

# **ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI IKAN NILA PADA JARING APUNG MILIK BAPAK LUKMAN DI DESA ARANIO KECAMATAN ARANIO**

## **ABSTRAK**

Muhammad Abdul Latif<sup>1</sup>, Drs. H. Akhmad Samhudi<sup>2</sup>, Syahrani<sup>3</sup>

Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari  
Banjarmasin, 17.31.0334

Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari  
Banjarmasin, 195.99103.1002

Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari  
Banjarmasin, 060.407.234

**Email :** [29latif2577@gmail.com](mailto:29latif2577@gmail.com)

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tentang bagaimana cara manajemen produksi pembesaran ikan nila sampai ke tahap siap produksi atau siap panen, selain itu juga penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peluang usaha dari kegiatan penjualan ikan nila yang siap panen, dan yang paling utama penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tentang pola atau saluran distribusi dari ikan Nila yang ada di jaring apung milik Bapak Lukman di desa Aranio, Kecamatan Aranio.

Hasil dari penelitian ini dapat diketahui bahwa manajemen produksi ikan nila dimulai dari pembelian benih lalu dilakukan pembesaran dengan cara memberikan pakan 1 hari sebanyak 2 kali dengan waktu pagi dan sore. Adapun dapat diketahui dari segi peluang usaha ikan Nila yang ada di Desa Aranio terjadi peningkatan secara terus-menerus pada setiap tahunnya yaitu terhitung dari tahun 2019, 2020, dan sampai pertengahan 2021 sekarang ini, yaitu setelah dihitung dengan penjumlahan dapat diketahui bahwa dalam 2 tahun setengah peluang ikan nila adalah 230 Ton, yang artinya masih ada peluang usaha untuk melakukan usaha pembesaran ikan Nila. Berikutnya didalam penelitian ini diketahui bahwa pola saluran distribusi ikan Nila di Jaring Apung Milik Bapak Lukman mempunyai 3 pola saluran Distribusi yaitu : 1. Produsen – Konsumen Akhir, 2. Produsen – Pengumpul – Konsumen Akhir, 3. Produsen – Pengumpul – Pengecer - Konsumen Akhir.

**Kata Kunci :** Manajemen Produksi, Peluang Usaha, Saluran Distribusi.

## **ABSTRACT**

*This study aims to analyze how the production management of tilapia rearing up to the ready-to-production or ready-to-harvest stage, besides that this study also aims to analyze business opportunities from selling tilapia fish that are ready to harvest, and most importantly this study aims to analyze about the pattern or distribution channel of Tilapia in Mr Lukman's floating net in Aranio village, Aranio sub-district.*

*As for the results of this research, it can be seen that the management of tilapia production starts from purchasing seeds and then rearing them by giving feed 1 day 2 times in the morning and evening. It can be seen in terms of business opportunities for Tilapia in Aranio Village, there is a continuous increase every year, starting from 2019, 2020, and until the middle of 2021 now, that is, after calculating the sum, it can be seen that in 2 and a half years the opportunity for tilapia is 230 tons, which means that there is still a business opportunity to do tilapia rearing business. Furthermore, in this study it is known that the distribution channel pattern of Tilapia in the Floating Net belonging to Mr. Lukman has 3 distribution channel patterns, namely: 1. Producer - Final Consumer, 2. Producer - Collector - Final Consumer, 3. Producer - Collector - Retailer - Final Consumer .*

**Keywords: Production Management, Business Opportunities, Distribution Channels.**

## **PENDAHULUAN**

Indonesia mempunyai sumber daya perairan yang sangat luas, baik perairan laut maupun air tawar. Potensi sumber daya perairan umum sangat luas ini merupakan modal utama bagi para penduduk di sekitarnya, terutama bagi penduduk yang berminat melakukan usaha budidaya ikan air tawar di perairan umum seperti waduk, danau dan telaga.

Secara potensi, perikanan Indonesia adalah salah satu yang terbesar di dunia, air perikanan tangkap maupun perikanan budidaya. Perikanan budidaya dapat didefinisikan sebagai campur tangan manusia untuk meningkatkan produktifitas

perairan melalui kegiatan budidaya, kegiatan budidaya yang dimaksud disini adalah kegiatan pemeliharaan untuk memperbanyak (produksi), menumbuhkan (pembesaran), dan meningkatkan mutu dari biota akuatik sehingga bisa mendapatkan suatu keuntungan.

Kalimantan Selatan adalah daerah yang mempunyai wilayah perairan yang luas dan sungai yang sangat berpotensi untuk melakukan budidaya perikanan terutama budidaya ikan air tawar seperti di kolam jaring apung atau keramba.

Seiring dengan berkembangnya zaman dan meningkatnya pertumbuhan penduduk yang diiringi dengan semakin

meningkatnya kebutuhan protein hewani oleh manusia setiap tahunnya, maka perlu adanya peningkatan produksi ikan sebagai salah satu sumber pangan dan sumber protein. Peningkatan produksi perikanan dapat dilakukan dengan kegiatan pembudidayaan ikan di keramba atau jaring apung.

Potensi sumberdaya perikanan meliputi keanekaragaman jenis ikan dan lahan perikanan. Ikan air tawar merupakan yang banyak dibudidayakan di seluruh pelosok Kalimantan Selatan, karena komoditas perikanan air tawar berkaitan dengan usaha pembenihan ikan dan pembesaran.

Prospek usaha dari pendistribusian ikan nila sangat menjanjikan, terutama bagi para pengusaha pembesaran ikan nila. Hal ini disebabkan banyaknya permintaan konsumen terhadap ikan nila. Dalam hal ini permintaan bisa dipastikan terus meningkat.

Dapat dilihat dari semakin menjamurnya warung tenda atau warung lalapan yang menyajikan Ikan Nila goreng sebagai salah satu menu utamanya. Serta adanya permintaan dari pasar. Sehingga perlu adanya penelitian yang membuktikan bagaimana prospek pemasaran benih ikan untuk keberlangsungan usaha budidaya pemberasan Ikan Nila.

Dalam melakukan pendistribusian benih ikan nila, profit yang diperoleh pengusaha benih ikan nila dipengaruhi oleh faktor produksi yang terdiri pakan dan jumlah benih, semakin banyak jumlah benih ikan maka akan semakin banyak juga jumlah pakan yang dikeluarkan, hal tersebut harus benar-benar terpola agar pembenih ikan nila tidak rugi dalam hal produksi., sedangkan dalam fungsi keuntungan yang sangat berpengaruh adalah faktor harga terhadap besaran keuntungan yang diperoleh.

Desa Aranio merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Aranio, di desa ini sebagian besar penduduknya memiliki keramba atau jaring apung, yang dimana ikan nila adalah salah satu ikan yang dibudidayakan untuk diproduksi dan dikembangkan dan dijadikan keuntungan bagi masyarakat di desa Aranio.

Dapat dilihat dari segi nilai produksi pada tahun 2018 ikan nila di Kalimantan Selatan memiliki Jumlah Nilai produksi yang paling tinggi.

Berikut tabel nilai produksi ikan nila di Provinsi Kalimantan menurut Komoditas Utama pada tahun 2018

**Tabel Nilai Produksi Ikan Nila di Provinsi Kalimantan**

<b>Nama Provinsi</b>	<b>Jumlah Nilai Produksi (Rp)</b>
Kalimantan Selatan	929.897.157
Kalimantan Timur	409.870.556
Kalimantan Barat	582.794.503
Kalimantan Tengah	357.067.319
Kalimantan Utara	81.928.792

*Sumber: Satu Data Kelautan dan Perikanan, 2018*

Dapat dilihat dari **Tabel 1** , Kalimantan Selatan memiliki nilai produksi ikan nila terbesar yaitu sebesar Rp. 929.897.157 , disusul dengan Kalimantan Barat yang memiliki nilai produksi dari ikan nila yaitu sebesar Rp. 582.794.503, diposisi selanjutnya ada Kalimantan Timur sebesar Rp. 409.870.556 dan Kalimantan tengah Rp. 357.067.319 dan yang terakhir dengan jumlah nilai produksi paling sedikit yang ada di provinsi Kalimantan adalah Kalimantan Utara yaitu Rp. 81.928.792 .

Dari banyaknya jumlah Nilai produksi ikan Nila di Kalimantan Selatan hal tersebut sangat memungkinkan bahwa peluang dari prospek usaha ikan nila bisa sangat menguntungkan tentunya tetapi tidak

terlepas dari kendala-kendala, seperti meluapnya wilayah sungai/waduk dan lain sebagainya.

Didalam penelitian ini penulis ingin mengetahui saluran distribusi dari benih ikan nila ataupun ikan nila yang sudah siap konsumsi yang ada di Desa Aranio.

Selain itu juga penulis juga ingin membahas lebih dalam mengenai bagaimanapun memproduksi ikan nila dengan kualitas yang bagus, serta apakah hal ini dapat menjadi acuan bagi para calon pengusaha ikan air tawar khususnya Ikan Nila.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan Metode deskriptif yang bertujuan untuk membuat gambaran umum secara sistematis dan aktual mengenai fakta, sifat secara hubungan antara fenomena yang diselidiki. Data yang diambil dalam penelitian ini merupakan data yang sesuai dengan yang ada di tempat penelitian yaitu keramba atau jaring apung milik bapak Lukman yang ada di Desa Aranio.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian yang dilaksanakan di Keramba atau Jaring Apung milik Bapak Lukman yang ada di Desa Aranio, Kecamatan Aranio, Kabupaten Banjar, Provinsi Kalimantan Selatan. Hasil dari penelitian disajikan dalam bentuk deskriptif dan tabel. Hasil penelitian dalam laporan ini membahas tentang tiga hal, yaitu :

1. Saluran distribusi ikan nila pada jaring apung milik Bapak Lukman di Desa Aranio Kecamatan Aranio.
2. Manajemen Produksi ikan nila pada jaring apung milik Bapak Lukman di Desa Aranio Kecamatan Aranio.
3. Peluang usaha ikan nila pada jaring apung milik Bapak Lukman di Desa Aranio Kecamatan Aranio.

Pertama, saluran distribusi ikan nila pada jaring apung milik bapak Lukman di Desa Aranio Kecamatan Aranio. Disini penulis menganalisis tentang bagaimana pola saluran distribusi dari Bapak Lukman ( Produsen Pembesaran ikan Nila ) sampai ke konsumen akhir.

Kedua, manajemen produksi ikan nila pada jaring apung milik Bapak Lukman di Desa Aranio Kecamatan Aranio. Penulis menganalisis tentang bagaimana cara Bapak Lukman ( produsen ) mengelola usaha

pembesaran ikan nila yang ada di jaring apung milik beliau.

Ketiga, peluang usaha ikan nila pada jaring apung milik Bapak Lukman di Desa Aranio Kecamatan Aranio. Penulis menganalisis bagaimana prospek usaha dari produksi pembesaran ikan nila, apakah menjanjikan dan menguntungkan atau tidak.

## SALURAN DISTRIBUSI

Hasil dari wawancara yang dilakukan penulis di lokasi penelitian yang berada di jaring apung milik bapak Lukman yang ada di Desa Aranio, menunjukkan bawah pola saluran distribusi ikan nila dari produsen sampai ke tangan konsumen akhir yang dimana terdapat 3 pola saluran distribusi, yaitu :

1. Produsen (Pd) – Konsumen Akhir (KA)
2. Produsen (Pd) – Pedagang Pengumpul (PP) – Konsumen Akhir (KA)
3. Produsen (Pd) – Pedagang Pengumpul (PP) – Pedagang Pengecer (PPR) – Konsumen Akhir (KA)

### **1. Produsen (Pd) – Konsumen Akhir (KA)**

Pola saluran distribusi yang pertama yaitu produsen (Lukman) menjual langsung ikan Nila yang telah siap panen ke

konsumen akhir. Biasanya pada saluran distribusi yang pertama ini kebanyakan dari konsumen akhir yaitu adalah teman atau kerabat yang telah saling kenal dengan keluarga Bapak Lukman, jumlah ikan yang di beli biasanya hitungan Kilogram, paling sedikit 5 kilogram dan paling banyak sekita 15-20 Kg, biasanya konsumen akhir pada saluran distribusi yang pertama ini menghubungi produsen terlebih dahulu untuk pemesanan ikan dengan jangka waktu 1 minggu sebelum pengambilan ikan di dalam jaring apung.

## **2. Produsen (Pd) – Pedagang Pengumpul (PP) – Konsumen Akhir (KA)**

Peranan produsen kali ini bisa saja disebut dengan agen, karena dalam saluran distribusi yang kedua ini produsen (Lukman) menjadi wadah bagi para pengumpul ikan untuk membeli ikan nila dengan jumlah banyak lalu dibagikan ke konsumen akhir.

Hasil wawancara dengan salah seorang pedagang pengumpul (Iwan) yang membeli dari tangan Produsen (Lukman) yang dimana Bapak Lukman selaku produsen sudah bernegosiasi dan sepakat dengan harga yang sudah ditentukan bersama-sama dengan saudara Iwan yaitu selaku pengumpul ikan nila. Biasanya pedagang pengumpul datang pada saat

panen berlangsung dengan membawa alat timbangan nya sendiri, setelah proses penimbangan lalu pengumpul melakukan pembayaran tunai kepada produsen, untuk jumlah ikan Nila yang dibeli pedagang pengumpul biasanya kisaran 10-20 Ton.

Lalu setelah proses pembelian ikan Nila pada produser, pedagang pengumpul menjual lagi kepada konsumen akhir, yang dimana konsumen akhir tersebut biasanya sudah menjadi langganan pengumpul untuk melakukan pembelian, untuk harga jual dari pengumpul biasanya menaikkan harga kisaran Rp. 3000,- dari harga ikan yang telah dibeli pada Produsen yaitu harga ikan Nila per Kg nya saat ini adalah Rp. 28.000,- .

## **3. Produsen (Pd) – Pengumpul (PP) – Pengecer – Konsumen Akhir**

Pola distribusi yang ketiga yaitu pola distribusi yang dimulai dari produsen lalu menjual ke pedagang pengumpul lalu pedagang pengumpul menjual lagi ke padagang pengecer lalu barulah pedagang pengecer yang menjual ke konsumen akhir. Pola distribusi ini kerap dilakukan oleh pedagang pengumpul karena mereka meyakini bahwa pola ini lebih efektif dan tidak mengeluarkan banyak biaya, misalnya seperti biaya transportasi.

Setelah penulis melakukan wawancara dengan salah seorang pedagang pengumpul, pedagang pengecer yang kerap menjadi langganan untuk membeli di tempat mereka, pedagang pengumpul terlebih dahulu membeli ikan nila yang siap produksi dari tangan produsen dengan harga yang sudah disepakati, proses pembelian ikan ke produsen biasanya pedagang pengumpul datang secara langsung ke tempat lalu melakukan penimbangan dan melakukan pemuatan ke dalam wadah yang telah disiapkan oleh pedagang pengumpul. Setelah pembayaran dan pemuatan lalu pedagang pengumpul membawa ikan yang sudah dimuat ke tempat nya sendiri, lalu setelah ada hubungan dengan para pengecer biasanya pengecer yang datang sendiri secara langsung ke tempat pedagang pengumpul, prosesnya biasanya tidak terlalu lama setelah tawar menawar dilakukan dengan harga yang telah disepakati maka pengecer siap menjual ikan nila yang siap produksi kepada konsumen akhir tentunya dengan harga yang telah dinaikkan dari harga sebelumnya yang telah disepakati dengan pedagang pengumpul.

Tiga pola saluran distribusi ini 2 diantaranya adalah menggunakan teknik penimbangan dan pengangkutan yang sama , yaitu pada terletak pada pola saluran 2 dan 3

dimana pedagang pengumpul membawa timbangan dan melakukan pengangkutan dibantu dengan karyawan penjaga jaring apung milik bapak Lukman.

## **MANAJEMEN PRODUKSI**

Sebelum ikan Nila dipanen dengan waktu biasanya 5-6 bulan panen, pengelolaan ikan Nila pada jaring apung milik Bapak Lukman dilakukan dengan rutin dan telaten, entah itu dari pemberian pakan terhadap ikan ataupun perawatan jaring.

Adapun proses produksi pembesaran ikan Nila yang dilakukan oleh Bapak Lukman yaitu, membeli benih ikan Nila seharga Rp. 150 /Ekor . Setelah pembelian benih ikan Nila , lalu Bapak Lukman dan karyawannya yang berjumlah 2 orang melakukan pembesaran ikan Nila pada jaring apung miliknya.

Proses pembesaran dilakukan dengan cara pemberian pakan rutin pada saat pagi dan sore hari, 2 kali dalam sehari , dengan menghabiskan paling sedikit 30kg pakan ikan dan paling banyak 50kg pakan ikan Nila yang memiliki protein yang tinggi, agar pada saat pembesaran benih , ikan Nila yang dihasilkan memiliki kualitas yang bagus

dengan gambaran besar badan ikannya dan kesehatan ikan Nila sendiri. Adapun jenis pakan yang diberikan adalah merek *comfeed* dan *pakan ikan 982 super* dengan berat 30kg/sak dan 50kg/sak . yang dimana harga pakan ikan per saknya adalah Rp. 498.000,- pada saat ini 2021. Setelah pemberian pakan selama kurang atau lebih dari 5 bulan yang dimana umumnya menghabiskan 45 sak pakan selama 5 bulan pembesaran, lalu ikan siap panen dan siap dijual kepada konsumen, biasanya pedagang pengumpul lah yang datang terlebih dahulu ke jaring apung milik bapak Lukman, karena sudah menjadi langganan pada saat setiap panen yang terjadi pada jaring apung milik bapak lukman. Adapun perhitungan biaya produksi dan kegiatan yang dilakukan di jaring apung milik bapak lukman yaitu pembesaran ikan ikan nila, diawali dengan pembelian bibit ikan Nila seharga Rp.150 /ekor, dan menggunakan pakan pelet ikan nila merk comfeed 50kg / karung.

Pemberian pakan ikan Nila yang dilakukan di jaring apung milik bapak Lukman biasanya dilakukan 2 kali dalam sehari yaitu pada saat pagi dan sore hari.

Untuk 1 keramba atau jaring apung ukuran panjang 6m, lebar 4m, tinggi 8m biasanya Bapak lukman memerlukan sebanyak 20.000 ekor benih ikan Nila, dan

biasanya memerlukan 45 karung pelet ikan yang dimana 1 karung nya berisi 50kg , dan harga 1 karung pelet ikan saat ini Rp. 498.000 .

Jadi disini dapat disimpulkan bahwa jumlah biaya produksi awal dalam 1 keramba atau jaring apung mili bapak Lukman sebagai berikut :

Diketahui :

Harga bibit per ekor = Rp.150 (**Hb**)

Harga pakan 1 sak/karung 50kg = Rp. 498.000 (**Hp**)

Jumlah ikan dalam 1 jaring apung = 20.000 ekor (**Jb**)

Jumlah pakan ikan selama 5 bulan = 45 sak/karung (**Jp**)

Ditanya : berapa total biaya produksi dalam 1 jaring apung ?

Dengan perhitungan :

$$\underline{\mathbf{Hb \times Jb + Hp \times Jp}}$$

$$150 \times 20.000 + 498.000 \times 45$$

$$3.000.000 + 22.410.000$$

$$\underline{\mathbf{25.410.000}}$$

Dapat disimpulkan bahwa total biaya produksi ikan Nila dalam 1 keramba atau jaring apung adalah sebesar Rp. 25.410.000 .

## ANALISIS PELUANG USAHA

Setelah melakukan wawancara , penulis juga memiliki beberapa data tentang pendapatan yang dihasilkan dari penjualan ikan Nila pada jaring apung milik bapak Lukman .

Adapun data yang dikumpulkan yaitu, pada bulan Maret 2021 ada 2 buah jaring apung yang siap melakukan panen serta penjualan langsung ke pedagang pengumpul yang dimana dapat diketahui :

**Tabel Biaya Produksi Bulan Maret Tahun 2021 pada 2 buah Jaring Apung milik Bapak Lukman.**

No	Nama	Harga/Kg	Jumlah	Total
1	Ikan Nila	Rp. 150,- /Ekor	32.000 (Ekor)	Rp. 4.800.000
2	Pakan	Rp. 498.000,- /sak	82 (sak)	Rp. 40.836.000
TOTAL				Rp. 45.636.000

Dari tabel biaya produksi 2 buah jaring apung pada bulan maret milik bapak lukman diketahui bahwa terdapat 32.000 benih ikan nila yang hidup yang bisa dapat dihitung yaitu sebesar Rp. 4.800.000,-

sebagai biaya produksi awal, lalu setelah 5 bulan masa pembesaran memerlukan 82 sak pakan ikan Nila sebesar Rp. 40.836.000,- sehingga dapat disimpulkan bahwa total biaya produksi pada 2 buah jaring apung di bulan maret adalah sebesar Rp. 45.636.000,-

Setelah ditimbang hasil panen selama 5 bulan pada 2 buah jaring apung milik bapak Lukman maka diketahui jumlah seluruh ikan siap jual adalah sebesar 2 ton 600 atau sekitar 2600 Kg. dan diketahui juga bahwa harga ikan Nila pada saat ini 2021 adalah sebesar Rp.28.000,-. Jadi dapat dihitung jumlah penjualan pada bulan maret yaitu sebagai berikut :

Diketahui jumlah berat ikan Nila 2 buah keramba setelah di panen adalah 2600 Kg , dan harga ikan Nila Rp. 28.000,-/Kg , sehingga :

Pendapatan kotor = Jumlah Ikan Nila Hasil Panen X Harga Ikan Nila

Pendapatan kotor =

$2600\text{Kg} \times \text{Rp. } 28.000 = 72.800.000$

Jadi dapat disimpulkan bahwa pendapatan kotor bapak Lukman pada 2 buah jaring apung yang telah dipanen adalah Rp. 72.800.000,- .

Adapun jumlah pendapatan bersih bapak Lukman pada 2 buah jaring apung di bulan maret yaitu telah diketahui pendapatan

kotor adalah sebesar Rp. 72.800.000,- , biaya produksi awal Rp. 45.636.000,- , dan jumlah dibagi 3 dengan 1 orang karyawan , hal ini sudah menjadi ketentuan bapak Lukman karena beliau selaku pemilik jaring apung dan sekaligus pemilik benih Ikan nila serta penyedia pakan, oleh karena itu jumlah total pendapatan bersih dibagi 3, 1 untuk karyawan dan 2 untuk bapak Lukman selaku kepemilikan dan penyediaan. Sehingga dapat dihitung :

Pendapatan Bersih =

Pendapatan kotor – Biaya produksi bulan Maret.

Pendapatan Bersih =

Rp. 72.800.000 - Rp. 45.636.000

Pendapatan Bersih =

Rp. 27.164.000

Pendapatan bersih dari produksi dan hasil masih di bagi menjadi 3 bagian , sehingga :

$Rp. 27.164.000 : 3 = Rp. 9.055.000$   
(dibulatkan)

Lalu dapat disimpulkan bahwa pendapatan bersih dari 2 buah jaring apung pada bulan maret yaitu sebesar Rp. 27.164.000 , namun harus dibagi 3 yaitu sebesar Rp. 9.055.000 untuk karyawan yang menjaga jaring yang telah dipanen, karena telah merawat serta menjaga jaring apung dan kesehatan ikan, lalu 2 bagian lainnya

adalah milik bapak lukman perorang yaitu sebesar Rp. 18.100.000,- karena selaku pemilik jala dan penyedia ikan dan pakannya .

Jadi hasil perhitungan pendapatan bersih secara total dari panen ikan Nila dua buah jaring apung pada bulan maret lalu milik bapak Lukman adalah sebesar Rp. 18.100.000,- .

Itu hanya perhitungan pendapatan bersih bapak lukman pada bulan maret lalu yaitu sebanyak 2 buah jaring apung, dan akan disusul setelah 5 bulan kedepan ada sekitar 3-4 jaring apung yang akan di panen.

Sebagian pendapatan tidak akan digunakan bapak Lukman secara langsung untuk kebutuhan hidup, melainkan akan digunakan beliau lagi sebagai pembelian bibit baru dan persiapan pakan ikan yang dimana pendapatan yang telah dihasilkan dari panen yaitu akan diputar lagi menjadi modal awal jaring apung yang baru , hal itu dilakukan agar proses produksi tidak sampai panen saja, tetapi produksi akan terus berkelanjutan.

Meskipun hal tersebut terus dilakukan bapak Lukman, namun tidak bisa dipungkiri beliau akan terus melakukan perkembangan dalam usaha pembesaran ikan , beliau mengatakan akan selalu mencoba untuk mengembangkan dan

memperluas jumlah jaring apung , selain itu juga beliau akan mencoba membuka produksi pakan ikan air tawar di daerah tersebut, dengan alasan masih banyak petani ikan disana yang membeli pakan ikan di luar desa dengan jarak yang lumayan jauh menggunakan transportasi darat termasuk bapak Lukman sendiri.

Jika suatu saat perkembangan dan perluasan jaring ikan dilakukan bapak Lukman maka semakin banyak juga bibit ikan Nila dan pakan yang harus disiapkan.

Jika seorang Bapak Lukman ingin melakukan perkembangan pada usahanya pribadi, maka kita sebagai calon pengusaha juga seharusnya dapat mencontoh hal-hal yang telah dilakukan oleh beliau, karena tidak ada batasan untuk melakukan suatu usaha dengan impian bisa mendapatkan keuntungan untuk menunjang kehidupan dengan ekonomi yang layak.

## **PENUTUP**

1. Penelitian ini dilakukan di Desa Aranio, di salah satu tempat pemilik jaring apung atau keramba yaitu Bapak Lukman, yang dimana memulai usaha pemasaran ikan dari tahun 2008-2021 dan saat ini bapak Lukman memiliki 21 buah jaring apung.

2. Penelitian ini menemukan bahwa saluran distribusi yang ada pada jaring apung ikan Nila milik bapak Lukman terdapat 3 pola saluran distribusi yaitu : 1. Produsen (Pd) – Konsumen Akhir (KA), 2. Produsen (Pd) – Pedagang Pengumpul (PP) – Konsumen Akhir (KA), 3. Produsen (Pd) – Pedagang Pengumpul (PP) – Pedagang Pengecer (PPR) – Konsumen Akhir (KA)
3. Penelitian ini menyimpulkan bahwa kegiatan produksi ikan Nila dilakukan dengan memberi pakan pada saat pagi dan sore hari yaitu 2x dalam 1 hari
4. Penelitian ini menyimpulkan bahwa peluang usaha masih ada untuk melakukan usaha pada pemasaran ikan Nila, dikarenakan jumlah permintaan lebih besar daripada jumlah penawaran setiap tahunnya.
5. Biaya produksi ikan Nila dalam 1 jaring apung atau keramba adalah sekitar Rp. 25.410.000,-

Dari beberapa keimpulan diatas maka penulis memiliki saran yaitu bagi pemilik usaha , bagaimana caranya dengan adanya penelitian yang dilakukan ditempat ini bisa mengembangkan usahanya dari segi pemasaran yang ada, misalnya menambah

pemasaran ikan Nila siap produksi dengan cara memasarkan iklan di sosial media atau secara online.

Bagi masyarakat umum, penelitian ini bisa menjadi acuan sebagai pondasi atau pegangan untuk melakukan usaha pembudidayaan atau pembesaran serta produksi ikan Nila atau ikan tawar jenis apapun, karena jika dilihat contoh dari ikan Nila ini peluang usahanya masih sangat tersedia.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Abdul , 2010. *Definisi Jaring Apung*. Jakarta: PT indeks Kelompok Gramedia.
- Alma, Buchari. 2013. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta
- Dinas Perikanan, 2015. *Pengetahuan Tentang Ikan Nila*. Di Akses melalui Website Wikipedia pada tanggal 5 Juli 2021.
- Dinas Kabupaten Banjar. *Kecamatan Aranio dan Desa Aranio*. Di Akses Melalui Website Resmi Pemerintahan Kabupaten Banjar Pada Tanggal 5 Juli 2021.
- Komariyah,& Satori. (2014). *Metodologi penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Kotler, Philip.,& Keller, Kevin L. (2013). *Manajemen Pemasaran, Jilid Kedua*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip dan Kevin, Lane, Keller. 2016. *Manajemen Pemasaran* edisi 12 jilid 1 & 2. Jakarta: PT. Indeks.
- Kotler, P., & Keller, K, L. (2016). *Marketing Management* Edisi 15e. *Pearson Education Limited*.
- Kotler, Philip, & Gary Armstrong. (2014). *Principle Of Marketing*, 15th edition. *New Jersey: Pearson Prentice Hall*.
- Oentoro.(2010).*Manajemen Pemasaran Modern*.Yogyakarta: Laksbang.
- Sunyoto.(2015). *Pengertian Dan Analisis Saluran Distribusi*.Yogyakarta.