdirinya POKDAKAN "Ikan Hias"
3.	Cara penyusunan strategi pemasaran pada POKDAKAN "Ikan Hias"
4.	Motivasi POKDAKAN "Ikan Hias" untuk memperluas daerah pemasaran

Menurut Riniwati (2016), tingkat pemberdayaan manusia dari tingkat kesadaran kritis diperoleh informasi diantaranya yaitu:

- Mampu melakukan kegiatan mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi.
- Sering melakukan kegiatan mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi.
- Selalu meningkatkan kemampuan cara mengidentifikasi permasalahan dan mencari solusinya.
- Mampu melakukan penyelesaian permasalahan yang dihadapi.

Tabel 7. Informasi strategi pemasaran berdaya saing

No.	Bauran Pemasaran	
1.	Produk	Kualitas ikan hias
		Jumlah ikan hias
		Kemasan penjualan
2.	Harga	Harga yang diterapkan
		Diskon/ potongan harga yang diberikan
3.	Tempat	Lokasi penjualan
		Saluran distribusi
4.	Promosi	Iklan
		Promosi media online

3.8.2 Reduksi Data

Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa hingga kesimpulan–kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi. Kegiatan reduksi data mencakup unsur–unsur (1) proses pemilihan data atas dasar tingkat relevansi dan kaitanya dengan setiap kelompok data, (2) menyusun data dalam satuan–satuan sejenis, kegiatan pengelompokkan data dalam satuan yang sejenis ini juga dapat diekuivalenkan sebagai kegiatan kategorisasi, (3) membuat koding data sesuai dengan kisi–kisi kerja penelitian.

Data yang diperoleh di lapang jumlahnya cukup banyak, sehingga perlu dicatat secara teliti dan rinci. Seperti telah dikemukakan sebelumnya, semakin lama peneliti di lapang, maka jumlah data yang diperoleh akan semakin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Dalam mereduksi data, setiap peneliti akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai. Tujuan utama dari penelitian kualitatif adalah pada temuan. Oleh karena itu, apabila peneliti dalam melakukan penelitian menemukan segala sesuatu yang dipandang asing, tidak dikenal, belum memiliki pola, justru itulah yang harus dijadikan perhatian peneliti dalam melakukan reduksi data.

Kegiatan reduksi data yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah memilah semua informasi yang telah terkumpul dan membuat ringkasan atau penyederhanaan mengenai data yang telah terkumpul agar dapat dengan mudah dalam kegiatan penyajian dan pengambilan kesimpulan.

3.8.3 Penyajian Data

Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberikan kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan. Bentuk penyajian data kualitatif berupa teks naratif (bentuk catatan lapangan), matriks, grafik, jaringan dan bagan. Peneliti mengembangkan sebuah deskripsi informasi tersusun untuk menarik kesimpulan dan pengambilan tindakan. Display data atau penyajian data yang lazim digunakan pada langkah ini adalah dalam bentuk teks naratif. Dengan melihat penyajian–penyajian data peneliti akan dapat memahami apa yang sedang terjadi dan apa yang harus dilakukan lebih jauh menganalisis atau mengambil tindakan berdasarkan atas pemahaman yang didapat dari penyajian–penyajian tersebut.

Kegiatan penyajian data yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah menyajikan data yang telah direduksi dan dipilah dengan bentuk teks naratif, tabel dan bagan untuk dibahas dan dianalisa agar selanjutnya dapat mempermudah dalam proses penarikan kesimpulan.

3.8.4 Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Penarikan kesimpulan merupakan salah satu dari teknik analisis data kualitatif. Penarikan kesimpulan adalah hasil analisis yang dapat digunakan untuk mengambil tindakan. Kesimpulan–kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang–

remang atau bahkan gelap, sehingga setelah diteliti menjadi jelas. Kesimpulan ini dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, maupun hipotesis atau teori.

Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan mengalami perubahan apabila tidak ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan untuk mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak. Karena seperti yang telah dikemukakan di atas bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti berada di lapangan.

Peneliti menarik kesimpulan dari hasil penelitian. Penarikan kesimpulan kemudian dilanjutkan dengan peneliti mempelajari dan memahami kembali data-data hasil penelitian. Peneliti meminta pertimbangan berbagai pihak mengenai data-data yang diperoleh di lapang sehingga kesimpulan yang diperoleh dapat menjawab rumusan masalah.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Keadaan Umum Lokasi penelitian

4.1.1 Kondisi Geografi dan Topografi

Posisi geografi Kabupaten Kediri terletak antara $111^{\circ} 47' 05''$ sampai dengan $112^{\circ} 18' 20''$ Bujur Timur dan $7^{\circ} 36' 12''$ sampai dengan $8^{\circ} 0' 32''$ Lintang Selatan. Wilayah Kabupaten Kediri diapit oleh 5 Kabupaten, yaitu:

- Sebelah Barat : Kabupaten Tulungagung dan Kabupaten Nganjuk
- Sebelah Utara : Kabupaten Nganjuk dan Kabupaten Jombang
- Sebelah Timur : Kabupaten Jombang dan Kabupaten Malang
- Sebelah Selatan : Kabupaten Blitar dan Kabupaten Tulungagung

Kondisi topografi Kabupaten Kediri terdiri dari dataran rendah dan pegunungan yang dilalui aliran sungai Brantas yang membelah dari selatan ke utara. Suhu udara berkisar antara 23°C sampai dengan 31°C dengan tingkat curah hujan rata-rata sekitar 1652 mm per hari. Secara keseluruhan luas wilayah ada sekitar 1.386.05 KM^2 atau + 5%, dari luas wilayah propinsi Jawa Timur (Pemkab Kediri, 2016).

Ditinjau dari jenis tanahnya, Kabupaten Kediri dapat dibagi menjadi 5 golongan, yaitu:

1. Regosol coklat kekelabuan seluas 77.397 Ha atau 55,84 %, merupakan jenis tanah yang sebagian besar ada di wilayah Kecamatan Kepung, Puncu, Ngancar, Plosoklaten, Wates, Gurah, Pare, kandangan, Kandat, Ringinrejo, Kras, Papar, Purwoasri, Pagu, Plemahan, Kunjang dan Gampengrejo.

2. Aluvial kelabu coklat seluas 28,178 Ha atau 20,33 %, merupakan jenis tanah yang dijumpai di Kecamatan Ngadiluwih, Kras, Semen, Mojo, Grogol, Banyakan, Papar, Tarokan dan Kandangan.
3. Andosol coklat kuning, regosol coklat kuning dan litosol seluas 4.408 Ha atau 3,18 %, dijumpai di daerah ketinggian di atas 1.000 dpl seperti Kecamatan Kandangan, Grogol, Semen dan Mojo.
4. Mediteran coklat merah, grumosol kelabu seluas 13.556 Ha atau 9,78 %, terdapat di Kecamatan Mojo, Semen, Grogol, Banyakan, Tarokan, Plemahan, Pare dan Kunjang.
5. Litosol coklat kemerahan seluas 15.066 Ha atau 10.87%, terdapat di Kecamatan Semen, Mojo, Grogol, Banyakan, Tarokan dan Kandangan.

Menurut Pemkab Kediri 2016, wilayah Kabupaten Kediri dibagi menjadi 26 kecamatan dan 343 desa. Salah satu diantaranya adalah Kecamatan Plosoklaten. Desa Punjul adalah desa yang berada di Kecamatan Plosoklaten. Desa ini berada pada ketinggian 136 m di atas permukaan air laut dengan suhu rata-rata sebesar 20° C sampai dengan 26° C dan curah hujan sekitar 225,4 mm per hari. Luas wilayah Desa Punjul adalah 547,174 hektar, dengan lahan persawahan sebesar 245 hektar dan lahan kering sebesar 175 hektar. Desa Punjul terbagi menjadi 3 dusun, yaitu: Dusun Punjul, Dusun Darungan, dan Dusun Purworejo. Adapun batas-batas wilayah dari Desa Punjul adalah:

- Sebelah utara : Desa Sumberagung dan Desa Sidorejo
- Sebelah timur : Desa Pranggang
- Sebelah selatan : Desa Ploso lor dan Desa Brenggolo
- Sebelah barat : Desa Klanderan dan Desa Tiru kidul

Jarak tempuh Desa Punjul menuju pusat pemerintahan Kecamatan Plosoklaten berjarak 7 km, menuju pusat pemerintahan Kabupaten Kediri berjarak 15 km, menuju puskesmas terdekat berjarak 4 km dan menuju rumah sakit berjarak 15 km.

4.1.2 Keadaan Penduduk

Berdasarkan data dari kantor Desa Punjul pada tahun 2016, jumlah penduduk Desa Punjul sebanyak 8.964 jiwa, dengan jumlah kepala keluarga sebanyak 2.881 KK. Jumlah penduduk yang berjenis kelamin laki-laki sebanyak 4.524 jiwa dan perempuan sebanyak 4.440 jiwa. Penduduk Desa Punjul sebagian besar adalah penduduk asli yang telah lama tinggal di daerah Desa Punjul, namun juga ada pendatang dari daerah lain di luar Desa Punjul. Data mengenai jumlah penduduk Desa Punjul berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 8. Penduduk Desa Punjul berdasarkan jenis kelamin

No.	Jenis Kelamin	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1.	Laki-laki	4.524	50,5
2.	Perempuan	4.440	49,5
	Jumlah	8.964	100

(Monografi Desa Punjul, 2016)

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa jumlah penduduk berjenis kelamin laki-laki lebih banyak dibandingkan dengan perempuan. Hal ini tentunya sangat mendukung dengan adanya POKDAKAN "Ikan Hias" yang semua anggotanya berjenis kelamin laki-laki. Sebagian besar anggota POKDAKAN "Ikan Hias" adalah penduduk asli yang telah lama tinggal di Desa Punjul, namun ada juga beberapa anggota yang merupakan pendatang dari daerah lain di luar Desa Punjul.

Mata pencaharian penduduk Desa Punjul yang paling banyak adalah buruh tani sebesar 3.360 jiwa, sedangkan mata pencaharian petani sebesar

2.688 jiwa, karena pada daerah tersebut banyak lahan pertanian yang subur. Jumlah penduduk dengan mata pencaharian pegawai negeri/ pegawai pemerintah sebesar 223 jiwa, sedangkan jumlah penduduk dengan mata pencaharian pegawai swasta/ pegawai pabrik sebesar 617 jiwa. Jumlah penduduk dengan mata pencaharian usaha sendiri sebesar 202 jiwa dan jumlah penduduk yang tidak bekerja sebesar 1.874 jiwa. Rincian penduduk Desa Punjul berdasarkan mata pencaharian dapat dilihat dalam tabel 9.

Tabel 9. Penduduk Desa Punjul berdasarkan mata pencaharian

No.	Jenis mata pencaharian	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1.	Petani	2.688	30,3
2.	Buruh Tani	3.360	37,6
3.	Pegawai Negeri / Pemerintah	223	2,7
4.	Pegawai Swasta / Pabrik	617	6,9
5.	Usaha Sendiri	202	2,3
6.	Tidak Bekerja	1.874	20,2
	Jumlah	8.964	100

(Monografi Desa Punjul, 2016)

Petani di Desa Punjul dapat diartikan sebagai petani sawah dan petani ikan. Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa jumlah penduduk yang memiliki mata pencaharian sebagai petani sebanyak 2.688 jiwa atau 30,3% dari semua jumlah penduduk. Sehingga dapat dikatakan bahwa sebagian besar penduduk Desa Punjul memiliki mata pencaharian dalam bidang pertanian maupun perikanan. Hal ini sangat mendukung dengan adanya POKDAKAN “Ikan Hias” di Desa Punjul. Dengan adanya kelompok ini maka akan membantu para pembudidaya ikan untuk mencukupi kebutuhan hidupnya.

Sedangkan berdasarkan agama, penduduk di Desa Punjul mayoritas beragama Islam dan beragama Kristen. Sebagai tempat ibadah untuk kedua agama tersebut Desa Punjul mempunyai 2 unit masjid, 5 unit mushola dan 2 unit gereja.

4.1.3 Keadaan Perikanan

Potensi sektor perikanan di Kabupaten Kediri terdiri atas 3 jenis yang meliputi perikanan perairan umum, budidaya kolam dan budidaya sawah. Umumnya di Kabupaten Kediri perikanannya berupa perikanan air tawar karena seperti yang telah kita ketahui Kabupaten Kediri tidak berbatasan langsung dengan laut (Pemkab Kediri, 2016).

Wilayah Kabupaten Kediri dibagi menjadi 26 Kecamatan dan 343 Desa, diantaranya 124 Desa adalah Desa Potensi Perikanan. Kegiatan perikanan di Kabupaten Kediri terdiri dari: pembenihan Ikan, budidaya ikan konsumsi, budidaya ikan hias dan penangkapan ikan di perairan umum. Berdasarkan data Pemkab Kediri tahun 2012, potensi perikanan Kabupaten Kediri meliputi:

1. Potensi budidaya ikan lele di Kabupaten Kediri

Produksi pembenihan ikan lele sebanyak 1.823.475.000 ekor/ tahun. Sentra pembenihan ikan lele di Kabupaten Kediri meliputi Kecamatan Badas, Pare, Gurah dan Kepung. Sedangkan produksi lele konsumsi sebanyak 3.128.665 kg/ tahun. Sentra budidaya ikan lele konsumsi di Kabupaten Kediri meliputi Kecamatan Badas, Pare, Gurah, Kepung, Kras, Ngasem dan Gampengrejo.

2. Potensi budidaya ikan koi di Kabupaten Kediri

Produksi pembenihan ikan koi sebanyak 54.731.484 ekor/ tahun. Sentra budidaya pembenihan ikan koi di Kabupaten Kediri meliputi Kecamatan Plosoklaten, Wates, Badas dan Kandat. Sedangkan produksi pembesaran ikan koi sebanyak 37.365.742 ekor/ tahun. Sentra budidaya ikan koi di Kabupaten Kediri meliputi Kecamatan Plosoklaten, Badas, Pare, Wates, Kandat, Ringinrejo dan Ngadiluwih.

Desa Punjul merupakan salah satu daerah di Kecamatan Plosoklaten yang mayoritas penduduknya bermata pencaharian dalam bidang perikanan, hal ini dikarenakan Desa Punjul memiliki banyak faktor pendukung dalam bidang perikanan, diantaranya adalah tersedianya sumber air yang sangat dekat dan terus mengalir, banyaknya lahan kosong, serta suhu Desa Punjul yang sangat mendukung untuk membudidayakan ikan. Berdasarkan observasi yang dilakukan oleh peneliti, keadaan pada bidang perikanan di Desa Punjul dapat dibilang baik, berbagai jenis ikan hias dapat dibudidayakan dengan maksimal, diantaranya adalah ikan koi, ikan komet, ikan nila merah dan juga ikan mbogin.

Mayoritas kolam ikan di Desa Punjul adalah kolam tradisional. Kolam tradisional dapat memaksimalkan pakan alami untuk ikan. Dengan adanya sumber air yang dekat dan terus mengalir sehingga dapat memperlancar sirkulasi air pada kolam serta dapat memaksimalkan pakan alami untuk ikan, karena air yang mengalir akan membawa plankton maupun fitoplankton yang dapat menjadi pakan alami untuk ikan. Selain itu masyarakat tidak perlu menggunakan pompa air atau diesel untuk memompa air. Faktor penunjang lainnya adalah kekompakan dari masyarakat sekitar untuk menjaga keamanan kolam ikan dari pencuri. Dari uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa keadaan perikanan di Desa Punjul sangat baik.

4.1.4 Keadaan Umum POKDAKAN “Ikan Hias”

4.1.4.1 Sejarah Berdirinya POKDAKAN “Ikan Hias”

Sejarah berdirinya POKDAKAN “Ikan Hias” di Desa Punjul, Kecamatan Plosoklaten ini ditunjang oleh beberapa faktor pendukung, diantaranya adalah memiliki aliran sungai yang memadai, banyaknya lahan kosong dan suhu yang sangat mendukung untuk membudidayakan ikan hias. Karena mudahnya mendapatkan sumber mata air inilah oleh masyarakat sekitar dimanfaatkan untuk

membudidayakan ikan hias. Salah satu warga yang memanfaatkan potensinya adalah Bapak Bejo Suryadi. Berbekal pengetahuan dalam memelihara ikan hias, Beliau hanya memelihara ikan koi dan ikan komet. Pada awalnya Beliau bingung kemana akan memasarkan ikan hias hasil kegiatan budidaya, akhirnya Beliau mencari pasar dengan cara mendatangi pedagang-pedagang besar yang ada di Kota Kediri.

“Sebelum POKDAKAN ini berdiri, saya sudah banyak jaringan pasar. Yang babat alas dulu saya, saya dulu ndatangi pedagang besar di Kota Kediri, saya tawarin mereka dan akhirnya ada yang mau mencoba membeli ikan hias saya”
(Wawancara, 2016)

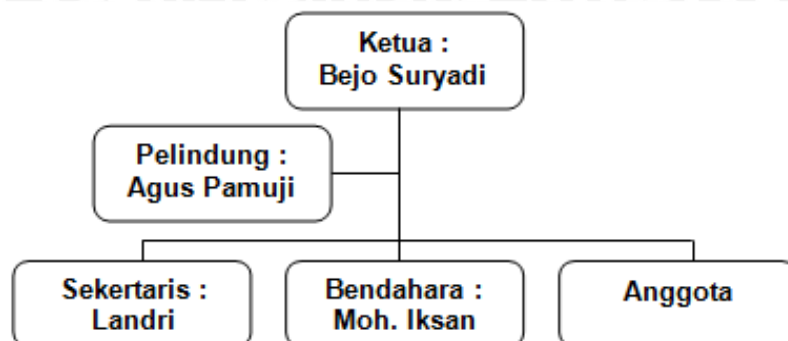
Seiring berjalanya waktu maka semakin banyak permintaan akan ikan hias yang masuk, hal ini membuat Beliau kuwalahan dan akhirnya Beliau mengajak para pembudidaya untuk mendirikan POKDAKAN “Ikan Hias”. Kelompok ini terbentuk pada tanggal 7 Juli 2013. Kelompok ini didirikan dengan tujuan agar dapat bekerjasama antara anggota dalam hal membudidayakan ikan hias dan memenuhi permintaan ikan hias dari beberapa kota besar, seperti Kota Tulungagung, Lamongan, Surabaya dan Semarang. Selain itu tujuan dari kelompok ini adalah untuk meningkatkan hasil dari ikan hias yang selama ini memiliki beberapa keluhan seperti pemasaran hasil panen, pembinaan dalam budidaya ikan hias dan permodalan untuk peningkatan hasil yang lebih baik.

POKDAKAN “Ikan Hias” berpusat di Desa Punjul 001/001, Kecamatan Plosoklaten, karena disitu sering dijadikan tempat para pembudidaya ikan hias untuk berdiskusi dan menjual hasil panennya. Nama POKDAKAN “Ikan Hias” dipilih karena hampir semua anggotanya memelihara ikan hias.

4.1.4.2 Struktur Organisasi POKDAKAN “Ikan Hias”

Melihat baru terbentuknya POKDAKAN “Ikan Hias” ini, maka susunan keanggotaan masih dalam perkembangan, karena anggota yang tercantum pada

buku anggota masih belum menyeluruh. Susunan organisasi pada saat baru terbentuknya kelompok ini dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 4. Struktur organisasi POKDAKAN "Ikan Hias"

Berikut merupakan jabatan organisasi dan fungsinya pada POKDAKAN "Ikan Hias" dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Jabatan Organisasi dan Fungsi

No.	Jabatan	Fungsi
1.	Ketua	Ketua merupakan pemimpin sekaligus pendiri POKDAKAN "Ikan Hias" yang memiliki tanggung jawab paling besar atas keberlangsungan semua kegiatan kelompok.
2.	Pelindung	Pelindung merupakan orang yang melindungi kelompok dari berbagai ancaman. Pelindung bertugas mendampingi pengurus, memberikan kritik dan saran/ masukan kepada pengurus dalam menjalankan roda organisasi.
3.	Sekretaris	Mencatat, menyimpan dan mengurus surat-surat yang diperlukan.
4.	Bendahara	Mengatur keuangan usaha. Setiap uang masuk dan keluar akan dicatat pada buku khusus. Pencatatan berbagai nota setiap bulan di tulis secara manual agar terlihat jelas pengeluaran dan pemasukan dari usaha.

Jumlah anggota pada saat pembentukan hanya beberapa orang saja, tetapi seiring berjalanya waktu semakin lama anggota juga semakin bertambah banyak. Dengan kata lain saat ini terdapat banyak tambahan anggota POKDAKAN "Ikan Hias". Bapak Bejo Suryadi dipilih sebagai ketua melalui mufakat bersama semua anggota, hal ini dikarenakan Beliau lebih berpengalaman dalam memelihara ikan hias dan sudah memiliki banyak jaringan pasar untuk memasarkan ikan hias pada POKDAKAN "Ikan Hias".

4.1.4.3 Ketenagakerjaan

Jumlah tenaga kerja pada POKDAKAN “Ikan Hias” berjumlah 3 orang. Setiap harinya para tenaga kerja ini bekerja di kolam penampungan dan bertugas untuk melakukan kegiatan pemanenan, penyortiran, perhitungan dan juga pengemasan ikan hias sebelum dipasarkan. Gambar mengenai kegiatan pemanenan, penyortiran, perhitungan dan pengemasan dapat dilihat pada gambar 4, 5, 6 dan 7.



Gambar 5. Pemanenan



Gambar 6. Penyortiran



Gambar 7. Perhitungan



Gambar 8. Pengemasan

Para tenaga kerja ini sudah ahli dalam melakukan kegiatan tersebut dan mempunyai peran penting bagi POKDAKAN “Ikan Hias”. Mereka bekerja mulai pada pukul 07.00-16.30 WIB setiap harinya. Gaji yang didapatkan para tenaga kerja sama rata, yaitu sebesar Rp. 1.820.000,00 / bulan.

4.2 Kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias”

Untuk mengetahui tingkat kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias”, maka peneliti menentukan beberapa indikator, diantaranya adalah penampilan, rumah, kendaraan, konsumsi, sumber pendapatan, tabungan, hutang, tingkat pendidikan, kesehatan, arisan, rekreasi dan ibadah. Berdasarkan kegiatan lapang berupa observasi dan wawancara, hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

Informan 1. Bapak Bejo Suryadi

Dilihat dari segi penampilan, Bapak Bejo Suryadi selaku ketua dari POKDAKAN “Ikan Hias” berpenampilan sangat sopan. Baju-baju yang Beliau kenakan cukup bagus dan layak untuk dipakai. Tetapi pada saat berada di kolam budidaya, sama seperti yang lain Beliau mengenakan pakaian yang kotor dan jelek. Beliau melakukan pergantian baju sebanyak tiga kali sehari, yaitu di pagi dan sore hari. Dilihat dari kondisi rumah, dapat diketahui bahwa bangunan rumah Beliau cukup luas dan bagus, halaman rumah juga cukup luas dan terdapat garasi mobil di samping rumahnya. Rumah berlantai satu itu memiliki lantai dan dinding rumah bagian depan yang terbuat dari keramik. Dilihat dari segi kendaraan, Beliau mempunyai sebuah mobil Avanza dan dua sepeda motor, yaitu Vario keluaran terbaru dan Shogun R. Mobil Avanza tersebut rutin diservice setiap tiga bulan sekali, sedangkan untuk sepeda motor Vario juga rutin diservice setiap tiga bulan sekali dan untuk sepeda motor Shogun R tidak pernah diservice karena sudah sangat jelek, sepeda motor ini hanya digunakan untuk menuju ke kolam budidaya saja. Dari segi konsumsi, keluarga Beliau selalu mengkonsumsi nasi dengan sayuran dan lauk pauk yang sederhana, seperti contohnya: tahu, tempe, telur daging ikan dan ayam. Tetapi meskipun begitu tidak menutup kemungkinan keluarga Beliau tetap memperhatikan nilai gizi pada makanan.

Dari segi sumber pendapatan, Bapak Bejo Suryadi bermata pencaharian sebagai pembudidaya ikan hias dan petani. Beliau memiliki 5 kolam untuk membudidayakan ikan hias dan 1 lahan pertanian yang saat ini sedang ditanami padi, sedangkan istri Beliau hanya menjadi ibu rumah tangga atau tidak bekerja. Jumlah tabungan yang Beliau miliki dapat dikatakan sedang (tidak terlalu banyak) dan hutang dapat dikatakan sedikit, mengenai berapa jumlahnya Beliau tidak memberi tahu. Berdasarkan hasil wawancara, Beliau mengatakan:

“Saya ada tabungan di bank dan kalau hutang juga ada, tapi saya tidak pernah mau hutang ke bank. Katakan saja tabungan saya sedang dan hutang saya rendah udah gitu aja.”
(Wawancara, 2016)

Beliau mampu menempuh pendidikan sampai jenjang sarjana/ S1 di salah satu universitas swasta di Kota Kediri, istri Beliau dahulu menempuh pendidikan sampai pada tingkat SMA di Kabupaten Kediri. Beliau memiliki 2 orang anak, yang pertama berjenis kelamin laki-laki dan sekarang sedang duduk di kelas 2 SMP, yang kedua berjenis kelamin perempuan yang masih duduk di kelas 1 sekolah dasar. Sedangkan dari segi kesehatan, keluarga Beliau memanfaatkan adanya dokter yang membuka praktek di rumah, yaitu di Desa Punjul dan puskesmas yang terletak tidak jauh dari Desa Punjul. Tetapi jika dikira sakit yang sedang diderita tidak parah, Beliau hanya membeli obat di apotek terdekat dan tidak pergi ke dokter.

Dari segi arisan, Beliau hanya ikut arisan wajib pada tiap Rukun Tetangga di Desa Punjul, sebesar Rp. 25.000,00 rupiah. Arisan ini diselenggarakan rutin setiap satu bulan sekali. Tidak ada kegiatan arisan lain yang Beliau ikuti. Mengenai tingkat rekreasi, keluarga Beliau sangat jarang sekali rekreasi, hanya pada saat liburan sekolah dan itupun hanya rekreasi di tempat-tempat lokal Kabupaten maupun Kota Kediri. Dapat diketahui bahwa satu tahun terakhir keluarga Beliau hanya berekreasi satu kali. Dari segi ibadah, Beliau selalu

mengerjakan sholat wajib lima waktu, selain itu Beliau juga aktif dalam kegiatan pengajian yang diselenggarakan di salah satu masjid di Desa Punjul. Beliau juga senang untuk berbagi atau bersedekah dan membantu sesama manusia.

Informan 2. Bapak Suto

Bapak Suto adalah salah satu tenaga kerja yang bekerja di POKDAKAN “Ikan Hias”. Dilihat dari segi penampilan, baju-baju yang Beliau kenakan layak untuk digunakan dan cukup bagus. Beliau melakukan pergantian baju sebanyak tiga kali dalam sehari, yaitu di pagi dan sore hari. Tutur kata dan perbuatan Beliau sangat sopan. Beliau mengenakan pakaian yang jelek untuk bekerja di kolam penampung. Dari segi tempat tinggal, dapat diketahui bahwa rumah Beliau sangat sederhana. Rumah dengan ukuran yang kecil dan tidak berkeramik ini memiliki halaman rumah yang cukup luas. Dari segi kendaraan Beliau tidak memiliki mobil dan hanya memiliki 2 buah motor, yaitu Vario yang masih baru dibeli pada awal tahun 2016 dan Supra Fit yang sudah sangat jelek dan hanya dipakai untuk menuju kolam penampungan. Untuk sepeda motor Vario yang masih baru itu diservice setiap tiga bulan sekali, sedangkan untuk Suprafit tidak pernah diservice. Dari segi konsumsi keluarga Beliau selalu mengonsumsi nasi dengan sayuran dan lauk pauk yang sederhana setiap harinya. Lauk pauk sederhana yang dimaksud adalah tahu, tempe, telur, dll.

Sumber pendapatan keluarga Bapak Suto bersumber dari Beliau sendiri yang bekerja di POKDAKAN “Ikan Hias” dan istri yang membuka warung kopi kecil di depan rumah. Dengan bantuan dari istri maka akan dapat membantu meningkatkan jumlah pendapatan keluarga. Jumlah tabungan yang dimiliki oleh Bapak Suto dapat diketahui tidak terlalu banyak, begitupun dengan jumlah hutang yang dimiliki. Pada saat wawancara Beliau juga tidak mengatakan berapa jumlahnya.

Beliau dan istri menempuh pendidikan hanya sampai tingkat SMA. Beliau memiliki seorang anak berjenis kelamin perempuan yang masih duduk di sekolah dasar. Dari segi kesehatan, keluarga Bapak Suto jarang sekali berobat ke dokter. Jika sakit yang diderita dikira cukup parah, maka Beliau memanfaatkan adanya dokter yang membuka praktek dan puskesmas yang terletak tidak jauh dari Desa Punjul. Kegiatan arisan Beliau hanya ikut arisan wajib pada tiap RT di Desa Punjul. Sama seperti Bapak Bejo Suryadi, arisan yang diikuti oleh Bapak Suto sebesar Rp. 25.000,00 rupiah dan diadakan setiap satu bulan sekali. Sedangkan untuk kegiatan rekreasi, keluarga Bapak Suto juga jarang sekali pergi berekreasi, hanya pada saat-saat hari libur nasional saja dan itupun juga jarang. Dapat dikatakan bahwa satu tahun terakhir keluarga Beliau tidak pergi berekreasi. Sedangkan untuk kegiatan ibadah, dapat dikatakan cukup bagus. Sebagai seorang yang beragama Islam, Bapak Suto tidak pernah meninggalkan sholat wajib 5 waktu. Dilihat dari ucapan dan tingkah laku yang sopan dapat dilihat bahwa Beliau adalah seorang yang agamis.

Berikut adalah data mengenai kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias” secara keseluruhan dapat dilihat pada tabel 11.

Tabel 11. Kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias”

No.	Informan	Kesejahteraan	Penilaian	Keterangan
1.	Bejo Suryadi	Penampilan	- Penampilan sopan & layak - Cukup berwibawa untuk seorang ketua POKDAKAN “Ikan Hias” - Ganti baju 2x dalam sehari	Keluarga Sejahtera III
		Rumah	- Halaman rumah luas - Rumah berlantai 1 - Bangunan rumah luas & bagus - Dinding bagian depan dan lantai rumah dari keramik - Terdapat garasi mobil di samping rumah	

Lanjutan tabel 11. Kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias”

		Kendaraan	- Memiliki sebuah mobil - Memiliki 2 buah sepeda motor	
		Konsumsi	- Makan teratur 3x sehari - Selalu mengkonsumsi nasi & sayur yang sederhana - Lauk sederhana (tahu, tempe, telur, daging & ikan)	
		Sumber Pendapatan	- Budidaya ikan hias - Menjadi petani - Istri tidak bekerja	
		Tabungan	- Memiliki tabungan di salah satu bank	
		Hutang	- Memiliki hutang sedikit - Tidak memiliki hutang di bank	
		Tingkat Pendidikan	- Tingkat pendidikan terakhir S1 - Tingkat pendidikan terakhir istri SMA - Anak pertama duduk di kelas 2 SMP - Anak kedua duduk di kelas 1 SD	
		Kesehatan	- Berobat ke dokter yang membuka praktek di rumah bila sakit - Memanfaatkan puskesmas yang terletak tidak jauh dari Desa Punjul	
		Arisan	- Hanya mengikuti arisan pokok setiap Rukun Tetangga	
		Rekreasi	- Jarang rekreasi ($\pm$ 6 bulan sekali) hanya pada saat liburan sekolah anak-anaknya - Rekreasi hanya di dalam Kota/ Kabupaten Kediri	
		Ibadah	- Mengerjakan sholat wajib 5 waktu rutin - Rajin bersedekah dan membantu sesama - Aktif mengikuti pengajian di masjid Desa Punjul	
2.	Ahmadi	Penampilan	- Berpenampilan sopan & layak dipandang - Memakai pakaian kotor dan jelek ketika berada di kolam budidaya - Ganti baju sebanyak 2x sehari	Keluarga Sejahtera II
		Rumah	- Rumah sederhana berlantai 1 - Lantai rumah terbuat dari keramik - Halaman rumah tidak luas - Memiliki garasi mobil di depan rumah	
		Kendaraan	- Memiliki sebuah mobil - Memiliki 2 buah sepeda motor	

Lanjutan tabel 11. Kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias”

		Konsumsi	- Setiap hari mengkonsumsi nasi - Mengkonsumsi sayuran setiap hari - Lauk pauk sederhana (tahu, tempe, dll)	
		Sumber Pendapatan	- Bekerja sebagai pembudidaya ikan hias (anggota POKDAKAN “Ikan Hias”) - Bekerja sebagai petani - Istri tidak bekerja	
		Tabungan	- Mempunyai tabungan yang tidak terlalu banyak di salah satu bank	
		Hutang	- Memiliki hutang yang juga tidak terlalu besar	
		Tingkat Pendidikan	- Tingkat pendidikan hanya tamat SMP - Istri menempuh pendidikan hingga tamat SMA - Memiliki 2 orang anak yang masih bersekolah	
		Kesehatan	- Memanfaatkan puskesmas untuk berobat jika sakit - Jika sakit tidak terlalu serius jarang sekali ke rumah sakit	
		Arisan	- Hanya mengikuti arisan pokok di tiap RT Desa Punjul	
		Rekreasi	- Rekreasi dilakukan saat hari liburan sekolah anaknya dan saat hari-hari libur nasional - Rekreasi di tempat wisata lokal maupun luar kota	
		Ibadah	- Sholat wajib 5 waktu - Sedekah dan membantu sesama - Kegiatan pengajian di Desa Punjul selalu diikuti	
3.	Harsigit	Penampilan	- Penampilan layak & tidak terlalu rapi orangnya - Mengenakan pakaian yang jelek pada saat berada di kolam budidaya - Ganti baju 2x setiap harinya	Keluarga Sejahtera II
		Rumah	- Kondisi rumah sederhana dan tidak terlalu bagus - Rumah berlantai 1 - Lantai rumah terbuat dari keramik - Halaman rumah tidak terlalu luas	
		Kendaraan	- Tidak memiliki mobil - Memiliki 2 buah sepeda motor	

Lanjutan tabel 11. Kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias”

		Konsumsi	- Mengonsumsi nasi setiap harinya - Mengonsumsi sayuran - Lauk pauk sederhana (tahu, tempe, dll)	
		Sumber Pendapatan	- Pendapatan bersumber dari penghasilanya berbudidaya ikan - Mempunyai sepetak sawah - Istri bekerja sebagai seorang buruh tani	
		Tabungan	- Mempunyai tabungan yang tidak terlalu banyak	
		Hutang	- Mempunyai hutang yang tidak terlalu banyak juga	
		Tingkat Pendidikan	- Tingkat pendidikan tamat SMK/ setara SMA - Istri hanya mampu menempuh pendidikan sampai tamat SD - Mempunyai seorang anak yang sedang duduk di Sekolah Dasar	
		Kesehatan	- Berobat ke dokter yang membuka praktek di rumah bila sakit - Memanfaatkan puskesmas yang terletak tidak jauh dari Desa Punjul - Jarang berobat jika sakit tidak terlalu parah	
		Arisan	- Kegiatan arisan hanya mengikuti arisan pokok tiap Rukun Tetangga	
		Rekreasi	- Keluarga Bapak Harsigit jarang sekali pergi berekreasi	
		Ibadah	- Sholat wajib 5 waktu selalu dikerjakan - Senang membantu sesama - Kegiatan pengajian jarang diikuti	
4.	Handono	Penampilan	- Penampilan layak & tidak terlalu rapi - Mengenakan pakaian yang jelek pada saat berada di kolam budidaya & sawah - Ganti baju sebanyak 2x setiap harinya	Keluarga Sejahtera II

Lanjutan tabel 11. Kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias”

	Rumah	- Rumah berlantai 1 - Bangunan rumah sangat sederhana & tidak terlalu bagus - Lantai rumah tidak berkeramik - Halaman rumah tidak terlalu luas
	Kendaraan	- Tidak memiliki mobil - Memiliki 2 buah sepeda motor
	Konsumsi	- Mengonsumsi nasi setiap harinya - Mengonsumsi sayuran - Mengonsumsi lauk pauk sederhana (tahu, tempe, dll)
	Sumber Pendapatan	- Pendapatan bersumber dari penghasilannya berbudidaya ikan (anggota POKDAKAN “Ikan Hias”) - Istri bekerja sebagai seorang buruh tani
	Tabungan	- Memiliki sedikit tabungan dan tidak memiliki rekening bank
	Hutang	- Memiliki hutang yang juga tidak terlalu banyak
	Tingkat Pendidikan	- Tingkat pendidikan hanya sampai tamat SMP - Istri menempuh pendidikan hanya sampai SD - Memiliki 2 orang anak, yang pertama duduk di sekolah dasar & yang kedua belum bersekolah
	Kesehatan	- Jarang sekali pergi ke dokter jika dirasa sakit tidak terlalu serius - Memanfaatkan adanya puskesmas untuk berobat
	Arisan	- Hanya mengikuti kegiatan arisan wajib setiap Rukun Tetangga di Desa Punjul
	Rekreasi	- Jarang sekali pergi rekreasi (bisa dikatakan pada 1 tahun terakhir ini sama sekali tidak berekreasi)

Lanjutan tabel 11. Kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias”

		Ibadah	- Kurang teratur dalam menjalankan sholat wajib 5 waktu - Senang membantu sesama dalam kegiatan sehari-hari - Pengajian di Desa Punjul jarang diikuti	
5.	Maryanto	Penampilan	- Penampilan layak & tidak terlalu rapi - Berganti baju sebanyak 2x dalam sehari - Mengenakan pakaian yang jelek pada saat berada di kolam budidaya	Keluarga Sejahtera II
		Rumah	- Rumah berlantai 1 - Halaman luas tidak terlalu luas - Bangunan rumah sangat sederhana & tidak terlalu bagus - Lantai rumah tidak berkeramik	
		Kendaraan	- Tidak memiliki kendaraan roda 4 - Memiliki sebuah motor - Jika menuju kolam budidaya menggunakan sepeda	
		Konsumsi	- Setiap hari mengkonsumsi nasi - Mengonsumsi sayuran setiap hari untuk tetap menjaga nilai gizi - Lauk pauk sederhana (tahu, tempe, dll)	
		Sumber Pendapatan	- Pendapatan dari budidaya ikan hias - Mempunyai pekerjaan lain sebagai buruh tani - Istri tidak bekerja	
		Tabungan	- Mempunyai tabungan dengan jumlah tidak terlalu banyak	
		Hutang	- Mempunyai sedikit hutang di salah satu bank	

Lanjutan tabel 11. Kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias”

		Tingkat Pendidikan	- Tingkat pendidikan hanya sampai tamat SD - Istri menempuh pendidikan hanya sampai tamat SD juga - Mempunyai 2 orang anak yang masih bersekolah	
		Kesehatan	- Jarang berobat ke dokter - Jika sakit hanya membeli obat di apotek terdekat - Memanfaatkan puskesmas yang tidak begitu jauh dari Desa Punjul	
		Arisan	- Hanya mengikuti arisan pokok pada tiap-tiap Rukun Tetangga di Desa Punjul	
		Rekreasi	- Jarang sekali pergi rekreasi - Dalam satu tahun terakhir hanya pergi rekreasi sebanyak 1x	
		Ibadah	- Kurang teratur dalam menjalankan sholat wajib 5 waktu - Senang membantu sesama dalam kegiatan sehari-hari - Pengajian di Desa Punjul jarang diikuti	
6.	Arifin Rabowo	Penampilan	- Memiliki penampilan yang rapi - Ganti baju dilakukan sebanyak 2x dalam sehari - Mengenakan pakain yang tidak terlalu bagus pada saat di kolam budidaya dan sawah	Keluarga Sejahtera III
		Rumah	- Halaman rumah cukup luas - Di depan rumah dibangun sebuah toko kebutuhan sehari-hari - Rumah berlantai 1 - Lantai rumah berkeramik	
		Kendaraan	- Mempunyai sebuah mobil <i>pick up</i> - Mempunyai 2 buah sepeda motor	
		Konsumsi	- Makan teratur 3x sehari - Selalu mengkonsumsi nasi & sayur yang sederhana - Lauk sederhana (tahu, tempe, telur, daging ayam & ikan)	

Lanjutan tabel 11. Kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias”

		Sumber Pendapatan	- Pendapatan bersumber dari kegiatan budidaya ikan hias (anggota POKDAKAN “Ikan Hias”) - Sebagai seorang petani - Istri membuka toko kebutuhan sehari-hari di Desa Punjul	
		Tabungan	- Mempunyai tabungan yang cukup besar di salah satu bank	
		Hutang	- Mempunyai hutang yang tidak begitu besar di salah satu bank juga	
		Tingkat Pendidikan	- Mampu menempuh pendidikan hingga tamat SMK/ setara SMA - Istri menempuh pendidikan sampai pada tingkat SMA - Mempunyai 2 orang anak yang sedang bersekolah	
		Kesehatan	- Berobat ke dokter yang membuka praktek di rumah bila sakit - Memanfaatkan puskesmas yang terletak tidak jauh dari Desa Punjul	
		Arisan	- Hanya mengikuti arisan wajib setiap Rukun Tetangga	
		Rekreasi	- Jarang rekreasi ($\pm$ 6 bulan sekali) hanya pada saat liburan sekolah anak-anaknya - Rekreasi hanya di dalam Kota/ Kabupaten Kediri	
7.	Hisbah	Ibadah	- Mengerjakan sholat wajib 5 waktu rutin - Rajin bersedekah - Senang membantu sesama - Aktif mengikuti pengajian di masjid Desa Punjul	Keluarag Sejahtera II
		Penampilan	- Berpenampilan sopan & layak dipandang - Ganti baju sebanyak 2x sehari - Memakai pakaian jelek ketika berada di kolam budidaya	

Lanjutan tabel 11. Kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias”

	Rumah	- Rumah sederhana berlantai 1 - Lantai rumah terbuat dari keramik - Halaman rumah tidak begitu luas
	Kendaraan	- Tidak memiliki kendaraan roda 4 - Memiliki 3 buah sepeda motor
	Konsumsi	- Setiap hari mengkonsumsi nasi - Mengkonsumsi sayuran yang sederhana - Lauk pauk sederhana (tahu, tempe, dll)
	Sumber Pendapatan	- Bekerja sebagai pembudidaya ikan hias (anggota POKDAKAN “Ikan Hias”) - Istri tidak bekerja
	Tabungan	- Mempunyai tabungan yang tidak terlalu banyak di salah satu bank
	Hutang	- Memiliki hutang yang juga tidak terlalu besar
	Tingkat Pendidikan	- Tingkat pendidikan hanya sampai tamat SMP - Tingkat pendidikan istri juga tamat SMP - Memiliki seorang anak yang sedang duduk di bangku Sekolah Dasar
	Kesehatan	- Berobat ke dokter yang membuka praktek di rumah - Memanfaatkan puskesmas yang terletak tidak jauh dari Desa Punjul - Jarang berobat jika sakit tidak terlalu parah
	Arisan	- Kegiatan arisan hanya mengikuti arisan wajib tiap Rukun Tetangga
	Rekreasi	- Jarang sekali pergi berekreasi, hanya pada hari-hari libur nasional saja (± 6 bulan sekali)

Lanjutan tabel 11. Kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias”

		Ibadah	- Sholat wajib 5 waktu selalu dikerjakan - Senang membantu sesama - Kegiatan pengajian jarang diikuti	
8.	Rekso Hadi P.	Penampilan	- Memiliki penampilan yang rapi & layak untuk dipandang - Ganti baju dilakukan sebanyak 2x dalam sehari - Mengenakan pakain yang tidak terlalu bagus pada saat di kolam budidaya	Keluarga Sejahtera II
		Rumah	- Halaman rumah tidak terlalu luas - Rumah berlantai 1 - Bangunan rumah tidak terlalu besar - Lantai rumah terbuat dari keramik	
		Kendaraan	- Tidak memiliki mobil - Mempunyai 3 buah sepeda motor	
		Konsumsi	- Selalu mengkonsumsi nasi & sayur yang sederhana - Makan teratur 3x sehari - Lauk sederhana (tahu, tempe, telur, dll)	
		Sumber Pendapatan	- Pendapatan bersumber dari kegiatan budidaya ikan hias (anggota POKDAKAN “Ikan Hias”) - Sebagai seorang petani - Istri tidak bekerja	
		Tabungan	- Mempunyai tabungan yang cukup di bank	
		Hutang	- Mempunyai hutang yang tidak begitu besar di salah satu bank juga	
		Tingkat Pendidikan	- Mampu menempuh pendidikan hingga tamat SMA - Istri menempuh pendidikan hingga tamat SMA juga - Mempunyai 2 orang anak yang sedang duduk di bangku sekolah	

Lanjutan tabel 11. Kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias”

		Kesehatan	- Jika sedang sakit selalu bke dokter yang membuka praktek di rumah - Memanfaatkan puskesmas yang terletak tidak jauh dari Desa Punjul	
		Arisan	- Hanya mengikuti arisan wajib setiap Rukun Tetangga	
		Rekreasi	- Jarang rekreasi ($\pm$ 6 bulan sekali) hanya pada saat liburan sekolah anak-anaknya - Rekreasi hanya di dalam Kota/ Kabupaten Kediri	
		Ibadah	- Mengerjakan sholat wajib 5 waktu rutin - Rajin bersedekah - Senang membantu sesama anggota POKDAKAN “Ikan Hias” - Jarang sekali/ sesekali mengikuti pengajian di masjid Desa Punjul	
9.	Moh. Baidhowi M.	Penampilan	- Berpenampilan cukup sopan - Mengenakan pakaian yang layak - Ganti baju 2x dalam sehari - Memakai baju jelek juga saat berada di kolam budidaya	Keluarga Sejahtera III
		Rumah	- Halaman rumah luas - Rumah berlantai 1 - Bangunan rumah luas & bagus - Dinding bagian depan dan lantai rumah dari keramik - Terdapat garasi mobil di samping rumah	
		Kendaraan	- Memiliki sebuah mobil - Memiliki 3 buah sepeda motor	
		Konsumsi	- Makan teratur 3x sehari - Selalu mengkonsumsi nasi & sayuran yang sederhana - Lauk pauk yang dikonsumsi juga sederhana (tahu, tempe, telur, daging ayam & ikan)	

Lanjutan tabel 11. Kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias”

		Sumber Pendapatan	- Budidaya ikan hias - Menjadi petani - Istri tidak bekerja	
		Tabungan	- Memiliki tabungan yang cukup besar di salah satu bank	
		Hutang	- Sedikit memiliki hutang di bank	
		Tingkat Pendidikan	- Tingkat pendidikan sampai tamat SMA - Istri juga menempuh pendidikan hingga tamat SMA - Anak yang pertama sekolah di SMA Kabupaten Kediri - Anak kedua sedang duduk di Sekolah Dasar - Anak yang ketiga belum sekolah	
		Kesehatan	- Memanfaatkan puskesmas yang terletak tidak jauh dari Desa Punjul untuk berobat - Jika sakit tidak terlalu parah hanya membeli obat di apotek terdekat	
		Arisan	- Hanya mengikuti arisan wajib setiap Rukun Tetangga	
		Rekreasi	- Jarang rekreasi ($\pm$ 6 bulan sekali) hanya pada saat liburan sekolah anak-anaknya - Rekreasi hanya di dalam Kota/ Kabupaten Kediri, tetapi sesekali pergi rekreasi keluar kota	
10.	Eko Wahyudi	Ibadah	- Mengerjakan sholat wajib 5 waktu secara rutin - Rajin bersedekah - Senang membantu sesama - Aktif mengikuti pengajian di masjid Desa Punjul	Keluarga Sejahtera II
		Penampilan	- Penampilan layak & tidak terlalu rapi - Berganti baju sebanyak 2x dalam sehari - Mengenakan pakaian yang jelek pada saat berada di kolam budidaya	

Lanjutan tabel 11. Kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias”

	Rumah	- Rumah berlantai 1 - Halaman luas tidak terlalu luas - Bangunan rumah sangat sederhana & tidak terlalu bagus - Lantai rumah tidak berkeramik
	Kendaraan	- Tidak memiliki kendaraan roda 4 - Memiliki 2 buah motor - Jika menuju kolam budidaya menggunakan sepeda
	Konsumsi	- Setiap hari mengkonsumsi nasi - Mengkonsumsi sayuran setiap hari untuk tetap menjaga nilai gizi - Lauk pauk sederhana (tahu, tempe, dll)
	Sumber Pendapatan	- Pendapatan dari budidaya ikan hias - Mempunyai pekerjaan lain sebagai petani - Istri tidak bekerja
	Tabungan	- Mempunyai tabungan dengan jumlah tidak terlalu banyak
	Hutang	- Mempunyai sedikit hutang di salah satu bank
	Tingkat Pendidikan	- Tingkat pendidikan hingga tamat SMA - Istri hanya berpendidikan hingga tamat Sekolah Dasar - Mempunyai dua orang anak yang masih duduk di bangku sekolah
	Kesehatan	- Jarang sekali pergi ke dokter jika dirasa sakit tidak terlalu serius - Memanfaatkan adanya puskesmas untuk berobat
	Arisan	- Hanya mengikuti kegiatan arisan pokok setiap Rukun Tetangga di Desa Punjul

Lanjutan tabel 11. Kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias”

		Rekreasi	- Jarang sekali pergi rekreasi (bisa dikatakan pada 1 tahun terakhir ini sama sekali tidak berekreasi)	
		Ibadah	- Sangat teratur dalam menjalankan sholat wajib 5 waktu - Senang membantu sesama dalam kegiatan sehari-hari - Pengajian di Desa Punjul rutin dijalani	
11.	Suto	Penampilan	- Berpenampilan layak & sopan - Ganti baju 2x dalam sehari - Selalu mengenakan pakaian yang jelek untuk bekerja di kolam penampungan	Keluarga Sejahtera II
		Rumah	- Rumah biasa/ sederhana - Rumah berlantai 1 - Lantai rumah tidak berkeramik - Halaman rumah luas	
		Kendaraan	- Tidak memiliki mobil - Memiliki 2 buah sepeda motor	
		Konsumsi	- Mengonsumsi nasi setiap hari - Dengan sayur yang sederhana untuk tetap menjaga gizi - Lauk sederhana (tahu, tempe, dll)	
		Sumber Pendapatan	- Bekerja di kolam penampungan dengan pendapatan yang tetap - Istri membuka warung di depan rumah	
		Tabungan	- Mempunyai tabungan yang tidak terlalu banyak di salah satu bank	
		Hutang	- Mempunyai hutang sedikit yang tidak disebutkan nilainya	
		Tingkat Pendidikan	- Tingkat pendidikan sampai tamat SMK/ setara SMA - Tingkat pendidikan istri samapai SMA - Anaknya sedang duduk di Sekolah Dasar	

Lanjutan tabel 11. Kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias”

		Kesehatan	- Memanfaatkan adanya dokter yang membuka praktek di rumah - Memanfaatkan puskesmas yang tidak terletak jauh dari Desa Punjul	
		Arisan	- Hanya ikut arisan pokok di Rukun Tetangga	
		Rekreasi	- Jarang sekali rekreasi hanya pada liburan sekolah anaknya - Rekreasi lokal di Kota/ Kabupaten Kediri saja	
		Ibadah	- Tidak pernah meninggalkan sholat wajib 5 waktu - Selalu ringan tangan dalam membantu sesama - Jika ada pengajian di Desa Punjul selalu diikuti - Seorang yang agamis	
12.	Kabul	Penampilan	- Penampilan layak & tidak terlalu rapi - Berganti baju sebanyak 2x dalam sehari - Mengenakan pakaian yang jelek pada saat berada di kolam budidaya	Keluarga Sejahtera I
		Rumah	- Rumah berlantai 1 - Halaman luas tidak terlalu luas - Bangunan rumah sangat sederhana & tidak terlalu bagus - Lantai rumah tidak berkeramik	
		Kendaraan	- Tidak memiliki kendaraan roda 4 - Memiliki 2 buah motor	
		Konsumsi	- Setiap hari mengkonsumsi nasi - Mengonsumsi sayuran setiap hari untuk tetap menjaga nilai gizi - Lauk pauk sederhana (tahu, tempe, dll)	
		Sumber Pendapatan	- Bekerja di kolam penampungan POKDAKAN “Ikan Hias” - Istri bekerja sebagai buruh tani	

Lanjutan tabel 11. Kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias”

		Tabungan	- Mempunyai tabungan dengan jumlah tidak terlalu banyak	
		Hutang	- Mempunyai sedikit hutang di salah satu bank	
		Tingkat Pendidikan	- Hanya menempuh pendidikan hingga tamat SD - Istri juga hanya menempuh pendidikan hingga tamat Sekolah Dasar - Seorang anaknya sedang duduk di bangku sekolah	
		Kesehatan	- Jarang sekali pergi ke dokter jika sakit - Memanfaatkan adanya dokter yang membuka praktek di rumah	
		Arisan	- Hanya mengikuti kegiatan arisan pokok setiap Rukun Tetangga di Desa Punjul	
		Rekreasi	- Jarang sekali pergi rekreasi (bisa dikatakan pada 1 tahun terakhir ini sama sekali tidak berekreasi)	
		Ibadah	- Kurang teratur dalam menjalankan sholat wajib 5 waktu - Senang membantu sesama dalam kegiatan sehari-hari - Pengajian di Desa Punjul jarang sekali dijalani	
13.	Doel	Penampilan	- Berpenampilan kurang rapi - Baju-baju yang dikenakan sangat sederhana - Memakai baju yang jelek saat berada di kolam penampungan - Ganti baju 2x dalam sehari	Keluarga Sejahtera I
		Rumah	- Rumah kecil dan sangat sederhana - Bangunan rumah berlantai 1 - Lantai rumah tidak berkeramik - Halaman rumah sempit	
		Kendaraan	- Tidak mempunyai kendaraan beroda 4 - Mempunyai 2 buah sepeda motor	

Lanjutan tabel 11. Kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias”

	Konsumsi	- Mengonsumsi nasi setiap hari - Dengan sayur yang sederhana - Lauk sederhana (tahu, tempe, dll)
	Sumber Pendapatan	- Pendapatan bersumber dari bekerja di kolam penampungan POKDAKAN “Ikan Hias” - Istri tidak bekerja
	Tabungan	- Memiliki sedikit tabungan - Tidak memiliki rekening bank
	Hutang	- Memiliki sedikit hutang
	Tingkat Pendidikan	- Hanya menempuh pendidikan hingga tamat SMP - Istri hanya menempuh pendidikan hingga tamat Sekolah Dasar - Belum mempunyai anak
	Kesehatan	- Jarang berobat ke dokter - Jika sakit hanya membeli obat di apotek terdekat - Memanfaatkan puskesmas yang tidak begitu jauh dari Desa Punjul
	Arisan	- Hanya mengikuti arisan pokok pada tiap-tiap Rukun Tetangga di Desa Punjul
	Rekreasi	- Jarang sekali pergi rekreasi - Dalam satu tahun terakhir hanya pergi rekreasi sebanyak 1x
	Ibadah	- Kurang teratur dalam menjalankan sholat wajib 5 waktu - Senang membantu sesama dalam kegiatan sehari-hari - Pengajian di Desa Punjul jarang diikuti

Dengan adanya POKDAKAN “Ikan Hias”, maka dapat meningkatkan kesejahteraan para pembudidaya ikan hias di Desa Punjul. Hal ini disebabkan karena POKDAKAN “Ikan Hias” mampu mengatasi permasalahan-permasalahan yang terjadi pada saat kegiatan budidaya khususnya pemasaran ikan hias.

POKDAKAN “Ikan Hias” memiliki pasar yang sangat luas, sehingga para pembudidaya tidak perlu khawatir kemana akan memasarkan ikan hiasnya setelah panen nanti.

Dilihat dari segi penampilan, rata-rata anggota POKDAKAN “Ikan Hias” mengenakan pakaian yang layak dan cukup bagus, hanya saja waktu di kolam budidaya maupun kolam penampungan mengenakan baju yang jelek. Semua anggota POKDAKAN “Ikan Hias” memiliki rumah yang layak untuk dihuni dan memiliki sepeda motor, hanya beberapa anggota yang memiliki mobil. Dari segi konsumsi, semua anggota mengkonsumsi nasi dengan sayuran dan lauk pauk yang sederhana (tahu, tempe, telur, dll) setiap harinya. Pendapatan keluarga bersumber dari kegiatan budidaya ikan hias, namun ada juga yang mempunyai pekerjaan lain sebagai petani maupun buruh tani. Mayoritas anggota POKDAKAN “Ikan Hias” memiliki tabungan dan hutang. Sedangkan untuk tingkat pendidikan rata-rata menempuh pendidikan hingga tingkat sekolah menengah. Dari segi kesehatan, anggota memanfaatkan adanya dokter yang membuka praktek di rumah dan puskesmas yang berada tidak jauh dari Desa Punjul. Untuk kegiatan arisan hanya mengikuti arisan wajib pada tiap-tiap Rukun tetangga. Mayoritas anggota sangat jarang untuk berekreasi, dalam satu tahun terakhir rata-rata pergi rekreasi hanya satu kali. Dan untuk kegiatan ibadah, hampir semua anggota beragama Islam dan menjalankan sholat wajib 5 waktu, pengajian, dll. Senang membantu sesama dalam kegiatan budidaya maupun diluar kegiatan budidaya ikan hias.

Berdasarkan tabel diatas, maka dapat disimpulkan bahwa mayoritas anggota POKDAKAN “Ikan Hias” tergolong ke dalam Keluarga Sejahtera II, hanya sebagian yang tergolong Keluarga Sejahtera III. Keluarga sejahtera II adalah kategori diatas keluarga pra sejahtera dan keluarga sejahtera I. Diatas keluarga sejahtera II masih ada kategori keluarga yang lebih sejahtera lagi, yaitu

keluarga sejahtera III dan III plus. Posisi keluarga sejahtera II yang dimiliki oleh anggota POKDAKAN “Ikan Hias” termasuk kategori menengah. Kelompok ini mampu menyejahterakan anggota dengan menyediakan modal awal untuk budidaya berupa benih dan pakan, menyediakan fasilitas (sarana dan prasarana) untuk kegiatan budidaya dan membantu memasarkan ikan hias kepada konsumen.

4.3 Akses, Partisipasi dan Pengambilan Keputusan POKDAKAN “Ikan Hias”

Untuk mengetahui keberadaan POKDAKAN “Ikan Hias” dari variabel akses, partisipasi dan pengambilan keputusan, maka ditinjau dari dua aspek, yaitu terhadap sumberdaya dan terhadap fungsi pemasaran.

Sumberdaya adalah suatu nilai potensi yang dimiliki oleh suatu materi atau unsur tertentu dalam kehidupan. Dalam penelitian ini ada tiga sumberdaya yaitu sumberdaya alam, manusia dan buatan. Sumberdaya alam berupa tanah, air dan ikan hias. Sumberdaya manusia berupa AD/ ART, tenaga kerja dan gaji/ pendapatan. Sumberdaya buatan berupa modal, peralatan, pelatihan, teknologi dan peluang pasar.

Fungsi pemasaran adalah aktivitas yang dijalankan pada bisnis yang terlibat dalam menggerakkan barang atau jasa dari produsen hingga sampai ke tangan para konsumen. terdapat tiga fungsi pemasaran, yaitu sebagai berikut:

1. Fungsi Pertukaran, dimana terdiri dari fungsi pembelian dan fungsi penjualan.
2. Fungsi Fisis, yaitu meliputi : fungsi pengangkutan, fungsi penyimpanan dan fungsi pemrosesan.
3. Fungsi Penyediaan Sarana, meliputi informasi pasar, penanggungan risiko, pengumpulan, komunikasi, standardisasi, penyortiran dan pembiayaan.

Dalam penelitian ini untuk mengetahui tingkat keberdayaan POKDAKAN “Ikan Hias” maka peneliti menentukan beberapa indikator berdasarkan uraian diatas, indikator tersebut diantaranya adalah: pada fungsi pertukaran yaitu penjualan, pada fungsi fisis yaitu pengangkutan dan penyimpanan dan pada fungsi penyedia fasilitas yaitu informasi pasar, penanggungan resiko, standarisasi/ grading dan pembiayaan.

4.3.1 Akses

Untuk mengetahui akses pengelola dan anggota POKDAKAN “Ikan Hias”, maka peneliti menentukan beberapa indikator dan melakukan kegiatan lapang berupa observasi dan wawancara. Hasil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

4.3.1.1 Akses Terhadap Sumberdaya

Berikut adalah penilaian indikator mengenai akses POKDAKAN “Ikan Hias” terhadap sumberdaya yang tersedia dapat dilihat pada tabel 12.

Tabel 12. Penilaian indikator akses terhadap sumberdaya

Sumberdaya		Indikator	Pengelola	Anggota
			Akses	Akses
Alam	Tanah	- Kolam budidaya	√	√
		- Menempati	√	√
		- Menyewakan	√	√
		- Menjual	√	√
	Air	- Budidaya ikan hias	√	√
		- Mandi	√	√
		- Konsumsi	√	√
	Ikan Hias	- Jenis ikan hias	√	√
		- Jumlah ikan hias	√	√
		- Mutu & kualitas ikan hias	√	√
Manusia	AD/ ART	- Peraturan pada POKDAKAN “Ikan Hias”	√	√
		- Penentuan posisi pengurus/ anggota	√	-
		- Agenda rapat/ pertemuan anggota	√	√

Lanjutan table 12. Penilaian indikator akses terhadap sumberdaya

	Tenaga Kerja	- Akses setiap orang yang ingin bergabung	√	√
		- Ketrampilan tenaga kerja	√	√
		- Pendidikan tenaga kerja	√	√
		- Kesehatan	√	√
	Gaji/ Pendapatan	- Jumlah gaji/ pendapatan yang didapat	√	√
		- Penentuan pemberian gaji kepada anggota	√	-
		- Pemanfaatan gaji yang didapat	√	√
Buatan	Modal	- Pengadaan modal untuk budidaya	√	√
		- Pemberian benih ikan hias	√	√
		- Pemberian pakan untuk budidaya	√	√
	Peralatan	- Penggunaan dan pemanfaatan peralatan untuk budidaya	√	√
		- Pengadaan peralatan budidaya	√	√
		- Perawatan peralatan budidaya	√	√
	Pelatihan	- Penyelenggaraan kegiatan pelatihan dalam budidaya ikan hias	√	√
		- Ikut serta dalam kegiatan pelatihan	√	√
		- Penerapan hasil yang didapatkan dari kegiatan pelatihan	√	√
	Teknologi	- Penggunaan teknologi yang tersedia	√	√
		- Pengadaan teknologi untuk budidaya ikan hias	√	√
		- Perawatan teknologi	√	-
	Peluang pasar	- Informasi situasi pasar	√	-
		- Kontak dengan konsumen	√	-
		- Menawarkan ikan hias	√	-

Keterangan:

Tanda √ : ada peluang untuk mengakses sumberdaya

Tanda - : tidak ada peluang untuk mengakses sumberdaya

Dari tabel penilaian indikator akses terhadap sumberdaya diatas dapat diketahui bahwa baik pengelola maupun anggota mempunyai peluang dalam mengakses tanah yang dapat digunakan untuk kolam budidaya, menempati, menyewakan dan menjual. Selain itu juga terlihat adanya peluang pengelola dan anggota dalam memanfaatkan keberadaan sumber mata air untuk kegiatan

budidaya ikan, mandi dan konsumsi. Peluang terhadap sumberdaya alam berupa ikan hias antara pengelola dan anggota dapat dilihat dari adanya kesempatan untuk menentukan jenis, ukuran dan kualitas atau mutu ikan hias.

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa peluang pengelola dalam menentukan AD/ ART dapat dilihat dengan adanya kesempatan untuk memutuskan peraturan apa saja yang akan diterapkan pada POKDAKAN “Ikan Hias”, menentukan posisi kepengurusan dan penentuan agenda rapat anggota. Sedangkan anggota tidak memiliki peluang untuk menentukan posisi kepengurusan. Dalam mengakses tenaga kerja yang berupa ketrampilan, pendidikan dan kesehatan, baik pengelola maupun anggota memiliki peluang yang bagus. Peluang untuk mengakses gaji atau pendapatan pengelola dapat dilihat dari jumlah gaji atau pendapatan dari budidaya ikan hias, penentuan kapan dan berapa gaji akan diberikan kepada anggota. Sedangkan anggota berpeluang untuk mendapatkan dan memanfaatkan gaji atau pendapatan yang diterimanya.

Pengelola mempunyai peluang untuk pengadaan modal, pemberian benih dan pakan ikan hias kepada anggota, sedangkan anggota berpeluang untuk menerima benih dan pakan ikan hias di awal kegiatan budidaya dan wajib membayarnya setelah hasil panen didapat. Kesempatan pengelola dan anggota dalam mengakses peralatan terlihat dari kegiatan, penggunaan dan pemanfaatan peralatan untuk budidaya, pengadaan peralatan dan perawatan peralatan yang tersedia. Pengelola dan anggota juga berpeluang dalam kegiatan pelatihan berupa penyelenggaraan, keikutsertaan dan penerapan hasil yang didapat dari pelatihan tersebut. Dalam pengadaan, perawatan dan pemanfaatan teknologi yang tersedia, baik pengelola maupun anggota juga memiliki peluang yang sama. Pengelola mempunyai kesempatan untuk mengakses peluang pasar berupa informasi pasar, melakukan kontak dengan konsumen dan menawarkan

ikan hias kepada konsumen, sedangkan anggota tidak mempunyai peluang untuk melakukan kegiatan-kegiatan tersebut.

Berdasarkan uraian di atas, maka akses POKDAKAN “Ikan Hias” terhadap sumberdaya yang tersedia dapat disimpulkan dan dapat dilihat pada tabel 13.

Tabel 13. Akses terhadap sumberdaya

Sumberdaya		Pengelola	Anggota
		Akses	Akses
Alam	Tanah	Tinggi	Tinggi
	Air	Tinggi	Tinggi
	Ikan hias	Tinggi	Tinggi
Manusia	AD/ ART	Tinggi	Tinggi
	Tenaga Kerja	Tinggi	Tinggi
	Gaji/ Pendapatan	Tinggi	Tinggi
Buatan	Modal	Tinggi	Tinggi
	Peralatan	Tinggi	Tinggi
	Pelatihan	Tinggi	Tinggi
	Teknologi	Tinggi	Tinggi
	Peluang pasar	Tinggi	Rendah

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa dalam pemanfaatan sumberdaya alam (tanah, air dan ikan hias) antara pengelola dan anggota mempunyai peluang yang sama-sama tinggi. Baik pengelola maupun anggota dapat memanfaatkan luas lahan dan sumber air yang ada untuk membudidayakan ikan hias. Hampir semua kolam yang ada di Desa Punjul adalah kolam tradisional, dimana kolam tradisional dapat memberikan pakan alami untuk ikan hias. Selain itu dengan ditunjang oleh suhu di Desa Punjul yang tidak terlalu panas, maka dapat disimpulkan bahwa Desa Punjul sangat berpotensi untuk membudidayakan ikan hias.

Peluang untuk mengakses AD/ ART baik pengelola maupun anggota dinilai tinggi, hal ini dibuktikan dengan adanya musyawarah dalam menentukan peraturan-peraturan yang akan diterapkan pada POKDAKAN “Ikan Hias” dan semua anggota diwajibkan untuk mematuhi. Sedangkan peluang untuk

mengakses tenaga kerja dan peralatan yang tersedia antara pengelola dan anggota juga dinilai sama-sama tinggi. Dalam membudidayakan ikan hias terutama pada saat proses pemanenan, penyortiran dan perhitungan ikan hias, pengelola menggunakan peralatan yang berupa jaring tanjar, seser dan seritan. Saat permintaan akan ikan hias dari konsumen sangat tinggi, tidak menutup kemungkinan anggota ikut membantu dalam proses tersebut. Sehingga secara otomatis anggota juga memanfaatkan peralatan yang tersedia. Berikut adalah peralatan yang tersedia (jaring tanjar, seser dan seritan) dapat dilihat pada gambar 8, 9 dan 10.



Gambar 9. Tanjaran



Gambar 10. Sesar



Gambar 11. Seritan

Untuk gaji atau pendapatan antara pengelola dan anggota juga mempunyai peluang yang sama-sama tinggi. Hal ini tentunya mengakibatkan dalam mengakses pendidikan dan kesehatan baik dari pengelola maupun anggota juga sama-sama tinggi. Faktor lain yang menunjang mudahnya untuk mengakses kesehatan adalah letak puskesmas yang tidak terlalu jauh dari Desa Punjul.

Peluang untuk mengikuti pelatihan dan penerapan hasil tentang tata cara pembudidayaan ikan hias yang baik dan benar antara pengelola dan anggota sama-sama tinggi. Biasanya pelatihan diadakan untuk membahas tentang penanggulangan hama dan penyakit pada ikan. Untuk modal antara pengelola dan anggota juga mempunyai akses yang tinggi, budidaya ikan hias ini tidak memerlukan modal yang besar, dengan catatan para pembudidaya sudah memiliki lahan untuk dijadikan kolam. Selain itu untuk membantu dalam hal permodalan anggota, POKDAKAN "Ikan Hias" memberikan benih dan pakan ikan

hias pada awal kegiatan budidaya, jadi anggota tidak perlu mengeluarkan modal. Kemudian setelah hasil panen didapat, anggota harus membayar benih dan pakan ikan hias tersebut. Akses pengelola dalam mengakses peluang pasar lebih tinggi dibandingkan anggota, hal ini dapat dikatakan bahwa anggota sama sekali tidak memiliki peluang pasar. Untuk kegiatan pemasaran, anggota tergantung kepada pengelola.

4.3.1.2 Akses Terhadap Fungsi Pemasaran

Berikut adalah penilaian indikator mengenai akses POKDAKAN “Ikan Hias” terhadap fungsi-fungsi pemasaran dapat dilihat pada tabel 14.

Tabel 14. Penilaian indikator akses terhadap fungsi pemasaran

Fungsi Pemasaran		Indikator	Pengelola Akses	Anggota Akses
Pertukaran	Penjualan	- Perencanaan pemasaran ikan hias	√	√
		- Mencari kontak dengan konsumen	√	-
		- Melakukan negoisasi dengan konsumen	√	-
		- Melakukan perjanjian dengan konsumen	√	-
Fisik	Pengangkutan	- Pengangkutan benih menuju kolam budidaya	√	√
		- Pengangkutan hasil panen menuju kolam penampungan	√	√
		- Pengiriman ikan hias kepada konsumen	√	-
	Penyimpanan	- Penyimpanan ikan hias di kolam penampungan	√	√
		- Penjagaan ikan hias di kolam penampungan	√	√
		- Penyimpanan pakan	√	√
Penyedia Fasilitas	Informasi pasar	- Informasi harga ikan hias	√	-
		- Informasi tentang situasi pasar	√	-
	Penanggungan Resiko	- Resiko yang sering terjadi	√	√
		- Pihak yang menanggung resiko	√	√

Lanjutan tebl 14. Penilaian indikator akses terhadap fungsi pemasaran

		- Cara yang ditempuh untuk mengurangi resiko	√	√
	Standarisasi & Grading	- Penyortiran ikan hias berbagai jenis dan ukuran	√	√
		- Penjagaan mutu & kualitas ikan hias	√	√
	Pembiayaan	- Pengadaan modal budidaya	√	√
		- Pembelian peralatan budidaya	√	-
		- Pemberian kredit kepada konsumen	√	-

Keterangan:

Tanda √ : ada peluang untuk mengakses fungsi pemasaran

Tanda - : tidak ada peluang untuk mengakses fungsi pemasaran

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa pengelola melakukan kegiatan perencanaan pemasaran ikan hias, mencari kontak dengan konsumen, melakukan negoisasi dengan konsumen dan melakukan perjanjian dengan konsumen. Sedangkan anggota hanya mempunyai akses untuk melakukan perencanaan pemasaran saja.

Pada fungsi fisik mengenai pengangkutan, pengelola mempunyai akses untuk melakukan pengangkutan benih ikan menuju kolam budidaya, pengangkutan ikan hasil panen menuju kolam penampungan dan pengiriman ikan hias kepada konsumen. Sama halnya dengan pengelola, anggota juga mempunyai kesempatan untuk melakukan kegiatan-kegiatan tersebut, hanya saja untuk kegiatan pengiriman ikan hias kepada para konsumen anggota tidak memiliki akses. Pengelola dan anggota sama-sama mempunyai akses untuk penyimpanan ikan hias di kolam penampungan, penjagaan ikan hias yang ada di kolam penampungan dan penyimpanan pakan ikan hias untuk budidaya. Selain itu, baik pengelola dan anggota juga mempunyai akses untuk kegiatan pemanenan, penyortiran, perhitungan dan pengemasan.

Pada fungsi penyedia fasilitas, pengelola mempunyai kesempatan untuk mencari informasi harga ikan yang beredar di pasar dan informasi tentang situasi pasar. Sedangkan untuk anggota tidak memiliki kesempatan untuk melakukan kegiatan-kegiatan. Untuk penanggungan resiko antara pengelola dan anggota sama-sama mempunyai peluang untuk mengalami resiko yang kemungkinan akan terjadi, menanggung dan juga memperkecil kemungkinan resiko yang terjadi. Pengelola dan anggota sama-sama memiliki kesempatan untuk melakukan kegiatan penyortiran ikan hias berbagai jenis dan ukuran, serta penjagaan mutu dan kualitas ikan hias. Sedangkan dari segi pembiayaan berupa pengadaan modal, pembelian peralatan dan perawatannya serta pemberian system kredit kepada konsumen didominasi oleh pengelola dan pada anggota hanya mempunyai akses untuk pengadaan modal melalui iuran khas POKDAKAN “Ikan Hias”.

Berdasarkan uraian di atas, maka akses POKDAKAN “Ikan Hias” terhadap fungsi-fungsi pemasaran dapat disimpulkan dan dapat dilihat pada tabel 15.

Tabel 15. Akses terhadap fungsi pemasaran

Fungsi Pemasaran		Pengelola	Anggota
		Akses	Akses
Pertukaran	Penjualan	Tinggi	Rendah
Fisik	Pengangkutan	Tinggi	Tinggi
	Penyimpanan	Tinggi	Tinggi
Penyedia Fasilitas	Informasi pasar	Tinggi	Rendah
	Penanggungan resiko	Tinggi	Tinggi
	Standarisasi & Grading	Tinggi	Tinggi
	Pembiayaan	Tinggi	Rendah

Dapat diketahui dari tabel diatas bahwa pada fungsi pertukaran, yaitu penjualan, akses anggota dinilai rendah. Hal ini artinya anggota sama sekali tidak memiliki akses kepada pasar untuk memasarkan ikan hias. Untuk penjualan

ikan hasil budidaya POKDAKAN “Ikan Hias”, akses pengelola sangat dibutuhkan karena pengelola memiliki akses yang sangat tinggi dalam hal tersebut.

Pada fungsi fisik berupa pengangkutan, akses antara pengelola dan anggota sama-sama tinggi, pengangkutan disini adalah proses pengangkutan benih ikan hias yang akan ditebar pada kolam budidaya dan pengangkutan hasil panen menuju kolam penampungan. Pada fungsi fisik berupa penyimpanan, peluang antara pengelola dan anggota sama-sama tinggi. Sedangkan pada kegiatan-kegiatan sebelum ikan hias akan dipasarkan, maka dilakukan kegiatan pemrosesan. Kegiatan pemrosesan dapat berupa penyortiran atau pemilahan ukuran ikan hias, perhitungan jumlah ikan hias sesuai permintaan dan pengemasan sebelum ikan hias siap untuk dipasarkan.

Pada fungsi penyedia fasilitas berupa informasi pasar, akses pengelola sangat tinggi dan akses anggota dinilai rendah. Informasi pasar sangat penting bagi POKDAKAN “Ikan Hias” untuk mengetahui peluang pasar dan menetapkan harga jual ikan hias. Akses terhadap kegiatan penanggungan resiko antara pengelola dan anggota sama-sama tinggi, artinya resiko yang kemungkinan muncul di POKDAKAN “Ikan Hias” akan ditanggung bersama. Pada fungsi penyedia fasilitas berupa standarisasi dan grading, peluang antara pengelola dan anggota sama-sama tinggi. Grading berarti memilah atau mengklasifikasikan ikan hias berdasarkan mutu dan ukuran. Adanya grading memungkinkan bahwa ikan hias yang bagus akan memiliki harga jual yang lebih tinggi. Pengelola mempunyai akses yang tinggi pada pembiayaan sedangkan akses anggota dinilai rendah.

4.3.2 Partisipasi

Untuk mengetahui bentuk partisipasi pengelola dan anggota POKDAKAN “Ikan Hias”, maka peneliti menentukan beberapa indikator dan melakukan

kegiatan lapang berupa observasi dan wawancara. Hasil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

4.3.2.1 Partisipasi Terhadap Pemanfaatan Sumberdaya

Berikut adalah penilaian indikator mengenai partisipasi POKDAKAN “Ikan Hias” terhadap pemanfaatan sumberdaya yang tersedia dapat dilihat pada tabel 16.

Tabel 16. Penilaian indikator partisipasi terhadap sumberdaya

Sumberdaya		Indikator	Pengelola Partisipasi	Anggota Partisipasi
Alam	Tanah	- Kolam budidaya	√	√
		- Menempati	√	√
		- Menyewakan	√	√
		- Menjual	√	√
	Air	- Budidaya ikan hias	√	√
		- Mandi	√	√
		- Konsumsi	√	√
	Ikan Hias	- Jenis ikan hias	√	√
		- Jumlah ikan hias	√	√
		- Mutu & kualitas ikan hias	√	√
Manusia	AD/ ART	- Peraturan pada POKDAKAN “Ikan Hias”	√	-
		- Penentuan posisi pengurus/ anggota	√	-
		- Agenda rapat/ pertemuan anggota	√	√
	Tenaga Kerja	- Akses setiap orang yang ingin bergabung	√	√
		- Ketrampilan tenaga kerja	√	-
		- Pendidikan tenaga kerja	√	-
		- Kesehatan	√	-
	Gaji/ Pendapatan	- Jumlah gaji/ pendapatan yang didapat	√	√
		- Penentuan pemberian gaji kepada anggota	√	-
		- Pemanfaatan gaji yang didapat	√	√
Buatan	Modal	- Pengadaan modal untuk budidaya	√	-
		- Pemberian benih ikan hias	√	√

Lanjutan tabel 16. Penilaian indikator partisipasi terhadap sumberdaya

Peralatan	- Pemberian pakan untuk budidaya	√	√
	- Penggunaan dan pemanfaatan peralatan untuk budidaya	√	-
	- Pengadaan peralatan budidaya	√	-
Pelatihan	- Perawatan peralatan budidaya	√	-
	- Penyelenggaraan kegiatan pelatihan dalam budidaya ikan hias	√	-
	- Ikut serta dalam kegiatan pelatihan	√	√
Teknologi	- Penerapan hasil yang didapatkan dari kegiatan pelatihan	√	√
	- Penggunaan teknologi yang tersedia	√	-
	- Pengadaan teknologi untuk budidaya ikan hias	√	-
Peluang pasar	- Perawatan teknologi	√	-
	- Informasi situasi pasar	√	-
	- Kontak dengan konsumen	√	-
	- Menawarkan ikan hias	√	-

Keterangan:

Tanda √ : ada partisipasi dalam mengelola sumberdaya

Tanda - : tidak ada partisipasi dalam mengelola sumberdaya

Dari tabel diatas dapat diketahui partisipasi pengelola dan anggota dalam memanfaatkan sumberdaya alam berupa tanah dan air adalah untuk menempati, menjual atau menyewakan dan kegiatan budidaya ikan hias. Partisipasi juga terlihat dengan adanya penentuan jenis, jumlah, mutu dan kualitas ikan hias yang akan ditebar di kolam budidaya, baik milik pengelola maupun anggota.

Partisipasi pengelola juga terlihat dengan adanya musyawarah penentuan AD/ ART POKDAKAN “Ikan Hias”, penentuan kepengurusan dan penentuan agenda rapat anggota, sedangkan pada anggota berpartisipasi dalam keikutsertaan rapat tersebut. Dalam upaya peningkatan pendidikan, ketrampilan dan kesehatan tenaga kerja, partisipasi hanya dilakukan oleh pihak pengelola saja. Pengelola berpartisipasi dalam penentuan jumlah gaji atau pendapatan

yang akan diberikan kepada anggota dan anggota berpartisipasi untuk menerima dan memanfaatkan gaji atau pendapatan yang telah diterima.

Partisipasi pengelola juga terlihat dalam pengadaan modal, pemberian benih dan pakan ikan hias kepada anggota, sedangkan anggota berpartisipasi untuk menerima benih dan pakan ikan hias di awal kegiatan budidaya dan wajib membayarnya setelah hasil panen didapat. Dalam penggunaan peralatan untuk kegiatan pemrosesan ikan hias setelah panen, yaitu pada kegiatan penyortiran, perhitungan dan pengemasan ikan hias didominasi oleh pihak pengelola. Sedangkan anggota dalam hal ini pernah sesekali anggota membantu tetapi hanya jika permintaan ikan hias tinggi. Pengelola berpartisipasi dalam kegiatan pelatihan berupa penyelenggaraan, sedangkan anggota berpartisipasi dalam keikutsertaan dan penerapan hasil pelatihan. Partisipasi dalam pengadaan, perawatan dan pemanfaatan teknologi yang tersedia, didominasi oleh pengelola. Selain itu, pengelola berpartisipasi untuk mengakses peluang pasar berupa informasi pasar, melakukan kontak dengan konsumen dan menawarkan ikan hias kepada konsumen, sedangkan anggota tidak berpartisipasi dalam melakukan kegiatan-kegiatan tersebut karena anggota sama sekali tidak memiliki akses untuk informasi pasar.

Berdasarkan uraian di atas, maka bentuk partisipasi POKDAKAN “Ikan Hias” terhadap sumberdaya yang tersedia dapat disimpulkan dan dapat dilihat pada tabel 17.

Tabel 17. Partisipasi terhadap sumberdaya

Sumberdaya		Pengelola	Anggota
		Partisipasi	Partisipasi
Alam	Tanah	Tinggi	Tinggi
	Air	Tinggi	Tinggi
	Ikan hias	Tinggi	Tinggi
Manusia	AD/ ART	Tinggi	Rendah
	Tenaga Kerja	Tinggi	Rendah
	Gaji/ Pendapatan	Tinggi	Tinggi

Lanjutan tabel 17. Partisipasi terhadap sumberdaya

Buatan	Modal	Tinggi	Tinggi
	Peralatan	Tinggi	Rendah
	Pelatihan	Tinggi	Tinggi
	Teknologi	Tinggi	Rendah
	Peluang pasar	Tinggi	Rendah

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa partisipasi antara pengelola dan anggota terhadap sumberdaya alam sama-sama tinggi. Baik pengelola dan anggota sama-sama membudidayakan ikan hias agar dapat memenuhi semua permintaan pasar. Antara pengelola dan anggota saling bekerjasama untuk kegiatan budidaya ikan hias tersebut.

Berdasarkan observasi dilapang yang dilakukan oleh peneliti, dapat diketahui bahwa partisipasi terhadap tenaga kerja untuk memberikan pendidikan, ketrampilan dan kesehatan hanya dilakukan oleh pengelola, hal ini dilakukan untuk meningkatkan ketrampilan tenaga kerja dalam kegiatan pemrosesan ikan hias sebelum dipasarkan. Ketrampilan yang dimiliki oleh ketiga tenaga kerja POKDAKAN "Ikan Hias" sangat baik, dikarenakan mereka sudah lama terjun dalam dunia perikanan budidaya seperti ini. Sedangkan partisipasi anggota dalam hal ini sangat kurang, pernah sesekali anggota membantu tetapi hanya jika permintaan ikan hias tinggi. Hal tersebut seperti yang dikatakan oleh Bapak Suto:

"Waktu pemilihan ikan hias, perhitungan dan pengepakan sebelum dipasarkan, yang mengerjakan itu saya, Pak Kabul dan si Doel. Tapi kalau permintaan sedang banyak, ada aja anggota yang ikut membantu mengerjakan pekerjaan mereka".

(Wawancara, 2016)

Baik pengelola maupun anggota juga berpartisipasi untuk menerima dan menikmati serta memanfaatkan gaji atau pendapatan yang mereka dapatkan dari hasil budidaya ikan hias untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dari keluarganya masing-masing.

Partisipasi dari pengelola dan anggota pada sumberdaya modal dan pelatihan juga dinilai tinggi, hal ini ditunjukkan dengan adanya penyediaan modal dari POKDAKAN “Ikan Hias” dan dimanfaatkan dengan baik oleh semua anggota. Partisipasi dalam pemanfaatan peralatan yang tersedia di kolam penampungan pada pengelola dinilai tinggi dan pada anggota dinilai rendah. Hal ini dikarenakan pada pemrosesan ikan hias setelah panen, yaitu pada kegiatan penyortiran, perhitungan dan pengemasan ikan hias didominasi oleh pihak pengelola. Pada kegiatan pelatihan tentang tata cara pembudidayaan ikan hias yang diselenggarakan oleh pengelola, juga dapat diikuti dengan baik oleh anggota. Pada pelatihan tersebut para anggota akan mendapatkan inovasi terbaru tentang tata cara pembudidayaan ikan hias yang tentunya akan lebih memudahkan dalam kegiatan pembudidayaan ikan hias. Partisipasi terhadap teknologi dan peluang pasar pengelola dinilai tinggi sedangkan pada anggota dinilai rendah. Hal ini ditunjukkan dengan adanya penggunaan teknologi oleh pengelola untuk mencari peluang pasar sebelum memasarkan ikan hias. Kegiatan ini dilakukan agar POKDAKAN “Ikan Hias” dapat memasarkan ikan hias kepada para konsumen secara luas.

4.3.2.2 Partisipasi Dalam Menjalankan Fungsi Pemasaran

Berikut adalah penilaian indikator mengenai partisipasi POKDAKAN “Ikan Hias” dalam menjalankan fungsi-fungsi pemasaran dapat dilihat pada tabel 18.

Tabel 18. Penilaian indikator partisipasi terhadap fungsi pemasaran

Fungsi Pemasaran		Indikator	Pengelola	Anggota
			Partisipasi	Partisipasi
Pertukaran	Penjualan	- Perencanaan pemasaran ikan hias	√	-
		- Mencari kontak dengan konsumen	√	-
		- Melakukan negoisasi dengan konsumen	√	-

Lanjutan tabel 18. Penilaian indikator partisipasi terhadap fungsi-fungsi pemasaran

		- Melakukan perjanjian dengan konsumen	√	-
Fisik	Pengangkutan	- Pengangkutan benih menuju kolam budidaya	√	√
		- Pengangkutan hasil panen menuju kolam penampungan	√	√
		- Pengiriman ikan hias kepada konsumen	√	-
	Penyimpanan	- Penyimpanan ikan hias di kolam penampungan	√	-
		- Penjagaan ikan hias di kolam penampungan	√	-
		- Penyimpanan pakan	√	√
Penyedia Fasilitas	Informasi pasar	- Informasi harga ikan hias	√	-
		- Informasi tentang situasi pasar	√	-
	Penanggungan Resiko	- Resiko yang sering terjadi	√	√
		- Pihak yang menanggung resiko	√	√
		- Cara yang ditempuh untuk mengurangi resiko	√	√
	Standarisasi & Grading	- Penyortiran ikan hias berbagai jenis dan ukuran	√	√
		- Penjagaan mutu & kualitas ikan hias	√	√
	Pembiayaan	- Pengadaan modal budidaya	√	√
		- Pembelian peralatan budidaya	√	-
		- Pemberian kredit kepada konsumen	√	-

Keterangan:

Tanda √ : ada partisipasi dalam menjalankan fungsi pemasaran

Tanda - : tidak ada partisipasi dalam menjalankan fungsi pemasaran

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa dapat dilihat adanya partisipasi pengelola dalam melakukan kegiatan perencanaan pemasaran ikan hias, mencari kontak dengan konsumen, melakukan negoisasi dan perjanjian dengan konsumen. Sedangkan pada anggota sama sekali tidak berpartisipasi dalam

kegiatan-kegiatan tersebut. Sedangkan anggota sama sekali tidak berpartisipasi dalam kegiatan-kegiatan tersebut.

Pada fungsi fisik, pengelola dan anggota sama-sama berpartisipasi dalam pengangkutan benih menuju kolam budidaya dan pengangkutan hasil panen menuju kolam penampungan, namun anggota tidak berpartisipasi dalam pengiriman ikan hias kepada konsumen. Pengelola berpartisipasi dalam penyimpanan dan penjagaan ikan hias di kolam penampungan serta penyimpanan pakan. Sedangkan anggota hanya berpartisipasi dalam menyimpan pakan untuk budidaya ikan hias saja. Pengelola berpartisipasi dalam kegiatan pemanenan, penyortiran, perhitungan dan pengemasan ikan hias, sedangkan anggota tidak melakukan kegiatan-kegiatan tersebut.

Pada fungsi penyedia fasilitas, pengelola berpartisipasi dalam mencari informasi harga ikan hias dan informasi tentang situasi pasar, sedangkan anggota tidak berpartisipasi dalam kegiatan-kegiatan tersebut. Untuk penanggungan resiko antara pengelola dan anggota sama-sama berpartisipasi dalam penanggungan resiko yang kemungkinan akan terjadi dan juga memperkecil kemungkinan resiko tersebut terjadi. Selain itu pengelola dan anggota sama-sama berpartisipasi dalam penyortiran ikan hias berbagai jenis dan ukuran serta penjagaan kualitas dan mutu ikan hias. Sedangkan dari segi pembiayaan berupa pengadaan modal, pembelian peralatan dan perawatannya serta pemberian sistem kredit kepada konsumen didominasi oleh pengelola dan pada anggota hanya berpartisipasi dalam pengadaan modal melalui iuran khas POKDAKAN "Ikan Hias".

Berdasarkan uraian di atas, maka partisipasi POKDAKAN "Ikan Hias" terhadap fungsi-fungsi pemasaran dapat disimpulkan dan dapat dilihat pada tabel 19.

Tabel 19. Partisipasi terhadap fungsi pemasaran

Fungsi Pemasaran		Pengelola	Anggota
		Partisipasi	Partisipasi
Pertukaran	Penjualan	Tinggi	Rendah
Fisik	Pengangkutan	Tinggi	Tinggi
	Penyimpanan	Tinggi	Rendah
Penyedia Fasilitas	Informasi pasar	Tinggi	Rendah
	Penanggungungan resiko	Tinggi	Tinggi
	Standarisasi & Grading	Tinggi	Tinggi
	Pembiayaan	Tinggi	Rendah

Pada fungsi pertukaran partisipasi anggota dinilai rendah. Hal ini dikarenakan pada kegiatan penjualan ikan hias sebagian besar masih tergantung dengan pengelola. Partisipasi pengelola POKDAKAN “Ikan Hias” dapat dilihat dengan adanya partisipasi dalam memasarkan ikan hias kepada para konsumen. Dalam hal ini pengelola melakukan perjanjian terlebih dahulu mengenai jumlah ikan hias yang akan diminta oleh konsumen dan kapan konsumen akan mengambilnya. Selain itu perluasan daerah pemasaran juga merupakan bentuk partisipasi pengelola POKDAKAN “Ikan Hias”.

Pada fungsi fisik partisipasi pengelola dinilai tinggi. Partisipasi ini dapat dilihat ketika pengelola melakukan kegiatan pemanenan, penyortiran, penghitungan dan pengemasan ikan hias sebelum dipasarkan. Sedangkan partisipasi anggota dinilai rendah. Hanya pada saat permintaan akan ikan hias oleh konsumen sangat banyak. Pada saat proses penyortiran, perhitungan dan pengemasan ikan hias, para anggota turut membantu pengelola untuk melakukan kegiatan-kegiatan tersebut di kolam penampungan.

Pada fungsi penyedia fasilitas partisipasi anggota dinilai tinggi hanya pada kegiatan standarisasi dan grading. Partisipasi anggota dapat dilihat dengan adanya kegiatan pengendalian mutu dan kualitas ikan hias yang dilakukan pada saat kegiatan budidaya. Para anggota selalu memperhatikan kondisi kolam

mereka, jika ada hama yang menyerang kolam maka segera mungkin harus mereka tangani. Hal ini dilakukan agar ikan hias yang mereka hasilkan berkualitas atau mempunyai mutu yang bagus. Sedangkan partisipasi pengelola dinilai tinggi. Hal ini dapat dilihat dari kegiatan mencari informasi mengenai harga ikan yang beredar di pasar. Selain mencari informasi, pengelola juga mempromosikan ikan hias hasil panen kepada para konsumen. Dari kegiatan tersebut terlihat partisipasi pengelola POKDAKAN “Ikan Hias” sangat penting dalam kegiatan pemasaran ikan hias.

4.3.3 Pengambilan Keputusan

Untuk mengetahui bentuk pengambilan keputusan atau kontrol pengelola dan anggota POKDAKAN “Ikan Hias”, maka peneliti menentukan beberapa indikator dan melakukan kegiatan lapang berupa observasi dan wawancara. Hasil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

4.3.3.1 Pengambilan Keputusan Dalam Mengelola Sumberdaya

Berikut adalah penilaian indikator mengenai bentuk pengambilan keputusan atau kontrol POKDAKAN “Ikan Hias” dalam mengelola sumberdaya yang tersedia dapat dilihat pada tabel 20.

Tabel 20. Penilaian indikator kontrol terhadap sumberdaya

Sumberdaya		Indikator	Pengelola Kontrol	Anggota Kontrol
Alam	Tanah	- Kolam budidaya	√	√
		- Menempati	√	√
		- Menyewakan	√	√
		- Menjual	√	√
	Air	- Budidaya ikan hias	√	√
		- Mandi	√	√
		- Konsumsi	√	√
	Ikan Hias	- Jenis ikan hias	√	√
		- Jumlah ikan hias	√	√
		- Mutu & kualitas ikan hias	√	√

Lanjutan tabel20. Penilaian indikator kontrol terhadap sumberdaya

Manusia	AD/ ART	- Peraturan pada POKDAKAN “Ikan Hias”	√	-
		- Penentuan posisi pengurus/ anggota	√	-
		- Agenda rapat/ pertemuan anggota	√	-
	Tenaga Kerja	- Akses setiap orang yang ingin bergabung	√	√
		- Ketramampilan tenaga kerja	√	-
		- Pendidikan tenaga kerja	√	-
		- Kesehatan	√	-
	Gaji/ Pendapatan	- Jumlah gaji/ pendapatan yang didapat	√	-
		- Penentuan pemberian gaji kepada anggota	√	-
		- Pemanfaatan gaji yang didapat	√	√
Buatan	Modal	- Pengadaan modal untuk budidaya	√	-
		- Pemberian benih ikan hias	√	-
		- Pemberian pakan untuk budidaya	√	-
	Peralatan	- Penggunaan dan pemanfaatan peralatan untuk budidaya	√	√
		- Pengadaan peralatan budidaya	√	-
		- Perawatan peralatan budidaya	√	-
	Pelatihan	- Penyelenggaraan kegiatan pelatihan dalam budidaya ikan hias	√	-
		- Ikut serta dalam kegiatan pelatihan	√	√
		- Penerapan hasil yang didapatkan dari kegiatan pelatihan	√	√
	Teknologi	- Penggunaan teknologi yang tersedia	√	√
		- Pengadaan teknologi untuk budidaya ikan hias	√	-
		- Perawatan teknologi	√	-
	Peluang pasar	- Informasi situasi pasar	√	-
		- Kontak dengan konsumen	√	-
		- Menawarkan ikan hias	√	-

Keterangan:

Tanda √ : ada pengambilan keputusan terhadap sumberdaya

Tanda - : tidak ada pengambilan keputusan terhadap sumberdaya

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa bentuk pengambilan keputusan terhadap pemanfaatan sumberdaya alam antara pengelola dan anggota dapat dilihat pada pemanfaatan tanah dan air yang tersedia untuk menempati, menyewakan, menjual dan membudidayakan ikan hias. Selain itu bentuk pengambilan keputusan antara pengelola dan anggota juga terlihat pada saat penentuan jumlah dan jenis ikan hias apa yang akan dibudidayakan.

Untuk pengambilan keputusan dalam menentukan AD/ ART POKDAKAN "Ikan Hias" didominasi oleh pengelola, pengambilan keputusan ini meliputi penentuan peraturan, penentuan kepengurusan dan penentuan agenda rapat anggota, sedangkan pada anggota hanya dapat mengikuti kegiatan rapat tersebut. Dalam hal peningkatan mutu dan kualitas tenaga kerja, bentuk pengambilan keputusan oleh pengelola dapat dilihat dari adanya peningkatan ketrampilan, pendidikan dan kesehatan dari tenaga kerja. Bentuk pengambilan keputusan lain dari pengelola terlihat pada kegiatan penentuan jumlah dan gaji atau pendapatan akan diberikan kepada anggota, sedangkan bentuk pengambilan keputusan anggota hanya terlihat dalam memanfaatkan gaji atau pendapatan yang didapatkan dari hasil budidaya ikan hias untuk memenuhi kebutuhan keluarga masing-masing.

Pada penyediaan modal berupa benih dan pakan ikan hias yang ada di POKDAKAN "Ikan Hias" juga merupakan bentuk pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pengelola untuk meringankan modal anggota. Dalam pengadaan, perawatan, penggunaan dan pemanfaatan peralatan yang tersedia di kolam penampungan dapat terlihat bentuk pengambilan keputusan dari pengelola, sedangkan bentuk pengambilan keputusan anggota hanya terlihat dalam penggunaan dan pemanfaatan peralatan saja. Bentuk pengambilan keputusan yang lain dari pengelola terlihat dalam kegiatan penyelenggaraan kegiatan pelatihan, sedangkan untuk anggota bentuk pengambilan keputusan terlihat dari

keikutsertaan dalam pelatihan tersebut dan penerapan hasil dari pelatihan. Bentuk pengambilan keputusan lain dari pengelola terlihat pada kegiatan pengadaan, perawatan dan pemanfaatan teknologi untuk budidaya ikan hias, sedangkan bentuk pengambilan keputusan anggota hanya terlihat pada saat penggunaan teknologi yang tersedia saja. Pengambilan keputusan dalam menanggapi informasi yang ada di pasar dilakukan oleh pengelola, selain itu dalam kegiatan melakukan kontak dengan konsumen dan menawarkan ikan hias kepada konsumen juga terlihat bentuk pengambilan keputusan oleh pengelola. Bentuk pengambilan keputusan dalam kegiatan-kegiatan tersebut tidak terlihat, karena anggota tidak memiliki peluang untuk mengakses informasi pasar.

Berdasarkan uraian di atas, maka bentuk pengambilan keputusan POKDAKAN "Ikan Hias" terhadap pemanfaatan sumberdaya yang tersedia dapat disimpulkan dan dapat dilihat pada tabel 21.

Tabel 21. Kontrol terhadap sumberdaya

Sumberdaya		Pengelola	Anggota
		Kontrol	Kontrol
Alam	Tanah	Tinggi	Tinggi
	Air	Tinggi	Tinggi
	Ikan hias	Tinggi	Tinggi
Manusia	AD/ ART	Tinggi	Rendah
	Tenaga Kerja	Tinggi	Rendah
	Gaji/ Pendapatan	Tinggi	Rendah
Buatan	Modal	Tinggi	Rendah
	Peralatan	Tinggi	Rendah
	Pelatihan	Tinggi	Tinggi
	Teknologi	Tinggi	Rendah
	Peluang pasar	Tinggi	Rendah

Bentuk pengambilan keputusan sebenarnya dapat dilihat pada saat pembentukan POKDAKAN "Ikan Hias" itu sendiri. Kelompok ini bertujuan untuk mempermudah dalam semua kegiatan pembudidayaan terutama pada kegiatan pemasaran ikan hias. Dengan terbentuknya kelompok ini maka permasalahan-permasalahan tersebut dapat teratasi, hal ini tentunya sangat membantu

pembudidaya ikan hias yang ada di Desa Punjul. Kelompok ini mampu memasarkan ikan hias kepada konsumen secara luas, sehingga pembudidaya tidak perlu merasa bingung kemana mereka akan menjual ikan hias hasil budidayanya.

Dari tabel di atas dapat diketahui pengambilan keputusan terhadap sumberdaya alam (tanah, air dan ikan) antara pengelola dan anggota sama-sama tinggi. Baik pengelola maupun anggota memutuskan untuk menempati, menyewakan dan menjual tanah yang mereka miliki atau menjadikan tanah tersebut untuk kolam budidaya. Pengambilan keputusan lain dapat dilihat pada saat penentuan jenis ikan apa yang akan dibudidayakan oleh anggota. Sebagian besar anggota membudidayakan ikan hias komet, hal ini dikarenakan mudahnya ikan hias komet untuk dipasarkan dan permintaan pasar akan ikan hias komet yang selalu tinggi.

Pengambilan keputusan terhadap penentuan AD/ ART POKDAKAN “Ikan Hias” hanya terlihat pada pengelola saja, sedangkan untuk anggota hanya diwajibkan mematuhi peraturan-peraturan yang ada. Dalam peningkatan tenaga kerja, berupa ketrampilan dan pendidikan pada pengelola dinilai tinggi, sedangkan anggota dinilai rendah. Hal ini dikarenakan dalam pengadaan dan upaya peningkatan kualitas atau mutu tenaga kerja diputuskan oleh pihak pengelola. Sedangkan pengambilan keputusan terhadap gaji atau pendapatan pada pengelola juga dinilai tinggi, hal ini sebabkan pengelola yang menentukan harga jual ikan dan berapa banyak ikan yang akan dijual.

Dalam hal pengadaan modal berupa benih dan pakan ikan hias bentuk pengambilan keputusan dilakukan oleh pengelola, hal ini dilakukan untuk meringankan modal dari anggota POKDAKAN “Ikan Hias” dalam kegiatan budidaya ikan hias. Bentuk pengambilan keputusan lain berupa pengadaan, perawatan dan pemanfaatan peralatan yang ada juga didominasi oleh pengelola,

pada anggota hanya memanfaatkan peralatan yang tersedia saja. Pengambilan keputusan terhadap pelatihan dinilai sama-sama tinggi, baik pengelola maupun anggota dapat menentukan untuk mengikuti pelatihan tentang pembudidayaan ikan hias. Sedangkan pengambilan keputusan pada teknologi dan peluang pasar pada pengelola dinilai tinggi dan anggota dinilai rendah. Karena anggota tidak memiliki peluang untuk mengakses peluang pasar, sehingga dalam kegiatan tersebut tidak terlihat adanya bentuk pengambilan keputusan dari anggota.

Dalam mengatasi permasalahan jumlah stok ikan hias setiap harinya, pengelola melakukan penjadwalan dalam pemanenan kolam ikan hias milik anggota, rata-rata setiap hari ada 3-5 kolam ikan hias yang dipanen. Dengan adanya penjadwalan ini maka semua permintaan ikan hias dari konsumen bisa terpenuhi setiap harinya. Selain itu bentuk pengambilan keputusan juga dapat dilihat pada kegiatan musyawarah bersama antar anggota dalam memutuskan atau menyelesaikan suatu permasalahan yang sedang dihadapi.

“Untuk proses pengambilan keputusan biasanya mengadakan musyawarah rutin tiap bulan, saat musyawarah tersebut akan disampaikan keluhan–keluhan dan permasalahan yang sedang dihadapi oleh anggota, sehingga masalah tersebut akan dibahas dan diselesaikan bersama”.
(Wawancara, 2016)

Pengambilan keputusan juga terlihat saat POKDAKAN “Ikan Hias” memutuskan untuk bekerjasama dengan kelompok pembudidaya lain yang ada di Desa Punjul dalam hal pemenuhan permintaan pasar.

4.3.3.2 Pengambilan Keputusan Dalam Menjalankan Fungsi Pemasaran

Berikut adalah penilaian indikator mengenai bentuk pengambilan keputusan atau kontrol POKDAKAN “Ikan Hias” dalam menjalankan fungsi-fungsi pemasaran dapat dilihat pada tabel 22.

Tabel 22. Penilaian indikator kontrol terhadap fungsi pemasaran

Fungsi Pemasaran		Indikator	Pengelola Kontrol	Anggota Kontrol
Pertukaran	Penjualan	- Perencanaan pemasaran ikan hias	√	-
		- Mencari kontak dengan konsumen	√	-
		- Melakukan negoisasi dengan konsumen	√	-
		- Melakukan perjanjian dengan konsumen	√	-
Fisik	Pengangkutan	- Pengangkutan benih menuju kolam budidaya	√	√
		- Pengangkutan hasil panen menuju kolam penampungan	√	-
		- Pengiriman ikan hias kepada konsumen	√	-
	Penyimpanan	- Penyimpanan ikan hias di kolam penampungan	√	-
		- Penjagaan ikan hias di kolam penampungan	√	-
		- Penyimpanan pakan	√	√
		- Penyimpanan ikan hias	√	-
Penyedia Fasilitas	Informasi pasar	- Informasi harga ikan hias	√	-
		- Informasi tentang situasi pasar	√	-
	Penanggungan Resiko	- Resiko yang sering terjadi	√	√
		- Pihak yang menanggung resiko	√	-
		- Cara yang ditempuh untuk mengurangi resiko	√	-
	Standarisasi & Grading	- Penyortiran ikan hias berbagai jenis dan ukuran	√	-
		- Penjagaan mutu & kualitas ikan hias	√	-
	Pembiayaan	- Pengadaan modal budidaya	√	-
		- Pembelian peralatan budidaya	√	-
		- Pemberian kredit kepada konsumen	√	-

Keterangan:

Tanda √ : ada pengambilan keputusan terhadap fungsi pemasaran

Tanda - : tidak ada pengambilan keputusan terhadap fungsi pemasaran

Dapat dilihat pada tabel di atas bahwa pengambilan keputusan atau kontrol pada kegiatan perencanaan pemasaran ikan hias, mencari kontak, melakukan negoisasi dan melakukan perjanjian dengan konsumen didominasi oleh pengelola. Dalam kegiatan pemasaran ikan hias, anggota tidak memiliki kesempatan untuk pengambilan keputusan.

Pengambilan keputusan atau kontrol pada kegiatan pengangkutan benih menuju kolam budidaya, pengangkutan hasil panen menuju kolam penampungan dan pengiriman ikan hias kepada konsumen didominasi oleh pengelola, sedangkan pengambilan keputusan anggota hanya terlihat pada pengangkutan benih ikan hias menuju kolam budidaya. Pada kegiatan penyimpanan dan penjagaan ikan hias di kolam penampungan serta penyimpanan pakan, pengambilan keputusan juga didominasi oleh pengelola, sedangkan pada anggota hanya terlihat pada penyimpanan pakan untuk budidaya. Pada kegiatan pemanenan, penyortiran, perhitungan dan pengemasan ikan hias, pengambilan keputusan juga didominasi oleh pengelola. Dalam kegiatan-kegiatan tersebut tdiak terlihat pengambilan keputusan oleh anggota.

Dalam kegiatan mencari informasi harga ikan dan situasi pasar, pengambilan keputusan atau kontrol dilakukan oleh pengelola, anggota tidak melakukan kegiatan-kegiatan tersebut. Sedangkan pada kegiatan penyortiran ikan hias berbagai jenis dan ukuran serta penjagaan ikan hias di kolam penampungan juga didominasi oleh pengelola.

Berdasarkan uraian di atas, maka tingkat pengambilan keputusan atau kontrol POKDAKAN "Ikan Hias" terhadap fungsi-fungsi pemasaran dapat disimpulkan dan dapat dilihat pada tabel 23.

Tabel 23. Kontrol terhadap fungsi pemasaran

Fungsi Pemasaran		Pengelola	Anggota
		Kontrol	Kontrol
Pertukaran	Penjualan	Tinggi	Rendah
Fisik	Pengangkutan	Tinggi	Rendah
	Penyimpanan	Tinggi	Rendah
Penyedia Fasilitas	Informasi pasar	Tinggi	Rendah
	Penanggungan resiko	Tinggi	Rendah
	Standarisasi & Grading	Tinggi	Rendah
	Pembiayaan	Tinggi	Rendah

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa tingkat pengambilan keputusan atau kontrol dalam menjalankan fungsi-fungsi pemasaran didominasi oleh pengelola, sedangkan pada anggota dinilai sangat rendah. Hal ini disebabkan karena adanya ketergantungan antara pihak anggota dengan pengelola dalam kegiatan pemasaran ikan hias. Pada fungsi pertukaran bentuk pengambilan keputusan pengelola dapat dilihat dengan adanya penentuan jadwal untuk konsumen yang mau membeli ikan hias, hal ini dilakukan agar permintaan konsumen yang banyak dapat terpenuhi semua. Perluasan daerah pemasaran juga merupakan bentuk pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pengelola.

Pada fungsi fisik bentuk pengambilan keputusan pengelola dapat dilihat ketika adanya keputusan untuk bekerjasama dengan kelompok pembudidaya lain yang ada di Desa Punjul dalam memenuhi banyaknya permintaan pasar. Jika permintaan ikan hias sedang banyak, maka POKDAKAN “Ikan Hias” akan mengambil atau meminjam ikan hias kepada kelompok pembudidaya lain tersebut. Sebaliknya jika pada suatu hari ikan hias tidak terjual habis, maka ikan tersebut akan dipasarkan pada kelompok pembudidaya ikan lain tersebut. Jika kelompok pembudidaya ikan lain tidak menerima, maka ikan hias akan dimasukkan ke kolam penampungan untuk dipasarkan di kemudian hari. Adanya

kerjasama yang saling menguntungkan ini, tentunya sangat menguntungkan baik bagi POKDAKAN “Ikan Hias” maupun bagi kelompok pembudidaya lain tersebut.

Pada fungsi penyedia fasilitas bentuk pengambilan keputusan pengelola dapat dilihat dengan adanya penentuan harga ikan hias yang akan dijual kepada konsumen. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Bejo Suryadi:

“Dalam menentukan harga ikan biasanya saya melihat dulu berapa harga ikan yang sedang beredar di pasaran, sehingga dari situ saya dapat memutuskan berapa harga ikan yang akan kami jual, kami selalu memberikan harga yang lebih murah agar para konsumen tertarik membeli ikan hias disini”.
(Wawancara, 2016)

POKDAKAN “Ikan Hias” sering menawarkan ikan hias dengan harga yang relatif lebih murah dari pada penjual lain. Hal ini bertujuan agar menarik minat konsumen untuk membeli ikan hias disana.

4.4 Kesadaran Kritis POKDAKAN “Ikan Hias”

Tingkat kesadaran kritis dapat diketahui dari latar belakang berdirinya POKDAKAN “Ikan Hias”, cara penyusunan strategi pemasaran pada POKDAKAN “Ikan Hias” dan motivasi POKDAKAN “Ikan Hias” untuk memperluas daerah pemasaran.

Melihat hasil dari usaha pembudidayaan ikan hias sangat menjanjikan, maka banyak masyarakat Desa Punjul yang mengikuti usaha tersebut. Mereka juga ikut bergabung untuk menjadi anggota POKDAKAN “Ikan Hias”. Yang menjadi masalah dalam hal ini adalah semakin bertambahnya jumlah anggota POKDAKAN “Ikan Hias”, maka jumlah ikan hias yang dihasilkan setiap harinya juga semakin banyak. Dalam hal ini dapat terlihat kesadaran kritis pengelola untuk memperluas daerah pemasaran. Perluasan daerah pemasaran dilakukan pengelola dengan cara menawarkan ikan hias kepada pedagang-pedagang besar baik dengan media handphone maupun langsung mendatangi pedagang tersebut.

Masalah lain yang terjadi pada POKDAKAN “Ikan Hias” adalah jumlah permintaan dari konsumen yang tidak merata. Dapat diartikan pada suatu hari jumlah permintaan ikan hias sangat banyak dan pada hari berikutnya jumlah permintaan ikan hias sangat sedikit. Hal ini menyebabkan sulitnya bagi POKDAKAN “Ikan Hias” untuk memenuhi permintaan yang tidak merata tersebut. Untuk mengatasi masalah tersebut maka pengelola melakukan penjadwalan bagi konsumen yang sudah bekerjasama dengan POKDAKAN “Ikan Hias”. Penjadwalan konsumen dapat dilihat pada tabel 24.

Tabel 24. Jadwal konsumen POKDAKAN “Ikan Hias”

No.	Hari	Konsumen yang Mengambil Ikan Hias
1.	Senin	Rembang & Ngadiluwih
2.	Selasa	Suwono & Surabaya
3.	Rabu	Rembang & Ngadiluwih
4.	Kamis	Suwono & Tulungagung
5.	Jum'at	Lamongan
6.	Sabtu	Rembang & Ngadiluwih

Jadwal di atas adalah jadwal untuk konsumen yang sudah bekerjasama untuk membeli ikan hias di POKDAKAN “Ikan Hias” setiap minggu. Dalam arti ada banyak konsumen yang tidak dituliskan pada jadwal karena konsumen tersebut tidak tentu kapan akan membeli ikan hias di POKDAKAN “Ikan Hias”. Seperti contoh ada konsumen dari lombok yang mengambil ikan hias setiap satu bulan sekali dengan jumlah yang banyak. Penjadwalan pada tabel di atas juga dapat berubah-ubah dengan catatan harus melakukan perjanjian terlebih dahulu dari konsumen dengan pengelola POKDAKAN “Ikan Hias”.

Masalah lain adalah pengendalian kualitas atau mutu ikan hias merupakan hal yang harus diperhatikan oleh POKDAKAN “Ikan Hias” agar dapat menarik minat konsumen untuk bekerjasama dan tetap membeli ikan hias pada hari-hari berikutnya. Masih kurangnya pengetahuan para anggota tentang tata

cara untuk mengatasi hama atau permasalahan yg terjadi pada kolam budidaya menyebabkan mutu atau kualitas dari ikan hias hasil panen kurang maksimal.

4.4.1 Solusi

Dari hasil penelitian ditemukan bahwa ada tiga masalah utama yang dihadapi oleh POKDAKAN “Ikan Hias”, diantaranya adalah perluasan daerah pemasaran kurang maksimal, permintaan yang tidak merata dan kurangnya pengendalian kualitas atau mutu ikan hias.

a. Perluasan daerah pemasaran kurang maksimal

Kurang maksimalnya dalam perluasan daerah pemasaran dikarenakan pada kegiatan promosi hanya menggunakan handphone maupun mendatangi pedagang-pedagang untuk menawarkan ikan hiasnya saja. Peran serta media sosial, seperti: web, facebook, instagram dan lain-lain sangat diperlukan dalam perluasan daerah pemasaran.

b. Permintaan yang tidak merata

Permintaan yang tidak merata dapat diartikan bahwa pada suatu hari POKDAKAN “Ikan Hias” menerima banyak permintaan dari konsumen, namun pada hari berikutnya jumlah permintaan dari konsumen sangat sedikit. Hal ini menyebabkan kesulitan bagi POKDAKAN “Ikan Hias” untuk memenuhi permintaan tersebut, sehingga perlu dilakukan penjadwalan bagi konsumen siapa saja yang akan mengambil ikan hias pada waktu tersebut. Selain itu penjadwalan dalam hal panen anggota juga harus dilakukan agar permintaan dari konsumen pada hari tersebut dapat terpenuhi.

c. Kurangnya pengendalian kualitas atau mutu ikan hias

Kurangnya pengendalian kualitas atau mutu ikan hias akan menyebabkan keraguan pada konsumen yang akan membeli ikan hiasnya. Untuk itu perlu diadakan pelatihan-pelatihan tentang penanganan hama yang biasa terjadi

pada kolam budidaya. Jika semua anggota dapat mengatasi hama yang ada pada kolam mereka, maka kualitas atau mutu ikan hias juga akan meningkat lebih baik dan konsumen tidak akan ragu untuk menjalin kerjasama dan tetap membeli ikan hias pada POKDAKAN “Ikan Hias”.

4.5 Strategi Pemasaran Yang Berdaya Saing POKDAKAN “Ikan Hias”

Faktor-faktor strategi pemasaran yang berdaya saing pada POKDAKAN “Ikan Hias” dapat diketahui dari bauran pemasaran (4P), berupa: *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat) dan *promotion* (promosi).

Product (produk) pada POKDAKAN “Ikan Hias” berupa ikan hias dengan jenis koi, komet, nila merah dan mbogin. Ikan hias tersebut adalah hasil dari kegiatan pembudidayaan para anggota. Untuk dapat menarik minat para konsumen agar tetap membeli ikan hias, maka POKDAKAN “Ikan Hias” selalu memperhatikan kualitas ikan hiasnya, hal-hal yang dilakukan adalah: memilih benih ikan hias yang berkualitas unggul dengan cara menjalin kerjasama dengan pedagang benih ikan hias yang sudah menjadi kepercayaan POKDAKAN “Ikan Hias”, menjaga kolam budidaya dari serangan hama/ penyakit yang sering menyerang dan mengganggu pertumbuhan ikan hias seperti jamur, menjaga suhu kolam budidaya agar tidak terlalu panas atau dingin dengan cara memperhatikan sirkulasi air pada kolam budidaya dan memberikan pakan yang berkualitas agar ikan hias dapat tumbuh dengan maksimal. Selain itu pengemasan ikan hias juga harus dilakukan sebaik mungkin dan diperhatikan agar ikan hias tetap kelihatan sehat pada saat ikan hias tersebut sampai di tempat konsumen.

Price (harga) jual ikan hias yang diterapkan oleh POKDAKAN “Ikan Hias” biasanya relatif lebih murah dibandingkan dengan harga ikan hias yang beredar di pasar, hal ini dilakukan untuk menarik minat para konsumen agar tetap

membeli ikan hiasnya. Harga yang murah tidak berarti kualitas ikan hias yang dijual kurang, tetapi POKDAKAN “Ikan Hias” tetap menjaga kualitas ikan hiasnya sebaik mungkin. Diskon yang diberikan POKDAKAN “Ikan Hias” biasanya bukan berupa potongan harga, tetapi memberikan bonus/ melebihi dari jumlah ikan hias yang diminta oleh konsumen.

Place (tempat) pemasaran POKDAKAN “Ikan Hias” adalah kolam penampungan yang berada di Desa Punjul 001/ 001, Kecamatan Plosoklaten, Kabupaten Kediri. Biasanya para konsumen mengambil ikan hias disana, tetapi ada juga konsumen yang meminta ikan hias untuk dikirim ketempatnya. Mengenai saluran distribusi biasanya yang membeli ikan hias berupa pedagang besar yang nantinya ikan hias tersebut akan dijual lagi kepada konsumen akhir. Pedagang-pedagang besar berasal dari Kota Kediri dan beberapa kota besar lainnya, seperti: Kota Tulungagung, Lamongan, Surabaya dan Semarang.

Promotion (promosi) yang dilakukan oleh POKDAKAN “Ikan Hias” untuk memasarkan ikan hiasnya dinilai sangat kurang, tidak ada iklan yang ditayangkan pada media masa. Promosi hanya dilakukan dengan menggunakan *handphone* saja, seperti telepon, SMS, BBM dan dari mulut ke mulut para konsumen yang telah membeli ikan hias pada POKDAKAN “Ikan Hias”.

Setelah dianalisa, dari beberapa contoh bauran pemasaran diatas maka dapat ditarik kesimpulan mengenai faktor penunjang strategi pemasaran yang berdaya saing pada POKDAKAN “Ikan Hias” adalah sebagai berikut:

- Menjaga kualitas ikan hias hasil pembudidayaan sebaik mungkin. Hal ini dilakukan agar tidak mengecewakan konsumen dan konsumen bersedia menjalin kerjasama untuk membeli ikan hias kepada POKDAKAN “Ikan Hias”.

- Aktif mengamati perkembangan pasar dan mengamati perkembangan harga ikan hias yang beredar di pasar. Hal ini sangat penting dilakukan sebelum memutuskan harga ikan hias yang akan dijual kepada konsumen.
- Mencari tahu kelemahan dan kelebihan para pesaing. Hal ini dilakukan untuk mencari celah peluang dan meminimalkan ancaman yang mungkin terjadi sehingga POKDAKAN “Ikan Hias” dapat memperbaiki kualitas dan kemampuan dalam memasarkan ikan hiasnya agar dapat memenangkan persaingan pasar.
- Menjalin kerjasama dengan kelompok pembudidaya ikan hias lain di Desa Punjul. Adanya hubungan saling menguntungkan antara POKDAKAN “Ikan Hias” dengan kelompok pembudidaya lain ini akan mempermudah kedua kelompok dalam memasarkan ikan hiasnya.
- Aktif melakukan kegiatan promosi kepada calon konsumen. Hal ini dimaksudkan untuk memperluas daerah pemasaran, agar hasil penjualan ikan hias dapat meningkat.

Dari beberapa faktor tersebut, maka dapat dikatakan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh POKDAKAN “Ikan Hias” dalam memasarkan ikan hiasnya sangat baik. Terbukti dengan memperhatikan faktor-faktor tersebut POKDAKAN “Ikan Hias” dapat memenangkan persaingan yang terjadi di pasar. Daerah pemasaran POKDAKAN “Ikan Hias” juga semakin luas dan semakin banyak juga konsumen yang bersedia menjalin kerjasama dengan POKDAKAN “Ikan Hias”, baik dari pedagang besar maupun pedagang ecer yang berasal dari berbagai tempat.

4.6 Proposisi

Ketersediaan sumberdaya alam (khususnya potensi perikanan) dengan kesejahteraan para pembudidaya ikan di Indonesia, dapat dikatakan bahwa para pembudidaya belum bisa memanfaatkan sumberdaya alam yang tersedia dengan optimal. Hal ini dibuktikan dengan kesejahteraan para pembudidaya masih berada pada tingkat keluarga sejahtera II. Seharusnya dengan potensi perikanan yang melimpah, tingkat kesejahteraan para pembudidaya ikan di Indonesia berada pada tingkat keluarga sejahtera III atau bahkan pada tingkat keluarga sejahtera III plus.

Mayoritas keberdayaan antara pengelola dan anggota mengenai akses (khususnya pada peluang pasar) dalam suatu kelompok usaha atau organisasi di Indonesia lebih didominasi oleh pengelola. Hal ini dapat dibuktikan dengan tidak adanya peluang anggota untuk mengakses pasar. Selain itu anggota juga tidak memiliki peluang untuk mengakses pedagang bahan baku untuk kegiatan produksi. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat keberdayaan anggota dilihat dari segi akses terhadap fungsi pemasaran masih rendah.

Keberdayaan antara pengelola dan anggota dari segi partisipasi dalam menjalankan fungsi pemasaran dalam suatu kelompok usaha yang ada di Indonesia lebih didominasi oleh pengelola. Hal ini dapat dibuktikan dengan kurangnya peran serta anggota dalam mencari informasi dan peluang pasar. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat keberdayaan anggota dilihat dari segi partisipasi dalam menjalankan fungsi pemasaran masih rendah dan perlu ditingkatkan demi kemandirian anggota.

Keberdayaan antara pengelola dan anggota mengenai pengambilan keputusan suatu kelompok usaha yang ada di Indonesia dalam menjalankan fungsi pemasaran lebih didominasi oleh pengelola. Pengambilan keputusan anggota masih rendah, dibuktikan dengan tidak adanya peran serta anggota

dalam mengambil keputusan untuk menentukan kemana produk akan dipasarkan. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat keberdayaan anggota dilihat dari ssegi pengambilan keputusan dalam menjalankan fungsi pemasaran harus lebih ditingkatkan.

Tingkat kesadaran kritis suatu kelompok dapat dilihat dari keberhasilan suatu kelompok tersebut dalam mengatasi permasalahan yang sedang dihadapi dan kemampuan menciptakan inovasi-inovasi terbaru untuk menjadi lebih maju. Jika suatu kelompok berhasil mengatasi permasalahan yang sedang dihadapi, maka tingkat kesadaran kritis kelompok tersebut dapat dikatakan baik, begitu pula sebaliknya.

Perencanaan strategi pemasaran yang berdaya saing sangat penting dilakukan oleh setiap perusahaan agar dapat memasarkan produknya dengan baik. Strategi pemasaran yang baik akan menghasilkan hasil yang baik juga bagi perusahaan. Untuk dapat memasarkan produk dengan optimal dan memenangkan persaingan di pasar, maka perusahaan harus memperhatikan kualitas produk dengan baik, rajin mencari informasi dan peluang pasar, mengidentifikasi kelebihan dan kelemahan pesaing serta melakukan kegiatan promosi dengan baik.

Dari beberapa uraian diatas, maka didapatkan 4 proposisi sebagai berikut:

- a. Kualitas sumberdaya manusia berupa pendidikan dan ketrampilan akan mempengaruhi tingkat kesejahteraan yang dimiliki. Adanya sarana prasarana juga sangat menunjang seseorang untuk menuju tingkat kesejahteraan yang lebih tinggi, seperti diantaranya memiliki informasi yang luas, komunikasi yang bagus dan teknologi yang dimiliki.
- b. Adanya kelompok usaha akan membantu seseorang yang pada mulanya kurang berdaya menjadi lebih berdaya. Dapat diambil contoh dalam

penelitian ini, dengan adanya POKDAKAN “Ikan Hias” maka akan membantu para pembudidaya di Desa Punjul untuk memasarkan ikan hias jika bergabung dengan kelompok tersebut.

- c. Seseorang yang mempunyai kesadaran kritis inggi, maka akan mempermudah untuk mengatasi permasalahan yang sedang dihadapi. Kesadaran kritis sangat penting dimiliki oleh seseorang, selain untuk mempermudah mengatasi tiap-tiap masalah yang sedang dihadapi, kesadaran kritis juga berperan untuk menjadi lebih maju.
- d. Strategi pemasaran yang diterapkan pada suatu perusahaan berbanding lurus dengan hasil yang akan didapat. Strategi pemasaran yang baik akan menghasilkan hasil yang baik juga bagi perusahaan, begitu pula sebaliknya.



BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis keberdayaan POKDAKAN “Ikan Hias” terhadap sumberdaya dan fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan di Desa Punjul, Kecamatan Plosoklaten, Kabupaten Kediri, Jawa Timur dapat disimpulkan bahwa:

1. Tingkat kesejahteraan POKDAKAN “Ikan Hias” dapat digolongkan kedalam keluarga sejahtera II, dengan kehidupan yang sederhana maka semua kebutuhan anggota setiap hari dapat terpenuhi. Keluarga sejahtera II adalah kategori diatas keluarga pra sejahtera dan keluarga sejahtera I. Diatas keluarga sejahtera II masih ada kategori keluarga yang lebih sejahtera lagi, yaitu keluarga sejahtera III dan III plus. Posisi keluarga sejahtera II yang dimiliki oleh anggota POKDAKAN “Ikan Hias” termasuk kategori menengah. Kualitas sumberdaya manusia berupa pendidikan dan ketrampilan serta sarana dan prasarana penunjang, akan mempengaruhi tingkat kesejahteraan yang dimiliki.
2. Tingkat keberdayaan POKDAKAN “Ikan Hias” dilihat dari bentuk akses, partisipasi dan pengambilan keputusan terhadap sumberdaya dan fungsi-fungsi pemasaran didominasi oleh pihak pengelola. Sedangkan keberdayaan pihak anggota dinilai rendah dan masih kurang. Adanya kelompok usaha akan membantu seseorang yang pada mulanya kurang berdaya menjadi lebih berdaya.
3. Tingkat kesadaran kritis dalam mengatasi permasalahan yang sedang dihadapi pada POKDAKAN “Ikan Hias” baik dari pihak pengelola maupun anggota dapat dikatakan baik. Seseorang yang mempunyai kesadaran

kritis inggi, maka akan mempermudah untuk mengatasi permasalahan yang sedang dihadapi.

4. Faktor-faktor penunjang strategi pemasaran yang berdaya saing pada POKDAKAN “Ikan Hias” adalah: menjaga kualitas ikan hias hasil pembudidayaan sebaik mungkin, aktif mengamati perkembangan pasar dan mengamati perkembangan harga ikan hias yang beredar di pasar, mencari tahu kelemahan dan kelebihan para pesaing, aktif melakukan kegiatan promosi kepada calon konsumen serta menjalin kerjasama dengan kelompok pembudidaya ikan hias lain. Strategi pemasaran yang diterapkan pada suatu perusahaan berbanding lurus dengan hasil yang akan didapat.

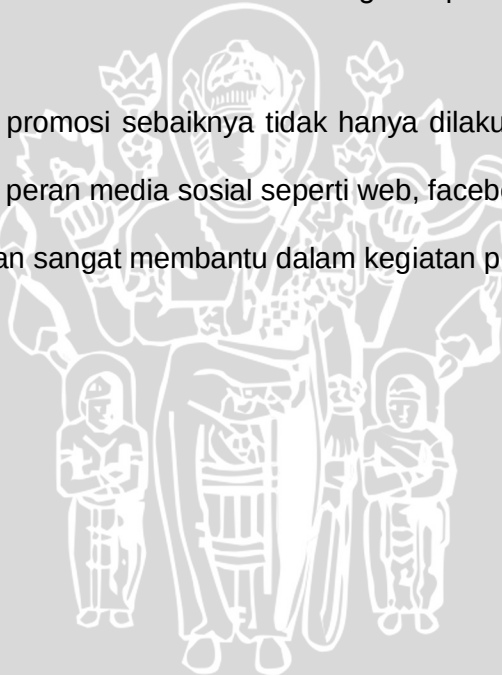
5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis keberdayaan POKDAKAN “Ikan Hias” terhadap sumberdaya dan fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan di Desa Punjul, Kecamatan Plosoklaten, Kabupaten Kediri, Jawa Timur, maka penulis akan memberikan beberapa saran yang bersifat membangun dan sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan usaha pembudidayaan ikan hias, antara lain:

1. Dilihat dari kontribusi yang didapatkan dari usaha budidaya ikan hias ini terhadap pendapatan rumah tangga, maka usaha ini sebaiknya dikembangkan lagi sehingga pendapatan yang diperoleh akan lebih besar dan dapat memberikan kontribusi yang lebih besar juga terhadap pendapatan rumah tangga.
2. Sebaiknya tingkat keberdayaan anggota POKDAKAN “Ikan Hias” terhadap sumberdaya dan fungsi-fungsi pemasaran lebih ditingkatkan. Hal ini harus dilakukan untuk meningkatkan kemandirian anggota

POKDAKAN “Ikan Hias” dan memperkecil tingkat ketergantungan anggota kepada pengelola.

3. Sebaiknya POKDAKAN “Ikan Hias” lebih memperhatikan lagi tentang kualitas ikan hias yang akan dijual kepada para konsumen agar konsumen tetap bersedia menjalin kerjasama dan membeli ikan hiasnya.
4. Adanya kegiatan pembukuan dan pelaporan secara transparan dari hasil penjualan ikan hias sangat penting dilakukan, agar semua anggota POKDAKAN “Ikan Hias” dapat mengetahuinya.
5. Perluasan daerah pemasaran perlu ditingkatkan lagi oleh POKDAKAN “Ikan Hias” untuk memasarkan ikan hias agar dapat terjual habis setiap harinya.
6. Dalam kegiatan promosi sebaiknya tidak hanya dilakukan menggunakan handphonedaja, peran media sosial seperti web, facebook, instagram dan lain-lain juga akan sangat membantu dalam kegiatan promosi.



DAFTAR PUSTAKA

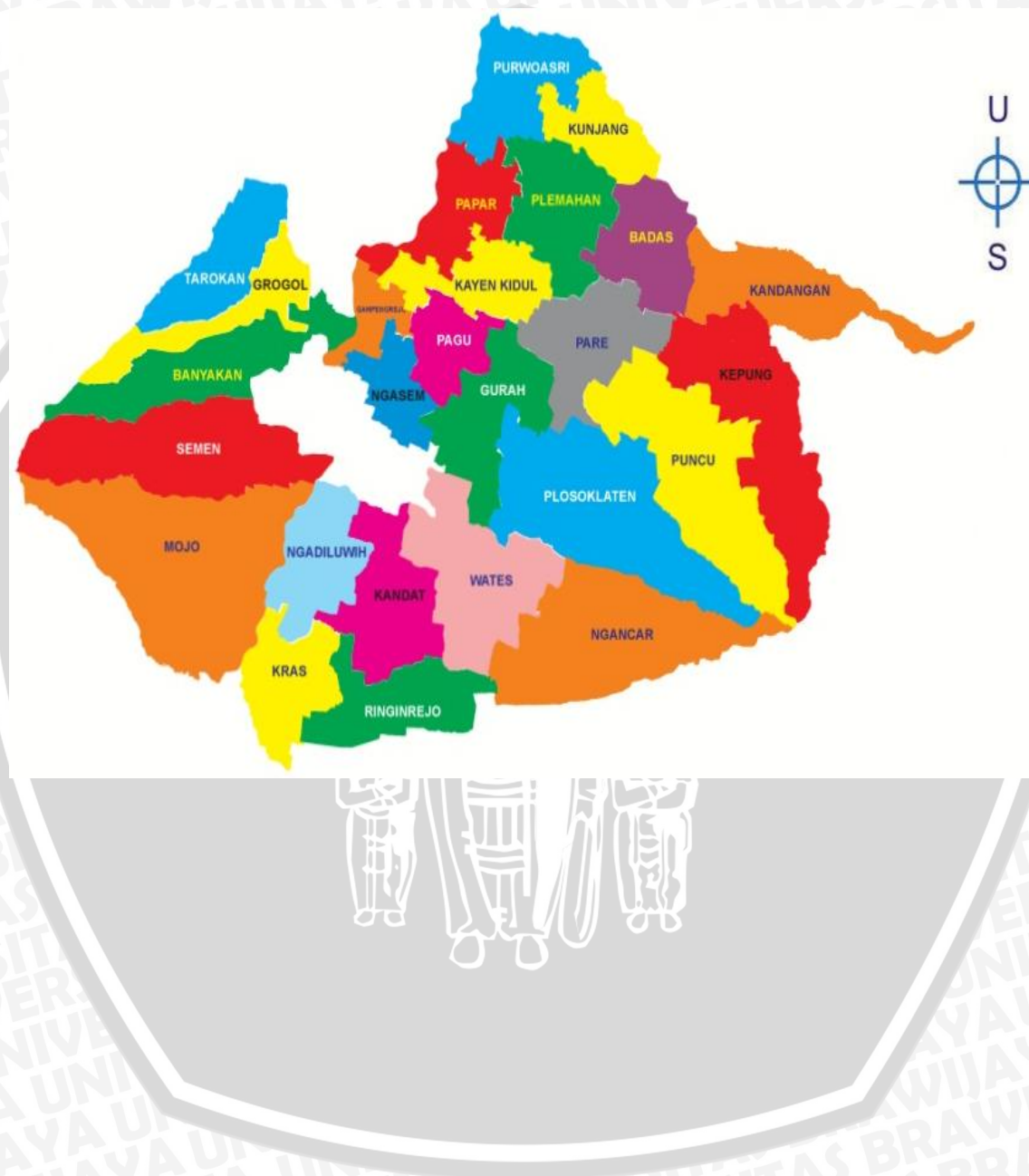
- Afriani, I. 2009. **Penelitian Metode Kualitatif**. www.penalaran.unm.org/index.php/artikel_nalar/penelitian-metode-penelitian-kualitatif.html. Diakses pada tanggal 21 April 2016.
- Arthajaya, I. Made W. 2008. **Strategi Peningkatan Kualitas Ketanagakerjaan Pengolahan dan Pemasaran**. Buletin crabby & starky. Edisi Mei 2008.
- Djarwanto, P. dan Subagyo. 1993. **Statistik Induktif**. BPFE-Yogyakarta, Yogyakarta.
- Firdaus, Muhammad. 2009. **Manajemen Agribisnis**. PT Bumi Aksara, Jakarta.
- Hikmat, Harry. 2010. **Strategi Pemberdayaan Masyarakat**. Humaniora Utama Press, Bandung.
- Kasmir dan Jakfar. 2003. **Studi Kelayakan Bisnis**. Kencana Prenada Media Group, Jakarta.
- Moleong, L. J. 2006. **Metodologi Penelitian Kualitatif**. PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Mubarak, Z. 2010. **Evaluasi Pemberdayaan Masyarakat Ditinjau dari Proses Pengembangan Kapasitas pada Program PNPM Mandiri Perkotaan di Desa Sastrodirjan Kabupaten Pekalongan**. Tesis. Program studi Magister Teknik Pemberdayaan wilayah dan Kota. Undip, semarang.
- Musrifah, Riani. 2009. **Persepsi dan Partisipasi Masyarakat dalam Proyek Penanggulangan Kemiskinan Berbasis Pemberdayaan Masyarakat**. Universitas Sebelas Maret, Surakarta.
- Pemkab Kediri. 2012. **Potensi Perikanan Kabupaten Kediri**. http://kedirikab.go.id/option=com_content&view=article&id=708:potensiperikanan&catid=141:perikanan-darat. Diakses pada tanggal 20 April 2016.
- Prawitasari, Sri Yati. 2010. **Analisis SWOT Sebagai dasar Perumusan Strategi Pemasaran Berdaya Saing**. Studi pada Dealer Honda Tunggal Sakti, Semarang.
- Primyastanto M. 2012. **Policy (Kebijakan) Pengelolaan SDI (Sumber Daya Ikan) pada Perikanan Over Fishing (Lebih Tangkap)**. UB Press, Malang.
- Rafida, Nur. 2012. **Konsep Dasar Organisasi, Definisi, Tujuan dan Proses**. Universitas sebelas Maret, Surakarta.
- Rakhmani, 2009. **Pengutan Ekonomi Komunitas**. FISIP-UI, Universitas Indonesia.

- Rangkuti, Freddy. 2005. **Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis**. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Reinold, Poltak. 2009. **Strategi Pemasaran Produk Mobile Broadband. PT Smart Telecom di Indonesia**. UI. Jakarta.
- Riniwati, Harsuko. 2011. **Mendongkrak Motivasi dan Kinerja**. UB Press, Malang.
- _____. 2016. **Riset MSDM dengan GeSCA (Generalized Structured Component Analysis)**. UB Press, Malang.
- Ruslan, Rosady. 2003. **Metode Penelitian PR dan Komunikasi**. PT. Raja, Jakarta.
- Santoso, 2005. **Metodologi penelitian kuantitatif dan kualitatif**. Prestasi Pustaka Grafindo Pustaka, Jakarta.
- Shinta, Agustina. 2011. **Manajemen Pemasaran**. UB Press, Malang.
- Subri, Mulyadi. 2003. **Ekonomi Sumber Daya Manusia**. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Sudiyono, A. 2002. **Pemasaran Pertanian**. Penerbit Universitas Muhammadiyah Malang. Edisi ke-2, Cetakan Ke-2, Malang.
- Sugiyono. 2011. **Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)**. Alfabeta, Bandung.
- Sulistiyani, A. T. 2004. **Kemitraan dan Model-Model pemberdayaan**. Gava Media, Yogyakarta.
- Wiratha, I Made. 2006. **Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi**. Andi Offset, Yogyakarta.
- Yasin, Muhammad dan Harman. 2014. **Analisis Strategi Pemasaran Komoditas Perikanan (Ikan Bawal) CV. Hasnidar di Pulau Sebatik, Kabupaten Nunukan, Provinsi Kalimantan Utara**. Dosen Fakultas Ekonomi.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Lokasi penelitian

a. Peta Kabupaten Kediri



b. Peta Kecamatan Plosoklaten



Lampiran 2. Kolam POKDAKAN “Ikan Hias”

a. Kolam Penampungan POKDAKAN “Ikan Hias”



b. Kolam Salah Satu Anggota



Lampiran 3. Kegiatan Pengiriman

