

**ANALISIS MODEL DISTRIBUSI BENIH IKAN DALAM
MEMPERLUAS PENETRASI PASAR OLEH UNIT PELAKSANA
TEKNIS DAERAH (UPTD) PERIKANAN BUDIDAYA AIR TAWAR
(PBAT) RAMBIGUNDAM KECAMATAN RAMBIPUJI
KEBUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R
Oleh :
Zainullah
NIM : 204105020037

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
NOVEMBER 2024**

**ANALISIS MODEL DISTRIBUSI BENIH IKAN DALAM
MEMPERLUAS PENETRASI PASAR OLEH UNIT PELAKSANA
TEKNIS DAERAH (UPTD) PERIKANAN BUDIDAYA AIR TAWAR
(PBAT) RAMBIGUNDAM KECAMATAN RAMBIPUJI
KEBUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E.)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh :

Zainullah

NIM : 204105020037

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

Disetujui Pembimbing

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER


Dr. H. Fauzan, S.Pd., M.Si.
NIP. 197403122003121008

**ANALISIS MODEL DISTRIBUSI BENIH IKAN DALAM
MEMPERLUAS PENETRASI PASAR OLEH UNIT PELAKSANA
TEKNIS DAERAH (UPTD) PERIKANAN BUDIDAYA AIR TAWAR
(PBAT) RAMBIGUNDAM KECAMATAN RAMBIPUJI
KEBUPATEN JEMBER**

SKRIPSI


Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Hari : Senin
Tanggal : 18 November 2024

Tim Penguji

Ketua Sidang

Sekretaris Sidang


Ana Praiwi, M.S.A.

NIP. 198809232019032003


Mutmainnah, M.E.

NIP. 1995063002022032004

Anggota:

1. Dr. Adil Siswanto, M.Par.

2. Dr. H. Fauzan, S.Pd., M.Si.

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. H. Ubaidillah, M., Ag.

NIP. 19681226199631001

MOTTO

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ
تُخْسِرُونَ ﴿٣﴾

Artinya : (1) kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (2) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, (3) dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. (QS.Al-Muthafifin, 83:1-3)¹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

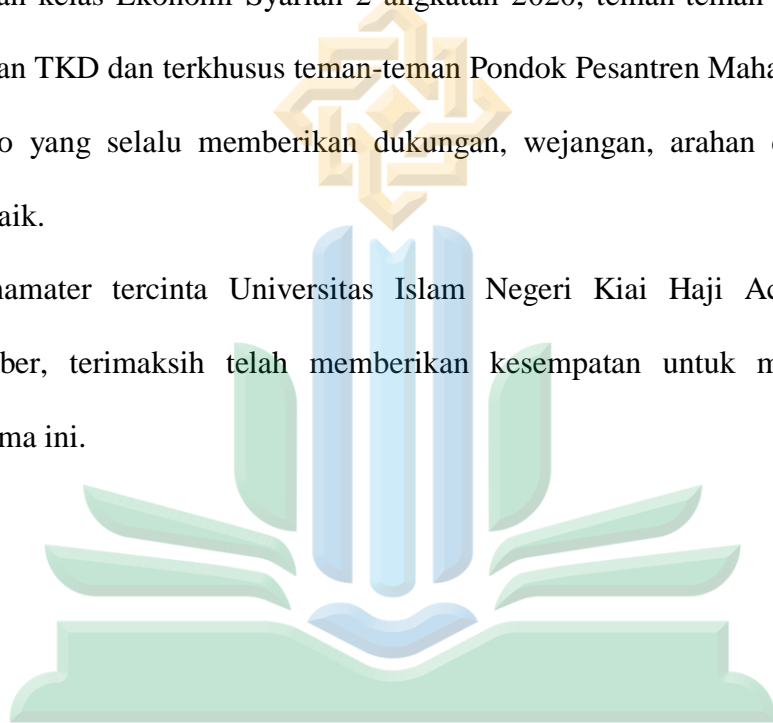
¹ Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Quran dan Terjemahan (Qs: Mutaffifin, 83:1-3)<https://quran.kemenag.go.id/quran/per-ayat/surah/83?from=1&to=36>

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, atas segala puji syukur kehadiran Allah Subhanahu wa ta'ala atas segala nikmat yang diberikan dan shalawat serta salam tetap tercurah limpahkan kepada baginda Nabi Muhammad Shalallahu Alaihi Wassalam, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Skripsi ini disusun bertujuan untuk menyelesaikan pendidikan Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Dengan rendah hati dan sebagai tanda terimakasih penulis mempersembahkan skripsi ini kepada:

1. Ibu Tumi yang selalu memberikan kasih sayang yang tulus dan atas dukungan moril ataupun materil serta tak pernah lupa untuk memberikan semangat dan mendoakan saya di setiap doa-doanya.
2. Alm. Bapak Babun yang meninggal pada saat saya masih kecil, meskipun beliau tidak dapat menemani anaknya ini tumbuh kembang namun atas wasiat beliau kepada keluarga supaya saya bisa sekolah setinggi mungkin. Semoga engkau senang disana.
3. Cak Samsul dan Mbak leli yang telah selalu memberikan wejangan dan dukungan, serta merekalah yang membiayai saya selama menjalani pendidikan baik dari tingkat SD sampai Sarjana.
4. Teruntuk Saudariku, Dwi Anggi Cahya Ningtias yang selalu memberikan semangat dan doa kepada saya.
5. Segenap keluarga besar yang selalu memberikan dukungan materil dan serta doa-doanya.

6. Untuk segenap dewan guru mulai dari TK hingga sampai SMA, guru ngaji di musholla serta Ibu Bapak dosen yang tiada hentinya memberikan semangat dan doa-doa terbaik kepada saya, semoga Allah meridhoi setiap langkahnya.
7. Untuk teman-teman seperjuangan selama berada di perkuliahan yakni teman-teman kelas Ekonomi Syariah 2 angkatan 2020, teman-teman UBM, teman-teman TKD dan terkhusus teman-teman Pondok Pesantren Mahasiswa Ummul Quro yang selalu memberikan dukungan, wejangan, arahan dan doa yang terbaik.
8. Almamater tercinta Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, terimakasih telah memberikan kesempatan untuk menuntut ilmu selama ini.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah segala puji syukur kepada Allah Subhanahu wa ta'ala yang telah melimpahkan rahmat taufik dan hidayah-nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Model Distribusi Benih Ikan dalam Memperluas Penetrasi Pasar oleh Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember”**. Sholawat serta salam tetap tercurahkan kepada Nabiullah Muhammad Shalallahu Alaihi Wassalam yang telah membawa kita dari zaman jahilliyah atau kebodohan hingga zaman terang menderang yakni, addinul Islam. Penulisan skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Sarjana Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam prodi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Dalam penyusunan hingga selesainya skripsi ini, tentu tak lepas dari bantuan dan dukungan beberapa pihak. Oleh karena itu, penulis pada kesempatan ini menyampaikan ungkapan rasa banyak terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. H. Hefni Zain, S,Ag., M.M., CPEM selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember (UIN KHAS JEMBER).
2. Dr. H. Ubaidillah, M. Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI).
3. Dr. Sofiah, M.E. Selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah yang telah menyetujui peneliti dalam penulisan skripsi ini.

4. Dr. H. Fauzan, S.Pd., M.Si. Selaku Dosen Penasihat Akademik (DPA) serta Dosen Pembimbing Skripsi yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing peneliti menyelesaikan penulisan skripsi ini.
5. Segenap Ibu dan Bapak Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah bersedia mendoakan dan memberikan ilmunya kepada peneliti hingga peneliti mampu berada dititik saat ini.
6. Ir. Nurhadi selaku Pimpinan Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian.

Dan kepada pihak – pihak terkait yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu yang telah membantu peneliti dalam menyelesaikan penulisan skripsi hingga akhir, semoga adanya skripsi ini dapat bermanfaat bagi peneliti dan pembaca serta ilmu yang didapatkan menjadi pelita dikehidupan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
Jember, 18 November 2024
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

ZAINULLAH
204105020037

ABSTRAK

Zainullah, Fauzan, 2024: “*Analisis Model Distribusi Benih Ikan dalam Memperluas Penetrasi Pasar oleh Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember*”

Kata Kunci: Model Distribusi, Penetrasi Pasar.

Pemasaran merupakan kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mempromosikan penjualan suatu produk dan dalam pemasaran juga memerlukan pendistribusian, yang mana distribusi menjadi peranan penting yang bertujuan untuk menyampaikan, memperluas dan mengembangkan suatu barang dari produsen ke konsumen. Upaya untuk mengembangkan dan memperluas suatu produk, maka diperlukannya penetrasi pasar guna untuk meningkatkan pangsa pasar pada produk. UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember memiliki 7 jenis benih ikan yang diperjual belikan dengan total keseluruhan benih ikan yang dihasilkan dalam setahun, yakni 4.405.000 pada tahun 2023. Dengan banyak benih ikan yang di perjual belikan tersebut, maka diperlukannya model dsitribusi dan perluasan penetrasi pasar guna untuk mengembangkan pasar, memperluas pasar dan penyaluran produk secara tepat.

Fokus penelitiannya adalah 1) Bagaimana Model Distribusi Benih Ikan Oleh UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember? 2) Bagaimana implikasi/penerapan Penetrasi Pasar dalam pendistribusian benih ikan oleh UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember ?

Tujuan penelitian ini adalah 1) Untuk mengetahui Model Distribusi Benih UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember, 2) Untuk mengetahui implikasi/penerapan Penetrasi Pasar dalam pendistribusian benih ikan oleh UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember ?

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian kualitatif-deskriptif. Lokasi penelitian ini bertempat di UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember. Dalam menentukan informan peneliti menggunakan teknik *purposive*. Sedangkan teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini adalah: 1) Model distribusi yang digunakan dalam penditribusian benih ikan adalah dengan menggunakan saluran distribusi secara langsung dan saluran distribusi semi langsung. 2) Penerapan Penetrasi pasar yang digunakan adalah dengan menggunakan pemberian program loyalitas kepada konsumen dengan cara memberikan bonus pada setiap pembelian benih ikan dan juga mengenalkan benih ikan menggunakan media social berupa *whatshap* dan google map.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks penelitian.....	1
B. Fokus penelitian	6
C. Tujuan penelitian.....	6
D. Manfaat penelitian.....	7
E. Definisi istilah.....	8
F. Sistematika pembahasan.....	9
BAB II KAJIAN PUSTAKA	10
A. Penelitian Teerdahulu.....	10
B. Kajian Teori	26
1. Model Distribusi.....	27
2. Penetrasi Pasar	35

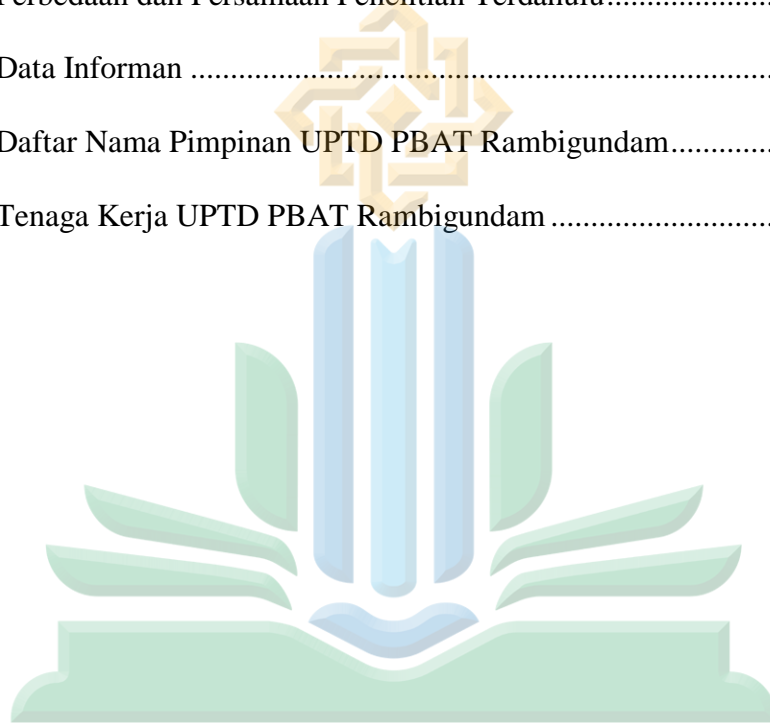
BAB III METODE PENELITIAN	41
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	41
B. Lokasi Penelitian.....	42
C. Subyek Penelitian.....	42
D. Teknik Pengumpulan Data.....	43
E. Analisis Data	45
F. Keabsahan Data.....	49
G. Tahap-tahap Penelitian.....	49
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	52
A. Gambaran Obyek Penelitian	52
B. Penyajian Data dan Analisis.....	55
C. Pembahasan Temuan.....	66
BAB V PENUTUP	76
A. Simpulan	76
B. Saran-saran.....	77
DAFTAR PUSTAKA	79

LAMPIRAN – LAMPIRAN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KIAM HAJJACHMAD SIDDIQ
 J E M B E R

DAFTAR TABEL

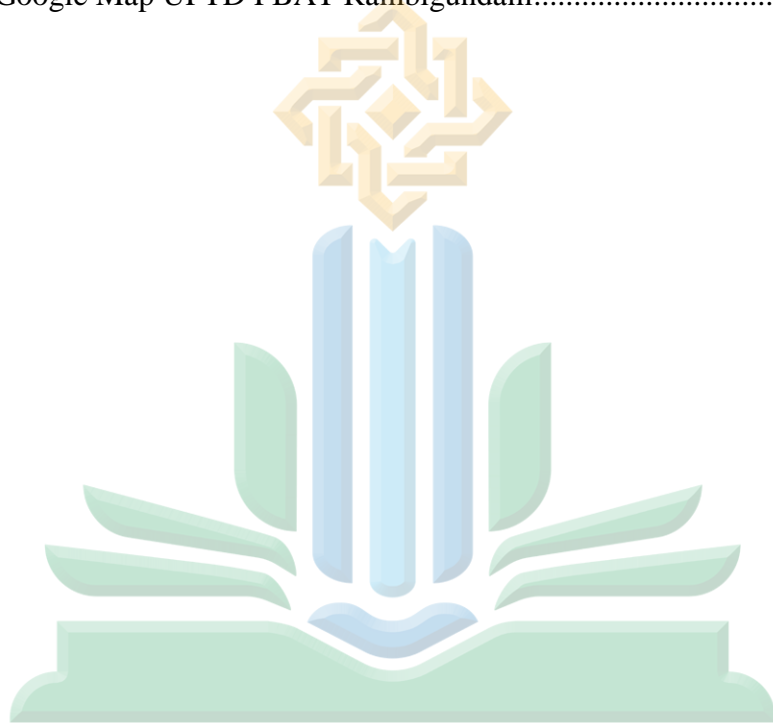
No	Uraian	
1.1	Produksi Benih Ikan UPTD PBAT Rambigundam	4
1.2	Penjualan Benih Ikan UPTD PBAT Rambigundam	5
2.1	Perbedaan dan Persamaan Penelitian Terdahulu.....	23
3.1	Data Informan	43
4.1	Daftar Nama Pimpinan UPTD PBAT Rambigundam.....	53
4.2	Tenaga Kerja UPTD PBAT Rambigundam	55



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR GAMBAR

No	Uraian	
4.1	Proses saluran distribusi langsung UPTD PBAT Rambigundam	60
4.2	Proses saluran distribusi semi langsung UPTD PBAT Rambigundam ...	60
4.3	Google Map UPTD PBAT Rambigundam.....	64



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang tidak terpisahkan dalam dunia bisnis dan merupakan pula suatu proses perencanaan dan pelaksanaan pemikiran, harga, promosi dan distribusi atas jasa dan barang.² Pemasaran merupakan faktor penting sebagai strategi perusahaan dalam menjalankan usahanya, terutama dalam menentukan dan berhubungan dengan konsumen. Strategi pemasaran adalah rencana menggambarkan harapan perusahaan dalam dampak kegiatan pemasaran yang berbeda terhadap permintaan pada produk di pasar sasaran yang berbeda.³ Salah satu kegiatan dalam pemasaran adalah melakukan pendistribusian produk. Dalam kegiatan pemasaran, distribusi menjadi peran penting yang bertujuan untuk menyampaikan, memperluas dan mengembangkan suatu barang dari produsen sampai ke konsumen.⁴

Perusahaan memerlukan kegiatan distribusi dalam melakukan pemasaran secara cepat dan tepat. Distribusi merupakan proses penyaluran barang dari produsen ke konsumen.⁵ Tujuan dilakukannya distribusi yaitu,

² Faiqotul Hima, Abdul Wadud Nafis, dan Misbahul Munir, "Analisis Startegi Bauran Pemasaran Dalam Mengembangkan Produk Simpanan Idul Fitri (Safitri) Di BMT UGT Sidogiri Kabupaten Jember", *Indonesian Journal Of Islamic Economics & Finance* Vol. 5, No, 1, Juni 2022: 12-21.

³ Adeliya Gita Silviana Putri, Rendy Andika dan M.F. Hidayatullah, "Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan KPR di Bank BTN KC Jember", *Journal Of Indonesian Social Society* Volume 2; Nomor 1; Februari 2024; Page 17-21.

⁴ fahrina Mustafa Et Al., *Manajemen Pemasaran* (Sleman, Yogyakarta: PENAMUDA Media, 2024).

⁵ Mikael Hang Suryanto, *Sistem Operasional Manajemen Distribusi* (Jakarta: PT Grasindo, 2016), 35.

supaya penyampaian barang dari produsen ke konsumen berjalan dengan lancar, dan dengan menyesuaikan kondisi pasar, perusahaan harus menggunakan strategi pemasaran yang tepat dan efektif, supaya distribusi berjalan dengan efektif di pasar maka perusahaan memerlukan saluran distribusi yang tepat dalam memasarkan produknya, supaya pencapaian dan tujuan dalam perusahaan mengalami peningkatan dalam jumlah nilai jual dan tingkat laba yang maksimal. Saluran distribusi merupakan salah satu aspek cukup penting dalam menjalankan bisnis, dengan memiliki saluran distribusi yang tepat, maka pencapaian dan tujuan perusahaan bisa terwujud.⁶ Jenis saluran distribusi dibagi menjadi tiga yaitu, saluran distribusi langsung, saluran distribusi semi langsung dan saluran distribusi tidak langsung.

Jenis saluran distribusi langsung yaitu, saluran distribusi jangka pendek. Dimana proses penyaluran barang tidak menggunakan perantara. Saluran distribusi semi langsung yaitu, menyalurkan barang ke konsumen melalui perantara. Dimana penyaluran hasil produksi dari produsen ke konsumen melalui perantara distributor selanjutnya ke konsumen. Saluran distribusi tidak langsung yaitu, saluran distribusi jangka panjang, di mana pendistribusiannya melalui beberapa perantara yaitu dari produsen ke distributor kemudian didistribusikan lagi ke pengecer selanjutnya didistribusikan ke konsumen.⁷

Perusahaan berusaha memenangkan persaingan dan menarik konsumen dan memiliki loyalitas kepada barang dan jasa yang ditawarkan

⁶ Freddy Rangkuti, *Flexible Marketing* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2004), 76.

⁷ Doni Susilo, *Marketing In A Week* (Bandung: Yrama Widya, 2021), 22.

oleh suatu perusahaan. Dalam menjalankan sistem perusahaan yang efektif dengan nilai penjualan yang meningkat maka distribusi yang dijalankan memerlukan perluasan penetrasi pasar.⁸ Penetrasi pasar memiliki tujuan mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar pada produk, hal ini dapat dicapai dengan cara kombinasi dari strategi harga yang kompetitif, iklan dan distribusi. Tujuan lainnya adalah meningkatkan penggunaan oleh pelanggan yang ada dengan memperkenalkan program loyalitas.⁹ Penetrasi pasar menurut Sofjan Assauri merupakan upaya yang dapat meningkatkan *market share* lebih banyak di pasaran. Upaya ini dapat meningkatkan laba dan dapat mengurangi biaya operasional perusahaan. Pelanggan tidak hanya di dapat dari pasar yang sudah ada, tetapi juga di tawarkan kepada calon pelanggan baru yang akan mencoba produk dan jasa perusahaan.¹⁰

Penjabaran tentang pentingnya pendistribusian dan penetrasi pasar dalam perusahaan, maka hal ini sama dengan apa yang dilakukan oleh UPTD PBAT Rambigundam mengenai cara pendistribusian guna memperluas penetrasi pasar. UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember merupakan Unit Pelaksana Teknis di bawah naungan Dinas Perikanan Kabupaten Jember. UPTD PBAT Rambigundam merupakan salah satu dari tiga UPTD PBAT yang berada di bawah naungan Dinas Perikanan Jember. Dalam kehidupan sehari - hari ikan merupakan sumber protein

⁸ M.F. Hidayatullah et al., "Strategi Pemasaran Produk Serbaguna di Bank Syariah Indonesia", *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* Vol 6 No 2 (2024) 2836-2842.

⁹ Rita Ambarwati and Supardi, *Manajemen Operasioanal Dan Implementasi Dalam Industri* (UMSIDA Pres, 2020), 279.

¹⁰ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 193.

hewani utama dalam makanan rakyat Indonesia. Tingkat konsumsi ikan beragam menurut tingkat penghasilan daerah. Pada waktu yang akan datang, sesuai dengan pertambahan jumlah penduduk dan kesadaran akan kecukupan gizi diperkirakan tingkat konsumsi ikan akan terus meningkat. Untuk memenuhi kebutuhan terhadap protein hewani, perikanan budidaya memiliki peranan yang sangat besar. Kontribusi terbesar dari perkembangan perikanan budidaya berasal dari perikanan budidaya air tawar.

UPTD PBAT Rambigundam merupakan balai benih ikan yang mengelola pembenihan ikan air tawar maupun ikan hias terbesar yang berada dibawah naungan Dinas Perikanan Jember dan juga sebagai penyedia benih ikan air tawar bagi para pembudidaya ikan air tawar di daerah Jember. UPTD PBAT Rambigundam memiliki tujuh jenis ikan yang dibudidayakan dan dijual benihnya ke masyarakat/pembudidaya sekitar, tujuh jenis ikan tersebut yakni ikan nila hitam, nila merah, tombro, tawes, gurame, lele dan koi.

Tabel 1.1

**Produksi Benih Ikan UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji
Kabupaten Jember**

No	URAIAN	Produksi Larva		Produksi larva menjadi Benih	
		Ukur (cm)	Jumlah (ekor)	Ukur (cm)	Jumlah (ekor)
1.	NILA HITAM	0,5-0,8	2.000.000	1-2	1.500.000
2.	NILA MERAH	0,5-0,8	1.000.000	1-2	650.000
3.	TOMBRO	0,5-0,7	1.000.000	1-2	820.000
4.	TAWES	0,5-0,7	1.200.000	1-2	1.150.000
5.	GURAMI	0,5-0,7	50.000	1-2	35.000
6.	LELE	0,5-1,0	200.000	1-2	125.000
7.	KOI	0,5-0,7	150.000	1-2	125.000
Jumlah			5.600.000		4.405.000

Sumber : Data UPTD PBAT BBI Rambigundam Tahun 2023

Tabel 1.2
Penjualan Benih Ikan UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan
Rambipuji Kabupaten Jember

No	URAIAN	Ukuran (Ayakan)	Jumlah (ekor)	Harga Rp.	Total
1.	NILA HITAM	1.2	1.407.000	20/30	Rp. 32.960.000
2.	NILA MERAH	1.2/2.3	633.000	25/35	Rp. 17.835.000
3.	TOMBRO	1.2/2.3	717.500	25/30/40	Rp. 20.760.000
4.	TAWES	1.2	1.090.500	20/25	Rp. 23.250.000
5.	GURAMI	1.2	31.790	500	Rp. 14.295.000
6.	LELE	3	119.000	50	Rp. 5.950.000
7.	KOI	1.2	110.000	25/35/40	Rp. 4.950.000
Jumlah			4.108.790		Rp 120.000.000

Sumber : Data UPTD PBAT BBI Rambigundam Tahun 2023

Tabel 1.1 menjelaskan produksi benih ikan yang dihasilkan oleh Unit UPTD PBAT Rambigundam dengan menguraikan jumlah larva, larva menjadi benih. UPTD PBAT Rambigundam menghasilkan Produksi larva menjadi benih pada tahun 2023 yakni sebanyak 4.405.000 ekor benih ikan. Tabel 1.2 menjelaskan tentang penjualan benih ikan pada tahun 2023 dengan jumlah ikan yang terjual adalah 4.108.000 dari 7 jenis benih ikan. Dengan banyaknya benih ikan yang dihasilkan oleh UPTD PBAT Rambigundam maka diperlukannya model distribusi yang tepat dan supaya pendistribusian berjalan dengan efektif dan diperlukan juga perluasan penetrasi pasar. Dalam menjalankan sistem perusahaan yang efektif dengan nilai penjualan yang meningkat maka distribusi yang dijalankan memerlukan perluasan penetrasi pasar. Penetrasi pasar memiliki tujuan mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar pada produk, hal ini dapat dicapai dengan cara kombinasi dari strategi harga yang kompetitif, iklan dan distribusi.

Hasil penjabaran dari konteks penelitian yang sudah dijelaskan oleh peneliti, maka peneliti tertarik mengangkat penelitian ini menggunakan judul **“Analisis Model Distribusi Benih Ikan dalam Memperluas Penetrasi Pasar oleh Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember”**.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis uraikan, maka permasalahan yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana model distribusi benih ikan oleh UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember ?
2. Bagaimana implikasi/penerapan penetrasi pasar dalam pendistribusian benih ikan oleh UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian di atas dapat diketahui tujuan penulisan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui model distribusi benih ikan oleh UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember.
3. Untuk mengetahui implikasi/penerapan penetrasi pasar dalam pendistribusian benih ikan oleh UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambahkan, memperdalam, memperluas wawasan dan pengetahuan mengenai penerapan distribusi benih ikan dalam memperluas penetrasi pasar oleh Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian yang dilakukan diharapkan dapat mendapat memberi pengalaman, wawasan serta pengetahuan mengenai model distribusi benih ikan untuk penetrasi pasar.

b. Bagi Instansi Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan referensi atau rujukan tambahan bagi mahasiswa/i Universitas Islam Negeri Kiai Haji

Achmad Siddiq Jember dan terkhusus Program Studi Ekonomi Syariah yang dalam hal ini ingin mengkaji tentang distribusi benih ikan dalam memperluas penetrasi pasar.

c. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi masyarakat dalam pendistribusian benih ikan dan juga memperluas penetrasi pasar.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah merupakan penjelasan istilah-istilah penting dalam judul penelitian yang menjadi titik perhatian bagi peneliti. Definisi istilah memiliki tujuan supaya tidak terjadi kesalah pahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud dalam judul penelitian.¹¹ Istilah-istilah yang perlu diperjelaskan dalam penelitian ini sesuai dengan judul peneliti yaitu:

1. Model Distribusi

Distribusi merupakan proses penyampaian barang atau jasa dari produsen ke konsumen. Proses distribusi tersebut pada dasarnya menciptakan faedah (*utility*) waktu dan tempat. Distribusi memiliki peranan penting yang mengharuskan perusahaan memperhatikan secara detail berjalannya proses distribusi. Proses distribusi yang diterapkan perusahaan tidak hanya membutuhkan keefektifan akan tetapi juga membutuhkan keefesien yang akurat.¹²

2. Penetrasi Pasar

Penetrasi pasar merupakan sebuah ukuran sejauh mana suatu produk atau jasa dimanfaatkan oleh konsumen dibandingkan dengan total pasar yang tersedia untuk produk tersebut, penetrasi pasar juga merupakan cara agar dapat meningkatkan *market share* yang lebih banyak dipasaran. Hal tersebut dilakukan bisa meningkatkan laba dan menutup biaya-biaya operasional perusahaan yang dijalankan. Pelanggan juga tidak hanya

¹¹ *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah UIN KHAS Jember*, vol. 47, 2021, 46.

¹² D Sundah, A B H Jan, dan J S B Sumarauw, "Analisis Saluran Distribusi Ikan Mujair Desa Matungkas Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara," 2019.

didapati dari pasar yang sudah ada, tetapi ditawarkan kepada para calon pelanggan yang akan mencoba produk dan jasa dari perusahaan.¹³

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan merupakan uraian yang mendeskripsikan alur pembahasan skripsi diawali dari BAB I pendahuluan sampai BAB V penutup. Gambaran secara umum sistematika pembahasannya berikut ini:

BAB I Pendahuluan, memuat mulai dari konteks penelitian, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, sistematika pembahasan.

BAB II Kajian Pustaka, yang memuat mengenai kajian terdahulu yang memiliki persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan penulis dan mengkaji mengenai kajian teori.

BAB III Metode Penelitian, berisikan metode yang dipakai peneliti mengenai pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, keabsahan data dan tahap-tahap penelitian.

BAB IV Penyajian Data Dan Analisis, yang memuat mengenai inti atau hasil penelitian seperti obyek penelitian, penyajian data dan analisis, serta pembahasan temuan.

BAB V Penutup, yang berisikan mengenai sebagai gambar hasil penelitian mengenai kesimpulan hasil penelitian dan saran untuk memberi saran kepada objek penelitian.

¹³ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 193.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

1. Penelitian Tiara Firda Amalia yang berjudul “ Strategi Penetapan Harga dalam Rangka Penetrasi Pasar Pada Produk Macarina Jember.”

Dalam penetapan harga jual terlebih dahulu harus diketahui biaya per unit produk yang dihasilkan. Tanpa mengetahui biaya per unit pokok, harga jual tidak mungkin dapat ditentukan. Oleh karena itu, dalam penetapan harga jual yang harus dilakukan adalah perhitungan biaya per unit produk. CV. Macarindo Berkah Group Jember memiliki strategi untuk menetapkan harga jual per unitnya yang berbeda dari para pesaingnya. Terlihat perbedaan dari segi kemasan, ukuran dan varian rasa yang ditawarkan. Penetapan harga jual dari CV. Macarindo Berkah Group Jember berdasarkan biaya-biaya operasional lainnya dan mengamati kondisi dari para kompetitor. Jadi, perusahaan menetapkan harga jual melihat dari laba yang dihasilkan dan meningkatkan penetrasi pasar supaya penjualan produk Macarina Jember tidak hanya terjadi pada pasar yang sudah ada.

Penelitian ini memiliki tujuan mengetahui strategi penetapan harga dan strategi dalam penetrasi pasar untuk meningkatkan perluasan dan meningkatkan penjualan pada produk Macarina Jember. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (*field research*). Sedangkan teknik pengumpulan data menggunakan observasi,

wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan Strategi penetapan harga jual pada Macarina Jember menggunakan teori penetapan harga lini (*price lining*) di mana produk dikelompokkan menyesuaikan dengan ukuran, kemasan, dan harga dan Penjualan perluasan produk Macarina Jember menggunakan teori restrukturisasi pasar hal tersebut dilakukan untuk menambah *reseller* dan distributor baik di Kota Jember atau wilayah luar kota lainnya.¹⁴

Persamaan penelitian terdahulu adalah terletak pada pembahasan terkait penetrasi pasar dengan fokus penelitian terkait strategi penerapan penetrasi pasar dan pendekatan penelitian menggunakan pendekatan kualitatif. Perbedaan penelitian terdahulu terletak pada jenis penelitian yakni penelitian lapangan (*field research*) dan dalam keseluruhan fokus pada penelitian ini lebih berokus pada strategi penetapan harga. Sedangkan penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif.

2. Penelitian De Guda Kessa, Kadek Devi Kalfika Anggria Wardani dan Anak Agung Ngurah Eddy Supriyadinata Gorda yang berjudul “*Pengembangan Strategi Penetrasi Pasar untuk Peluncuran Produk E-Wallet Balipay Bank BPD Bali.*”

Perbankan memiliki peranan penting dalam kehidupan masyarakat guna memperlancar transaksi maupu dalam hal perekonomian. Perbankan dapat menopang hampir keseluruhan program pembangunan ekonomi, dunia usaha, industri dan perdagangan serta banyak program lainnya.

¹⁴ “Tiara Firda Amalia, " Strategi Penetapan Harga dalam Rangka Penetrasi Pasar Pada Produk Macarina Jember ".(Skripsi UIN KHAS Jember 2023)

Dengan begitu sekarang banyak bank yang kini beroperasi, mengakibatkan persaingan dalam dunia perbankan semakin ketat dari masa ke masa, dengan membawa produk produk baru guna menapatakan nasabah. Begitu juga yang dilakukan oleh Bank BPD Bali dengan meluncurkan produk terbaunya yakni Balipay, sebuah produk *e-wallet* seperti yang dikeluarkan oleh banyak bank lainnya. Bank BPD Bali juga melakukan penetrasi pasar guna mengenalkan produk terbarunya bertujuan untuk mengembangkan strategi penetrasi pasar untuk produk *e-wallet* Balipay, sehingga produk tersebut dapat diterima pasar. Dengan menggunakan metode *Participatory Rural Appraisal* (PRA) Tim Pengabdian merancang strategi penetrasi pasar yang efektif. Metode tersebut melibatkan *Focus Group Discussion* (FGD) dengan menggandeng mitra kegiatan pengabdian dalam perumusan strategi.¹⁵

Persamaan penelitian terdahulu adalah mengenai pembahasan tentang strategi dalam memasarkan produk dalam penerapan penetrasi pasar supaya produk dapat diterima pasar. Perbedaan penelitian terdahulu terletak pada metode penelitiannya yakni menggunakan metode *Participatory Rural Appraisal* (PRA) dengan fokus pada pemberdayaan potensi yang dimiliki mitra. Sedangkan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian kualitatif-deskriptif.

¹⁵ De Guda Kessa, Kadek Devi Kalfika Anggria Wardani dan Anak Agung Ngurah Eddy Supriyadinata Gorda "Pengembangan Strategi Penetrasi Pasar Untuk Peluncuran Produk E-Wallet Balipay Bank BPD Bali," *Jurnal Abdimas PHB* Vol.6 No.2," 2023.

3. Penelitian Ayu Karomatul Azizah yang berjudul “Implementasi Model Distribusi Tidak Langsung pada Jual Beli Pupuk Oleh Koperasi Prima Tani Desa Klatakan Kecamatan Tanggul Kabupaten Jember.”

Distribusi merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting dalam pemasaran, dalam saluran distribusi dibagi menjadi 3 yakni distribusi secara langsung, semi langsung dan tidak langsung. Dalam penelitian ini berfokus dalam penelitian tidak langsung yang dialkuka oleh Koperasi Prima Tani Desa Klatakan Kecamatan Tanggul Kabupaten Jember. Koperasi Prima Tani merupakan pengencer resmi pupuk bersubsidi dan non subsidi, yang mendapatkan penyaluran pupuk dari CV Berlian Utama merupakan Distributor resmi yang nantinya akan di salurkan ke petani sebagai konsumen. Penyalurkan pupuk subsidi dan non subsidi dengan menggunakan ketentuan RDKK (Rencana Definitif Kebutuhan Kelompok Tani).

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan jenis penelitian *fenomenologi*. Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui, kendala dan dampak dari model dirtibusi tidak langsung yang dilakukan oleh Koperasi Prima Tani Desa Klatakan Kecamatan Tanggul Kabupaten Jember. Hasil penelitian ini implementasi model distribusi tidak langsung pada Koperasi Prima Tani terdapat 5 anggota kelompok tani yang bergabung di RDKK (Rencana Definitif Kebutuhan Kelompok Tani). Mendapat saluran pupuk bersubsidi dan non subsidi dari CV Berlian Utama Ramipuji Jember, yang nantinya akan disalurkan ke petani.

proses pendistribusiannya yaitu produsen-distributor pengecer- konsumsi, semakin panjang proses pendistribusiannya semakin tinggi pula harga jual, tetapi di Koperasi Prima Tani ini harga tetap stabil, karena harga pupuk sudah ditetapkan oleh pemerintah, begitu juga dengan laba yang Koperasi Prima Tani dapat slalu stabil.¹⁶

Persamaan dalam penelitian terdahulu terletak pada pembahasan tentang analisis model distribusi dan menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Perbedaan penelitian terdahulu terletak pada fokus penelitian yakni penelitian ini membahas tentang saluran distribusi tidak langsung dan jenis penelitian menggunakan jenis penelitian *fenomenologi*. Sedangkan penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif-deskriptif.

4. Penelitian Hari Sukarno, Deasy Wulandari, Susanti Prasetyaningtyas, Khanifatul Khusna dan Salma Fauziyyah yang berjudul “Model Distribusi Menuju Pasar Internasional Industri Kreatif Kuliner Kabupaten Jember.”

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan salah satu bidang yang berkontribusi cukup signifikan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi Indonesia. Hal ini disebabkan karena UKM memiliki daya serap terhadap tenaga kerja yang erat hubungannya dengan rakyat kecil. Meskipun begitu jumlah UKM yang berkontribusi dalam Internasional masih rendah, Kabupaten Jember merupakan daerah yang memiliki UKM terbanyak di wilayah Jawa Timur dan salah satu daerah memiliki potensi

¹⁶ Ayu Karomatul Azizah, “Implementasi Model Distribusi Tidak Langsung pada Jual Beli Pupuk Oleh Koperasi Prima Tani Desa Klatakan Kecamatan Tanggul Kabupaten Jember” (Skripsi UIN KHAS Jember 2022).

dalam pasar Internasional. Tapi nyatanya Jumlah UKM yang menuju pasar internasional di Kabupaten Jember kurang lebih hanya 1% sehingga dibutuhkan penelitian terhadap problematika tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan model distribusi industri kreatif bidang kuliner menuju pasar internasional. Jenis penelitian menggunakan penelitian kuantitatif-eksploratif, analisis data menggunakan AHP dan analisis Diagram Tulang Ikan. Hasil penelitian ini yaitu terdapat beberapa permasalahan dalam rangka menuju pasar internasional pada UKM kuliner yang diwakili oleh UKM Bakso Klenger.¹⁷

Persamaan penelitian terdahulu adalah terletak pada pembahasan mengenai model distribusi. Perbedaan penelitian terdahulu terletak pada pendekatan penelitian yakni pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian kuantitatif-eksploratif. Sedangkan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian kualitatif-deskriptif.

5. Penelitian Ignatius R.C Rorah, Margie Poluan, Franki Paath dan Meitty Wongkar yang berjudul “Analisis Penetrasi Pasar Dan Pengembangan Pasar Terhadap Retensi Pelanggan oleh Petani Cabe Keriting di Kelurahan Kakaskasen I dan Kakaskasen Ii Kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon Propinsi Sulawesi Utara – Indonesia”

Dunia usaha atau bisnis dalam berjalannya waktu dan di iringi dengan globalisasi dan persaingan dalam dunia bisnis semakin rumit, banyak perusahaan kehilangan pelanggannya kerana kalah dalam

¹⁷ Hari Sukarno et al., “Model Distribusi Menuju Pasar Internasional Industri Kreatif Kuliner Kabupaten Jember,” *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis* 19, no. 1 (March 26, 2022): 66–75, <https://doi.org/10.31849/jieb.v19i1.7135>.

persaingan. Oleh sebab itu banyak perusahaan menghabiskan banyak uang untuk menarik pelanggan baru dan hal ini bisa dibilang berhasil. Keberhasilan ini dapat menarik kembali pelanggan lama. Dengan demikian minat retensi mulai meningkat kembali. Hal ini sama halnya yang dilakukan oleh masyarakat Di Kelurahan Kakaskasen I Dan Kakaskasen Ii Kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon Propinsi Sulawesi Utara dan mereka juga menjalankan penetrasi pasar.

Tujuan penelitian ini untuk mengkaji dan menganalisis penerapan penetrasi pasar dan pengembangan pasar para petani cabe keriting di kelurahan Kakaskasen I dan Kakaskasen II kecamatan Tomohon Utara Kota Manado. metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kualitatif dengan sumber data yang diperoleh dari observasi dan hasil wawancara secara mendalam dengan berbagai narasumber. Artinya sumber data utama didapat melalui pengamatan secara langsung.¹⁸

Persamaan penelitian terdahulu adalah terletak pada pembahasan tentang penetrasi pasar suatu produk dengan melakukan pengembangan pasar dengan tujuan penelitian untuk mengkaji, menganalisis penerapan penetrasi pasar dan pendekatan penelitian yang digunakan menggunakan pendekatan kualitatif. Perbedaan penelitian terdahulu terletak pada retensi pasar dalam penetrasi pasar. Sedangkan pada penelitian ini memberikan loyalitas pelanggan dalam penetrasi pasar.

¹⁸ Ignatius R C Rorah et al., "Analisis Penetrasi Pasar dan Pengembangan Pasar Terhadap Retensi Pelanggan oleh Petani Cabe Keriting Di Kelurahan Kakaskasen I dan Kakaskasen Ii Kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon Propinsi Sulawesi Utara – Indonesia" 9, no. 3 (2022).

6. Penelitian Hafidatun Hasanah, Institut Agama Islam Negeri Madura yang berjudul “Analisis Saluran Distribusi Garam di Desa Pingirpapan Kec. Kalianget Kab. Sumenep dalam Perspektif Ekonomi Islam.”

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bentuk saluran distribusi garam yang digunakan masyarakat Pinggirpapas dan tinjauan ekonomi Islam terhadap saluran distribusi garam di Desa Pinggirpapas. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah, bentuk saluran distribusi garam yang dipakai di Desa Pinggirpapas yaitu saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung, hanya sebagian kecil petani yang menggunakan saluran distribusi langsung lebih banyak memakai saluran distribusi tidak langsung, karena mereka tidak memiliki akses pasar secara langsung. Saluran distribusi garam terlaksana dengan baik dan sesuai dengan prinsip distribusi dalam Islam.¹⁹

Persamaan penelitian terdahulu adalah terletak pada pembahasan tentang saluran distribusi dan pendekatan penelitian menggunakan pendekatan kualitatif. Perbedaan penelitian terdahulu adalah terletak pada fokus pada penelitian yakni penelitian ini lebih berfokus pada saluran distribusi yang di tinjau dari ekonomi islam.

7. Penelitian Rasidin, Marleni dan Sri Rahmadani yang berjudul “Pendistribusian Hasil Tangkapan Ikan (Tinjauan Sosiologi Ekonomi

¹⁹ Hafidatun Hasanah, “Analisis Saluran Distribusi Garam di Desa Pingirpapan Kec. Kalianget Kab. Sumenep Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Madura, 2021).

tentang Nelayan di Desa Sioban Kecamatan Sipora Selatan Kabupaten Kepulauan Mentawai).”

Dalam kegiatan ekonomi, produksi dan konsumsi merupakan peran yang sangat penting dalam keiaan distribusi. Setiap kegiatan yang terjadi dalam distribusi, distribusi tidak hanya menyentuh sektor ekonomi tapi juga sektor social. Di Desa Sioban Kecamatan Sipora Selatan Kabupaten Kepulauan Mentawai terdapat 62 orang nelayan penuh dan 11 orang mendistribusikan hasil tangkapan ikannya tidak melalui tempat penampungan dan Tempat Pelelangan Ikan (TPI), tetapi dengan berjalan berkeliling di dalam desa dan luar desa. Dalam hal ini dengan keberadaan Tempat Penampungan dan Tempat Pelelangan Ikan (TPI) nelayan sioban dapat meningkatkan pendapatan para nelayan dan perusahaan perikanan yang tentunya dapat berpacu dan menunjang perkembangan kegiatan penangkapan ikan dilaut.

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, dengan tipe penelitian deskripsi. informan penelitian ini berjumlah 16 orang. Teknik yang digunakan dalam pemilihan informan adalah secara *purposive sampling*. Jenis data yang digunakan adalah data sekunder dan data primer. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi aktor yang terlibat dalam pendistribusian hasil tangkapan ikan nelayan di Desa Sioban Kecamatan Sipora Selatan Kabupaten Kepulauan Mentawai dan untuk mendiskripsikan pendistribusian hasil tangkapan ikan nelayan di Desa Sioban Kecamatan Sipora Selatan Kabupaten Kepulauan Mentawai. Hasil

dalam penelitian ini adalah aktor dalam pendistribusian hasil tangkapan nelayan yakni nelayan dan keluarga, penampungan kecil dan besar dengan proses pendistribusiannya menggunakan distribusi tradisional.²⁰

Persamaan penelitian terdahulu adalah membahas tentang pendistribusian dan terletak pada pendekatan penelitian yakni kualitatif. Perbedaan penelitian terdahulu terletak saluran distribusi, yakni penelitian terdahulu membahas tentang saluran distribusi tidak langsung. Sedangkan penelitian ini berfokus pada model distribusi dengan menggunakan saluran distribusi langsung dan saluran distribusi semi langsung.

8. Penelitian Abdul Muhsyi, Salma Fauziyyah, Khanifatul Khusna dan Alif Mirzania yang berjudul “Model Distribusi Kerajinan Kreatif Jember Menuju Pasar Internasional.”

Industri kreatif merupakan industri yang memiliki peranan yang sangat penting dalam meningkatkan perekonomian Indonesia. Karena industri dikenal lebih hemat energi dan didasarkan pada kreativitas.

Meskipun industri kreatif memiliki peranan penting dalam perekonomian

namun dalam hal ekspor masih lemah. Kabupaten Jember merupakan daerah dengan tertinggi dalam jumlah industri kreatif dalam wujud UKM di provinsi Jawa timur, tetapi kemampuan dalam memasarkan ke kanc

internasional masih lemah. Tetapi ada produk industri kreatif kabupaten

Jember yang berhasil menembus internasional adalah JFC (*Jember*

Fashion Carnaval). Maka di perlukan lagi pengenalan industri kreatif

²⁰ Rasidin, Marleni dan Sri Rahmadani, “Pendistribusian Hasil Tangkapan Ikan (Tinjauan Sosiologi Ekonomi tentang Nelayan di Desa Sioban Kecamatan Sipora Selatan Kabupaten Kepulauan Mentawai)” 5 (2021).

lainnya salah satu caranya dengan saluran distribusi yang baik dan dengan adanya bantuan pemerintah.

Tujuan penelitian ini adalah merumuskan model distribusi industri kreatif Jember menuju pasar internasional. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif-deskriptif dengan menggunakan UKM yang ada di Jember sebagai populasi. Penarikan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik *nonprobability sampling* dengan metode *convenience sampling*.²¹

Persamaan penelitian terdahulu terletak pada pembahasan tentang model distribusi. Perbedaan penelitian terdahulu adalah terletak pada pendekatan penelitian, penelitian terdahulu menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian kuantitatif-deskriptif. Sedangkan penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif-deskriptif.

9. Penelitian Djamaludin Sundah, Arrazi Bin Hasan Jan dan Jacky S. B. Sumarauw dengan judul “Analisis Saluran Distribusi Ikan Mujair Desa Matungkas Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara.”

Dalam penelitian ini dijelaskan bahwa Minahasa utara adalah daerah yang banyak menghasilkan ikan air tawar yang berkualitas tinggi. Desa matungkas kecamatan dimembe kabupaten minahasa utara, adalah salah satu desa yang menjadi pusat pembudidayaan ikan air tawar. Salah satunya adalah ikan mujair yang merupakan ikan konsumsi favorit bagi masyarakat lokal dan juag banyak tersedian di restoran – restauan maupu

²¹ Abdul Muhsyi . Salma Fauziyyah, Khanifatul Khusna dan Alif Mirzania, “Model Distribusi Kerajinan Kreatif Jember Menuju Pasar Internasional.,” Bisma: Jurnal Bisnis dan Manajemen <https://jurnal.unej.ac.id/index.php/BISMA> Vol. No. 1, , Hal. 75 - 85 2021.

warung – warung. Hal ini ini berdampak dengan melonjaknya permintaan ikan mujair, maka diperlukannya sistem distribusi atau saluran yang baik guna dapat memuaskan para konsumen. Karena masalah yang sering dihadapi oleh pihak distributor adalah kekurangan persediaan ikan yang tidak bisa memenuhi permintaan pasar yang tinggi.

Penelitian ini memiliki tujuan untuk menganalisis saluran distribusi ikan mujair desa matungkas dan juga menganalisis masalah yang mempengaruhi kegiatan pendistribusian ikan mujair. penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Adapun sampel atau informan kunci dalam penelitian ini berjumlah 8 orang yang terdiri dari petani, distributor dan pedagang ikan mujair. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses pendistribusian ikan mujair desa matungkas melibatkan petani ikan mujair, distributor dan pengecer.²²

Persamaan penelitian terdahulu adalah membahas tentang analisis saluran distribusi dan dalam hal pendekatan penelitian menggunakan pendekatan kualitatif. Perbedaan adalah terletak pada pembahasan mengenai saluran distribusi dan fokus yang dilakukan penelitian ini lebih ke petani ikan mujaer, distributor dan pengecer. Sedangkan penelitian ini berfokus pada model distribusi.

10. Penelitian Ernani Lubis, Iin Solihin dan Novia Nurul Afiyah dengan judul “Pendistribusian dan Mutu Ikan Tenggiri dari Pelabuhan Perikanan Blanakan ke Pasar Ikan.”

²² D Sundah, A B H Jan, Dan J S B Sumarauw, “Analisis Saluran Distribusi Ikan Mujair Desa Matungkas Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara,” 2019.

Pendistribusian ikan tenggiri dari pelabuhan perikanan Blanakan ke pasar ikan memiliki jarak terjauh adalah pasar Ikan Pelabuhan Ratu yaitu berjarak 228 km dan terdekat yaitu pasar lokal di wilayah Blanakan yang berjarak 9 km. ikan tenggiri yang ada di pelabuhan perikanan Blanakan berasal dari pendaratan langsung oleh kapal di PPP Blanakan dan berasal dari pelabuhan daerah lain. Mutu ikan tenggiri mengalami penurunan menurut Penilaian organoleptik menunjukkan adanya penurunan mutu ikan sebesar 11% ditinjau dari parameter mata, insang, lendir permukaan badan, bau, dan tekstur.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi alur distribusi dan mutu ikan tenggiri (*Scomberomerus commerson*), penanganan ikan yang dilakukan dari Pelabuhan Perikanan Pantai (PPP) Blanakan sampai ke pasar ikan. Metode penelitian yang digunakan berupa studi kasus terhadap pengaruh distribusi terhadap kualitas ikan tenggiri dari PPP Blanakan ke daerah konsumen.

Dengan hasil uji Kruskal Wallis, yang menunjukkan penurunan mutu ikan tenggiri baik dari pasar local maupun regional maka diperlukan perlakuan pengendalian mutu ikan yang lebih baik lagi berdasarkan pedoman Good Handling Practice (GHP) nomor 52A/ KEPMEN-KP/2014 tentang Persyaratan Jaminan Mutu.²³

Persamaan dari penelitian terdahulu adalah membahas tentang pendistribusian dan saluran distribusi, yang di gunakan dalam penelitian

²³ Ernani Lubis, Iin Solihin, and Novia Nurul Afiah, "Pendistribusian dan Mutu Ikan Tenggiri dari Pelabuhan Perikanan Blanakan ke Pasar Ikan," *Jurnal Pengolahan Hasil Perikanan Indonesia* 22, no. 3 (December 31, 2019): 433–40, <https://doi.org/10.17844/jphpi.v22i3.28864>.

ini menggunakan saluran distribusi langsung dan semi langsung. Perbedaan penelitian terdahulu menggunakan jenis pendekatan studi kasus sedangkan dalam penelitian ini menggunakan jenis pendekatan kualitatif-deskriptif.

Tabel 2.1
Perbedaan Dan Persamaan Penelitian Terdahulu

No	Identitas Jurnal	Persamaan	Perbedaan
1.	Tiara Firda Amalia (2023) Strategi Penetapan Harga Dalam Rangka Penetrasi Pasar Pada Produk Macarina Jember	Penelitian ini sama sama membahas tentang cara penetrasi pasar dalam memasarkan suatu produk dan sama dalam metode penelitian, penelitian kualitatif.	Penelitian Tiara Firda Amalia memiliki perbedaan fokus penelitian. Penelitian ini lebih berfokus pada strategi penetapan harga produk Macaina Jember.
2.	De Guda Kessa, Kadek Devi Kalfika Anggria Wardani dan Anak Agung Ngurah Eddy Supriyadinata Gorda (2023) Pengembangan Strategi Penetrasi Pasar Untuk Peluncuran Produk <i>E-Wallet</i> Balipay Bank BPD Bali.	Peelitian ini memiliki Persamaan dalam pembahasan mengenai satrategi dalam memasarkan produk dan mengenai penetrasi pasar.	Penelitian De Guda Kessa, Kadek Devi Kalfika Anggria Wardani dan Anak Agung Ngurah Eddy Supriyadinata Gorda Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan metode Participatory Rural Appraisal (PRA). Keseluruhan kegiatan difokuskan pada pemberdayaan potensi yang dimiliki oleh mitra kegiatan pengabdian untuk mengatai masalah yang dihadapi oleh mitra.
3.	Ayu Karomatul Azizah (2022) Implementasi Model Distribusi Tidak Langsung Pada Jual Beli Pupuk Oleh Koperasi Prima Tani Desa Klatakan Kecamatan Tanggul	Penelitian ini sama sama membahas tentang model distribusi dan sama dalam metode penelitian, penelitian kualitatif	Penelitian Ayu Karomatul Azizah berfokus implementasi model distribusi tidak langsung dalm jual beli pupuk.

No	Identitas Jurnal	Persamaan	Perbedaan
	Kabupaten Jember		
4.	Hari Sukarno, Deasy Wulandari, Susanti Prasetyaningtiyas, Khanifatul Khusna dan Salma Fauziyyah(2022) Model Distribusi Menuju Pasar Internasional Industri Kreatif Kuliner Kabupaten Jember	Penelitian ini memiliki Persamaan dalam hal pembahasan mengenai model distribusi.	Penelitian ini memiliki perbedaan dalam hal produk yang di teliti dan juga dalam metode penelitian. Penelitiann ini menggunakan penelitian kuantitatif-eksploratif. Dengan fokus penelitian adalah kuliner.
5.	Ignatius R.C Rorah, Margie Poluan, Franki Paath dan Meitty Wongkar (2022) Analisis Penetrasi Pasar Dan Pengembangan Pasar Terhadap Retensi Pelanggan Oleh Petani Cabe Keriting Di Kelurahan Kakaskasen I Dan Kakaskasen Ii Kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon Propinsi Sulawesi Utara – Indonesia	Persamaa dalam penelitian ini adalah dalam membahas penetrasi pasar dan memiliki tujuan yang sama yakni dalam menganalisis penetrasi pasar. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitati.	Penelitian Ignatius R.C Rorah, Margie Poluan, Franki Paath dan Meitty Wongkar memiliki perbedaan adalah dalam retensi pelanggan.
6.	Hafidatun Hasanah (2021)Analisis Saluran Distribusi Garam di Desa Pingirpapan Kec. Kalianget Kab. Sumenep Dalam Perspektif Ekonomi Islam	Sama-sama meneliti tentang saluran distribusi dan sama menggunakan pendekatan kualitatif.	Penelitian ini lebih Memfokuskan apa saluran distribusi yang digunakan dan tinjauan ekonomi Islam terhadap saluran distribusi garam.
7.	Rasidin, Marleni dan Sri Rahmadani (2021) Pendistribusian Hasil Tangkapan Ikan (Tinjauan Sosioloigi Ekonomi tentang Nelayan di Desa Sioban	Peresamaan penelitian ini adalah menganalisis pendistribusian ikan dan sama menggunakan eknik pemilihan informan dilakukan dengan cara purposive sampling	Penelitian Rasidin, Marleni dan Sri Rahmadani lebih berfokus terhadap mengidentifikasi aktor yang terlibat dalam pendistribusian hasil

No	Identitas Jurnal	Persamaan	Perbedaan
	Kecamatan Sipora Selatan Kabupaten Kepulauan Mentawai)		tangkapan ikan nelayan di Desa Sioban Kecamatan Sipora Selatan Kabupaten Kepulauan Mentawai.
8.	Abdul Muhsyi, Salma Fauziyyah, Khanifatul Khusna dan Alif Mirzania (2021) Model Distribusi Kerajinan Kreatif Jember Menuju Pasar Internasional	Penelitian ini memiliki Persamaan dalam hal pembahasan mengenai model distribusi.	Penelitian ini memiliki perbedaan dalam hal produk yang di teliti dan juga dalam metode penelitian. Penelitiann ini menggunakan penelitian kuantitatif-deskriptif dengan menggunakan UKM yang ada di Jember sebagai populasi.
9.	Djamaludin Sundah, Arrazi Bin Hasan Jan dan Jacky S. B. Sumarauw (2019) Analisis Saluran Distribusi Ikan Mujair Desa Matungkas Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara	Persamaan dalam penelitian ini terletak pada pembahasan tentang pendistribusian ikan dan Persamaan lain erletak pada pendekatan penelitian yang dilakukan yakni peneliian kualitati.	Perbedaan dalam penelitian ini adalah fokus penelitian, penelitian ini lebih berokus pada petani ikan mujaer, distributor dan pengecer.
10.	Ernani Lubis, Iin Solihin dan Novia Nurul Afiyah (2019) Pendistribusian Dan Mutu Ikan Tenggiri Dari Pelabuhan Perikanan Blanakan Ke Pasar Ikan	Persamaan dalam penelitian ini adalah adanya kesamaan dalam membahas tentang pendistriusian ikan dan pengaruh distribusi dalam penjualan ikan.	Penelitian Ernani Lubis, Iin Solihin dan Novia Nurul Afiyah menggunakan metode studi kasus yang berfokus pada peran distribusi terhadap mutu ikan tenggiri dari PPP Blanakan ke pasar ikan.

Sumber data: diolah dari penelitian terdahulu.

Tabel penelitian terdahulu yang telah dijabarkan diatas, terdapat ada persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang

dilakukan peneliti. Persamaanya adalah metode penelitian yaitu sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif. Perbedaannya terletak pada variabel yang digunakan, fokus penelitian dan tujuan penelitian. Penelitian terdahulu diatas dapat disimpulkan bahwa penelitian yang dilakukan oleh peneliti merupakan penelitian yang belum pernah dilakukan sebelumnya, kaena dilihat dari penelitian tersebut hanya nampak perbedaannya saja, sedangkan persamaannya tidak terlalu signifikan, maka penelitian yang dilakukan peneliti merupakan penelitian yang baru.

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti memiliki keunggulan dari penelitian terdahulu, yakni penelitian ini memiliki posisi sendiri dan perbedaan utama dalam penelitian ini adalah terletak pada lokasi penelitian dan fokus dalam penelitian.

B. Kajian teori

Bagian ini berisikan bahasan teori yang dijadikan sebagai perspektif dalam melakukan penelitian. Pembahasan teori ini secara luas dan mendalam, semakin memperdalam wawasan peneliti dalam mengkaji permasalahan maka hal ini dipecahkan sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian.²⁴

Dalam penelitian ini menggunakan teori distribusi karena teori distribusi membahas bagaimana produk disalurkan dari produsen ke konsumen akhir. Ini mencakup analisis saluran distribusi, seperti saluran langsung, saluran semi langsung, dan saluran tidak langsung. Memahami karakteristik masing-masing saluran distribusi dapat membantu dalam memilih saluran yang paling sesuai

²⁴ *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah UIN KHAS Jember, 47:47.*

untuk memperluas penetrasi pasar. Dalam hal tersebut peneliti menggunakan acuan teori, yakni:

1. Model Distribusi

a. Pengertian Distribusi

Distribusi memiliki peranan penting dalam kegiatan pemasaran dengan tujuan distribusi dalam pemasaran sebagai memperluas dan mengembangkan aliran barang atau jasa dari produsen sampai ke konsumen dengan tepat waktu.

Distribusi adalah suatu aktivitas penyaluran barang dari produsen kepada pengguna barang/konsumen. Peran utama dari kegiatan distribusi adalah membeli barang atau jasa dari produsen dan selanjutnya di jual kepada pihak pemakai barang/konsumen. Philip Kotler mendefinisikan distribusi adalah kumpulan perusahaan dan perorangan yang membantu dalam mengalihkan hak atas barang atau jasa yang berpindah dari produsen ke konsumen.²⁵

Distribusi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah penyaluran (pembagian, pengiriman) kepada beberapa orang atau ke beberapa tempat, dengan kata lain distribusi merupakan pengiriman atau penyaluran barang - barang kepada banyak orang atau pengiriman barang – barang ke beberapa tempat.²⁶

Secara umum pendistribusian dapat diartikan sebagai suatu gerakan pemasaran yang bertujuan menyampaikan barang dagangan

²⁵ Mustafa et al., *Manajemen Pemasaran*, 62.

²⁶ “kbbi.web.id” distribusi. di akses pada tanggal 03 oktober 2024, <https://kbbi.web.id/distribusi>.

dan jasa dari produsen ke pembeli. Dalam distribusi ada yang namanya saluran distribusi yang memiliki faktor penting dalam pendistribusian barang.²⁷

Dapat disimpulkan menurut definisi – definisi di atas bahwa distribusi memiliki peranan penting dalam suatu perusahaan sebagai penyaluran barang dari produsen sampai ke konsumen dan distribusi dapat memperluas dan mengembangkan aliran barang.

b. Saluran Distribusi

Kegiatan saluran distribusi secara tidak langsung sering sudah kita lakukan dalam kegiatan sehari-hari. Untuk lebih jelasnya mengenai saluran distribusi sebagai berikut ini, definisi atau pengertian saluran distribusi menurut para ahlinya :²⁸

Manullang mendefinisikan saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh perusahaan dalam aktivitas kegiatan yang mengupayakan produk sampai ke konsumen. Menurut Daryanto saluran distribusi merupakan saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang hasil produksinya kepada konsumen, baik pindah hak (penguasaan) maupun hanya pindah kepemilikan.

Menurut Danang saluran distribusi adalah saluran distribusi produk dari gudang penyimpanan disalurkan ke pedagang besar,

²⁷ Mustafa et al., *Manajemen Pemasaran* , 63.

²⁸ Mikael Hang Suryanto, *Sistem Operasional Manajemen Distribusi*, 3

pedagang kecil, pengecer, terakhir ke toko toko swalayan atau warung tradisional.²⁹

Dapat disimpulkan saluran distribusi merupakan alur untuk melakukan pemasaran, dimana hasil produksi akan dijual belikan melalui perantara selanjutnya ke konsumen. Distribusi berjalan dengan lancar apabila didukung dengan saluran distribusi yang tepat. Kotler mengemukakan bahwa saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu barang atau jasa siap digunakan atau di konsumsi.³⁰

c. Jenis – Jenis Saluran Distribusi

1) Ditribusi Langsung

Distribusi langsung merupakan alur distribusi jangka pendek. Di mana proses penyaluran barang tidak menggunakan perantara, tidak melalui proses yang panjang. Contoh, penjual gorengan yang menawarkan langsung dagangannya kepada konsumen.

2) Ditribusi Semi Langsung

Penyaluran barang melalui sistem distribusi semi langsung yaitu penyaluran barang ke konsumen melalui perantara. Di mana penyaluran hasil produksi dari produsen ke konsumen melalui perantara distributor selanjutnya ke konsumen. Menggunakan

²⁹ Mustafa et al., *Manajemen Pemasaran* 63

³⁰ Eka Santi Agustin et al., *Manajemen Distribusi* (Batam: yayasan cendikia mulia mandiri), 13.

sistem ini, lebih menguntungkan lagi apabila distributor milik produsen itu sendiri.

3) Ditribusi Tidak Langsung

Distribusi tidak langsung merupakan distribusi yang tahapannya panjang dan melibatkan banyak pihak, dalam distribusi ini produk yang mencapai konsumen akhir melewati berbagai saluran. Contohnya, produk dari produsen ke graosir, lalu ke distributor, lalu ke pengecer dan akhirnya ke konsumen akhir.³¹

d. Fungsi Saluran Distribusi

Saluran distribusi memiliki beberapa fungsi saluran distribusi. Ada beberapa fungsi saluran distribusi sebagai berikut :

1) Fungsi Pertukaran (*Transaction Function*)

Fungsi pertukaran merupakan fungsi yang memerlukan kegiatan transaksi dua pihak atau lebih, fungsi pertukaran memiliki fungsi sebagai berikut:

- a) Pembelian
 - b) Penjualan
 - c) Pengambilan Resiko
- ##### 2) Fungsi Penyedia Fisik (*Logistical Function*)

Fungsi penyediaan fisik terjadi setelah adanya proses distribusi, yakni dengan adanya perpindahan produk dari produsen melalui

³¹ Mustafa et al., *Manajemen Pemasaran*, 64-65

distributor ke konsumen akhir. Ada empat macam yang dilakukan dalam penyediaan fisik produk sebagai berikut:

- a) Pengumpulan
 - b) Penyimpanan
 - c) Pemilihan
 - d) Pengangkutan
- 3) Fungsi Penunjang (*Supporting Function*)

Fungsi penunjang memiliki peranan membantu pelaksanaan fungsi lainnya, di antaranya adalah sebagai berikut:

- a) Pelayanan Purnajual
- b) Pendanaan
- c) Penyebaran Informasi.³²

e. Tujuan Saluran Distribusi

Adapun yang menjadi tujuan distribusi adalah sebagai berikut:

- 1) Menyampaikan barang atau jasa dari produsen ke konsumen.
- 2) Mempercepat sampainya hasil produksi ketangan konsumen.
- 3) Tercapainya pemerataan produksi.
- 4) Menjaga kontinuitas produksi.
- 5) Meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi.
- 6) Meningkatkan nilai guna barang dan jasa.³³

³² Mikael Hang Suryanto, *Sistem Operasional Manajemen Distribusi*, 6-14

³³ "artikelsiana" Tujuan dan Fungsi Distribusi. Diakses pada Tanggal 15 Maret 2024, <https://www.artikelsiana.com/2014/11/tujuan-tujuan-distribusi-fungsi-fungsi-distribusi.html>

f. Faktor Yang Mempengaruhi Saluran Distribusi

Produsen harus memperhatikan berbagai macam faktor yang dapat berpengaruh dalam pemilihan saluran distribusi. Factor-faktor yang mempengaruhi saluran distribusi saebagai beikut:

1) Pertimbangan Pasar

Saluran distrubusi sangat dipengaruhi oleh pembelian konsumen, maka pasar merupakan sasaran dalam menentukan pilihan saluran distribusi. Beberapa faktor yang harus di perhatikan sebagai berikut:

- a) Konsumen atau pasar industri
- b) Jumlah pembeli potensial
- c) Konsentrasi pasar secara geogrfis
- d) Jumlah pesanan
- e) Kebiasaan dalam pembelian

2) Pertimbangan Barang

Beberapa faktor yang harus di pertimbangkan dari segi produk antara lain:

- a) Nilai unit b. Besar dan berat barang
- b) Mudah rusaknya barang
- c) Sifat teknis
- d) Barang standard dan pesanan
- e) Luasnya produkt lane

3) Pertimbangan Perusahaan

Beberapa faktor yang harus di pertimbangkan dari segi perusahaan antara lain:

- a) Sumber
 - b) Pembelanjaan pengalaman dan kemampuan manajemen
 - c) Pengawasan saluran
 - d) Pelayanan yang di berikan penjual
- ### 4) Pertimbangan perantara
- a) Pelayanan yang diberikan oleh perantara
 - b) Kegunaan perantara
 - c) Sikap perantara terhadap kebijaksanaan produsen³⁴

g. Distribusi Menurut Pandangan Islam

1) Pengetian

Distribusi adalah kegiatan penyaluran barang dari produsen ke konsumen melalui suatu mekanisme distribusi atau penyaluran barang dari tempat produksi ke berbagai tempat dimana pengguna barang berada. Distribusi juga dapat diartikan sebagai tindakan mengirimkan atau menyalurkan produk secara tepat waktu kepada pengguna atau konsumen.³⁵

Distribusi menurut Islam harus dilakukan berdasar pada prinsip kebebasan, keadilan, pemerataan, kejujuran dan tidak

³⁴ eka Santi Agustin et al., Manajemen Distribusi (Batam: yayasan cendikia mulia mandiri), 26-27

³⁵ Siska Yuli Anita et al., Etika Bisnis dalam Kajian Islam (PT Sada Kurnia Pustaka, 2023),54

diperbolehkan berbuat dzalim atau merugikan orang lain. Dari segi tujuan yang hendak dicapai adalah distribusi dilakukan dalam rangka dakwah, pendidikan, sosial dan ekonomi.³⁶

2) Prinsip – Prinsip Distribusi Dalam Islam

Islam juga menentukan tentang prinsip – prinsip distribusi. Dalam melakukan kegiatan pendistribusian prinsip umum sya'riat islam adalah sebagai berikut:

a) Prinsip Keadilan dan Pemerataan

Keadilan dalam distribusi adalah sebagai suatu kebebasan dalam melakukan aktivitas ekonomi yang berada dalam bingkai dan etika – etika dan norma – norma islam. Pemerataan dalam distribusi adalah keadilan dalam kegiatan pendistribusian.

b) Prinsip Persaudaraan dan Kasih Sayang

Prinsip persaudaraan dan kasih sayang dalam distribusi adalah dalam menjalankan aktivitas ekonomi umat islam diperbolehkan bertransaksi dngan siapa pun tanpa memandang agama, suku ataupunras.

c) Prinsip Solidaritas Sosial

Prinsip solidaritas social dalam distribusi adalah adanya saling menghormati dan mengharai dalam semua kegiatan

³⁶ Ahmad Bahrul Hikam, "Distribusi Dalam Konsep Ekonomi Islam", *Syar'ie:Jurnal Pemikiran Ekonomi Islam* Vol 6 No 2 (2023), <https://doi.org/10.51476/syarie.v6i2.535>

ekonomi dan adanya solidaritas antar sesama untuk memperlancar kegiatan pendistribusian.³⁷

2. Penetrasi Pasar

a. Pengertian Penetrasi pasar

Penetrasi pasar merupakan suatu strategi pertumbuhan yang dimana perusahaan berfokus pada penjualan produk –produk yang ada di pasar- pasar yang telah ada sebelumnya. Penetrasi pasar merupakan metode efektif dalam mengukur kecepatan potensial bagi pasar secara menyeluruh.³⁸ Strategi penetrasi pasar merupakan suatu strategi untuk meningkatkan penjualan pada produk yang di pasarkan, dan pasar yangtelah tersedia melalui usaha – usaha pemasaran yang lebih agresif atau usaha untuk meningkatkan penguasaan pasar oleh perusahaan dan sekaligus meningkatkan volume penjualan serta segmen pasar.

Igor Ansoff pernah mengungkapkan strategi penetrasi pasar merupakan strategi untuk mendapatkan *revenue growth* dengan cara memfokuskan diri pada penjualan produk-produk yang sudah ada (*existing product*) dan juag pada pasar sudah digarap atau sedang digarap (*existing market*). Sedangkan menurut Sofjan Assauri strategi penetrasi pasar merupakan suatu strategi pasar yang dilakukan oleh

³⁷ Amir Salim, “konsep distribusi dalam pemikiran islam” , *Jurnal Ekonomica Sharia*, Vol.5 No 1 (2019),3

³⁸ Ambarwati dan Supardi, *Manajemen Operasioanal dan Implementasi Dalam Industri*, 278.

perusahaan untuk meningkatkan penjualan atas produknya dan pasar yang telah tersedia melalui pemasaran yang lebih efektif.³⁹

b. Tujuan Penetrasi Pasar

Penetrasi pasar memiliki berberapa tujuan sebagai berikut :

- 1) Mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar produk, bisa dicapai apabila kombinasi dari strategi harga yang kompetitif dengan cara promosi penjualan, iklan, atau menggunakan sumber daya untuk menjual.
- 2) Aman dari dominasi pertumbuhan pasar.
- 3) Restrukturisasi pasar yang dipikirkan matang-matang oleh manuver dari kompetitor memerlukan agresifitas dengan promo yang gencar dan didukung sebuah strategi yang telah dirancang untuk membuat pasar yang lain “kurang menarik” bagi kompetitor.
- 4) Meningkatkan penggunaan oleh pelanggan yang telah ada, misalnya: memberikan program loyalitas terhadap konsumen implementasi penetrasi pasar sebagai strategi pemasaran yang dikondisikan sebagai “bisnis seperti biasa”. Penetrasi pasar harus di eksekusi pada bisnis yang fokusnya hanya pada pasar dan produk yang dipahami oleh marketer tersebut.⁴⁰

c. Metode Penetrasi Pasar

Ada beberapa metode untuk mencapai penetrasi pasar:

- 1) Merebut konsumen dari para pesaingnya.

³⁹ Ambarwati dan Supardi, 280-281.

⁴⁰ Ambarwati dan Supardi, 279.

- 2) Menjual lebih banyak kepada konsumen/pelanggan yang sudah ada.
- 3) Menarik konsumen/pelanggan baru terhadap produk dan layanan yang sudah ada.
- 4) Mendistribusikan produk baru kepada konsumen yang ada.

Supaya strategi penetrasi efektif pasar harus mempertahankan margin laba yang rendah. Biasanya penetrasi pasar tercapai dengan menggunakan bauran pemasaran yang agresif. Di dalamnya ialah memakai strategi penetapan harga rendah, promosi penjualan dan periklanan, dan perluasan saluran distribusi.

d. Keuntungan dan Kerugian Penetrasi Pasar

Strategi penetrasi pasar memiliki keuntungan yakni difusi yang cepat dan adopsi produk dari perusahaan ke pasar. Bagi perusahaan strategi bisa mempertahankan efisiensi yang intensif. Ada keuntungan lainya ialah ada dorongan dari penciptaan *goodwill* dan persaingan yang mengecil. Walaupun menawarkan keuntungan strategi penetrasi memiliki kelemahan juga, diantaranya margin laba yang rendah, kerugian perusahaan, dan mendapati resiko perang harga.⁴¹

e. Cara Penetrasi Pasar

Ada beberapa cara tepat dalam melakukan penetrasi pasar. Efektifnya cara-cara ini harus ditempuh setelah melakukan riset secara mendalam terhadap produk yang dimiliki dan pasar yang ada

⁴¹ Ambarwati dan Supardi, 280.

saat ini. Jangan pernah menjalankan strategi penetrasi pasar tanpa melakukan riset terlebih dahulu. Karena tanpa adanya data yang jelas mengenai produk dan pasar, maka akan kesulitan menentukan bentuk strategi mana yang paling tepat untuk dijalankan.

Menurut Igor Ansoff (1960) dalam *growth matrix*-nya, ada 4 (empat) strategi yang bisa dipakai oleh perusahaan dalam rangka mencapai pertumbuhan (*growth*) yang diinginkan. Keempat strategi ini berdasarkan kepada matriks *product market-fit*. 4 (empat) cara penetrasi pasar yang dimaksud sebagai berikut:

1) Penetrasi Pasar

Penetrasi pasar bisa dilakukan dengan menjual banyak produk kepada konsumen yang sudah ada dan melakukan promosi dan distribusi dengan cara mencari konsumen baru pada zona pasar yang sudah ada. Dalam hal ini bisa memaksimalkan promosi dengan memberikan potongan harga, mengemas display produk agar tampak lebih menarik, atau menambah intensitas iklan. Upaya ini dilakukan tanpa menambah produk baru dan tanpa memperluas pasar yang sudah ada.

2) Pengembangan Produk

Strategi pengembangan produk dilakukan dengan cara melakukan mengenalkan produk pada pasar yang sudah ada. Ada upaya untuk memberikan pilihan produk kepada konsumen. Dalam hal ini pastinya memiliki resiko. Karena konsumen sudah

mengenal atau familiar dengan produk lama. Kemudian disugahi produk yang belum mereka kenal. Butuh upaya untuk mengenalkan produk baru pada konsumen. Fokusnya adalah membuat strategi ini membuat produk baru atau memodifikasi produk lama dan menjadikan nilai yang lebih dibanding produk yang sudah ada.

3) Pengembangan Pasar

Strategi Pengembangan Pasar dapat dilakukan dengan mencoba memasarkan produk lama ke pasar baru. Bisa dikatakan sebagai bentuk upaya untuk mengembangkan pasar dan memperluas pasar. Dalam hal ini masih tetap membuat produk baru, tapi mengupayakan mengenalkan/ memasarkan produk lama di luar pasar yang sudah ada. Tujuannya adalah untuk mendapatkan konsumen/pelanggan baru di luar pasar yang sudah ada. Untuk melakukan strategi ini harus melakukan analisis peluang dan ancaman terlebih dahulu. Untuk mengidentifikasi seberapa potensial pasar yang hendak dituju. Bisa dilakukan dengan melalui saluran promosi yang berbeda dari yang sudah dilakukan.

4) Diservikasi

Strategi diservikasi merupakan menjual produk baru di pasar yang baru dan produk tersebut berbeda dengan produk yang sudah ada sebelumnya. Hal ini bisa dapat membuka peluang untuk mengembangkan bisnis. Meskipun risikonya cukup lumayan besar

ketika pasar yang baru kurang berminat dengan produk baru yang kita pasarkan. Namun, hal ini tidak akan mempengaruhi keuntungan dari produk yang sudah ada sebelumnya atau dengan kata lain produk yang lain.⁴²



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

⁴² Ambarwati dan Supardi, 283-285.

BAB III

METODELOGI PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Kegiatan penelitian mengulas dan memecahkan masalah merupakan kegiatan penelitian, dengan menggunakan pemikiran yang intensif dalam suatu variabel-variabel yang dikaji. Untuk memecahkan masalah tersebut, maka diharuskan menggunakan metode-metode tertentu dengan benar. Maka dengan ini peneliti menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Pendekatan kualitatif merupakan metode penelitian yang digunakan meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, di mana peneliti sebagai instrument kunci.⁴³

Adapun jenis penelitian ini adalah dengan menggunakan jenis penelitian Kualitatif - Deskriptif. Penelitian Kualitatif - Deskriptif merupakan menampilkan data apa adanya tanpa adanya manipulasi untuk menggambarkan suatu situasi atau subyek, perilaku dan fenomena, jenis penelitian ini menyajikan data empiris dengan hasil penelitian yang faktual.⁴⁴

Alasan peneliti menggunakan jenis penelitian Kualitatif - Deskriptif adalah karena penelitian ini dapat memberikan deskripsi dan gambaran terhadap fenomena yang dikaji dan dapat mendistribusikan berbagai sumber data yang didapat dalam penelitian.

⁴³ Zuchri Abdussamad., *Metode Peneliiian Kualitatif* (Makassar: CV. syakir Media Press, 2021)79.

⁴⁴ Moh. Mujibur Rohman et al., *Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif* (Sleman, Yogyakarta: PT Panamuda Media, 2023).

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini di Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam yang beralamat di Jl. Argopuro No.224, Krajan Lor, Rambigundam, Kec. Rambipuji, Kabupaten Jember, Jawa Timur 68152. Pemilihan lokasi ini dikarenakan UPTD PBAT Rambigundam merupakan tempat penelitian yang dilakukan oleh peneliti dan juga UPTD PBAT Rambigundam merupakan tempat pembenihan ikan air tawar yang terbesar di Kabupaten Jember dengan macam macam jenis ikan air tawar yang di kembangbiakkan dan juga merupakan tempat pembelian beih ikan bagi para budidaya ikan air tawar di Kabupaten jember.

C. Subyek Penelitian

Penelitian ini jenis data dan sumber data, uraian tersebut meliputi data apa saja yang ingin didapat, siapa yang hendak ingin dijadikan informan atau subyek penelitian, bagaimana data akan dicari dan dijaring sehingga validitasnya dapat dijamin. Istilah sampel jarang digunakan karena istilah ini biasanya digunakan melakukan generalisasi dalam pendekatan kuantitatif.⁴⁵

Penentuan subyek penelitian atau informan ditentukan dengan menggunakan teknik *purposive*. Teknik *purposive* adalah teknik untuk menentukan informasi yang berkaitan dengan adanya suatu pertimbangan yang didasari dengan karakteristik yang sudah ditetapkan dan terdapat kesesuaian dengan tujuan yang dicapai dalam penelitian.⁴⁶ Penentuan informan ini dilakukan karena kesesuaian dengan kebutuhan terkait penelitian

⁴⁵ Pedoman Penulisan Karya Ilmiah UIN KHAS Jember, 47, 2021.

⁴⁶ Sarajuddin Saleh, *Analisis Data Kualitatif* (Bandung: Pustaka Ramadhan, Bandung, 2017),41.

yang dilakukan oleh peneliti. Adapun subyek pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 3.1
Data Informan

No	Nama	Keterangan
1	Ir. Nurhadi	Pimpinan Balai Benih Ikan (BBI) Rambigundam
2	Ali Mufti	karyawan Balai Benih Ikan (BBI) Rambigundam
3	Nana Gufron	Karyawan Balai Benih Ikan (BBI) Rambigundam
4	Samsul Arifin	Konsumen Balai Benih Ikan (BBI) Rambigundam
5	Alfarizi	Konsumen Balai Benih Ikan (BBI) Rambigundam

Sumber: diolah dari UPTD PBAT Rambigundam

D. Teknik Pengumpulan Data

Langkah yang cukup utama dalam penelitian yaitu teknik pengumpulan data. Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling penting dalam melakukan penelitian, karena dalam penelitian tujuannya adalah mendapatkan data.⁴⁷ Ada beberapa metode yang digunakan peneliti dalam proses pengumpulan data, sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi penelitian merupakan kegiatan pengamatan secara langsung yang dilakukan oleh peneliti terhadap objek yang akan diteliti, pada dasarnya observasi adalah kegiatan memotret pada situasi – situasi yang

⁴⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2013), 224.

sedang terjadi dalam proses pengamatan berlangsung.⁴⁸ Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah observasi terstruktur atau terencana yang merupakan peneliti dalam pengumpulan data melakukan secara terstruktur, bahwa ia melakukan penelitian. Adapun yang diamati oleh peneliti adalah model distribusi benih ikan yang dilakukan oleh BBI Rambigundam.

2. Wawancara

Tujuan dilakukannya wawancara yaitu, cara untuk mendapatkan data melalui kegiatan interaksi sosial antara peneliti dengan yang memberi informasi. Wawancara merupakan kegiatan pengumpulan data secara langsung yang dapat dilakukan secara langsung berhadapan tatap muka maupun secara online atau jarak jauh. wawancara secara bahasa adalah tanya jawab yang berlangsung dua pihak yaitu narasumber dan pewawancara.⁴⁹ Menggunakan teknik wawancara ini peneliti mendapatkan data tentang:

- a. Model Distribusi Benih Ikan Oleh UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember.
- b. Bagaimana implikasi/penerapan Penetrasi Pasar dalam pendistribusian benih ikan oleh UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember.

⁴⁸ Endah Marendah Ratnaningtyas et al., “*Metodologi Penelitian Kualitatif*,” Yayasan Penerbit Muhammad Zaini Anggota IKAPI, 2021.33.

⁴⁹ Endah Marendah Ratnaningtyas et al, 34.

3. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental. Dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan metode wawancara dalam penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data dengan dokumentasi dilakukan agar penelitian semakin kredibel atau dapat dipercaya.⁵⁰ Adapun data yang akan diperoleh melalui teknik ini adalah sejarah berdirinya, visi –misi dan Struktur organisasi UPTD PBAT Rambigundam. Serta dokumentasi dari hasil wawancara sebagai berikut :

- a. Dokumentasi gambar wawancara saat bersama informan.
- b. Dokumentasi gambar mengenai kolam dan jenis ikan
- c. Dokumentasi gambar saat konsumen membeli benih ikan.

E. Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga bisa mudah difahami oleh diri sendiri ataupun orang lain.⁵¹ Analisis data kualitatif berlangsung selama proses pengumpulan data daripada setelah selesai pengumpulan data.

⁵⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, 240.

⁵¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi dan R&D*. (Bandung: Alfabeta, 2018), 482.

1. Analisis data sebelum di lapangan

Analisis data sebelum di lapangan adalah dengan menganalisis data hasil dari peneliti terdahulu atau data sekunder yang akan digunakan untuk menentukan fokus penelitian. Meskipun fokus penelitian ini masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti memasuki lapangan.

2. Analisis selama di lapangan

Analisis data selama di lapangan adalah menganalisis jawaban informan pada saat terjadinya proses wawancara. Sehingga apabila jawaban dari informan dirasa belum memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi, sampai tahap tertentu agar mendapatkan data yang kredibel atau dapat dipercaya. Penelitian ini menggunakan analisis data Miles & Huberman, di mana analisis data dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus sampai tuntas, sehingga datanya jenuh atau tidak lagi didapatkan informasi baru. Kegiatan dalam analisis data ini meliputi:

- a. *Data Collection*/Pengumpulan Data

Data Collection/Pengumpulan Data merupakan data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi dicatat dalam catatan lapangan yang terdiri dari dua bagian yaitu deskriptif dan reflektif. Catatan deskriptif adalah catatan alami, (catatan tentang apa yang dilihat, didengar, disaksikan dan dialami sendiri oleh peneliti tanpa adanya pendapat dan penafsiran dari peneliti terhadap fenomena yang dialami. Catatan reflektif adalah catatan yang berisi kesan,

komentar, pendapat, dan tafsiran peneliti tentang temuan yang dijumpai, dan merupakan bahan rencana pengumpulan data untuk tahap berikutnya.⁵²

b. Reduksi Data

Reduksi data jika diartikan secara sempit merupakan proses pengurangan data, sedangkan dalam arti yang lebih luas merupakan proses penyempurnaan data, baik pengurangan terhadap data yang kurang perlu atau tidak relevan ataupun menambah data yang dirasa masih kurang. Mereduksi data berate merangkum dan memilih hal-hal pokok dan memfokuskan pada hal-hal penting, mencari tema dan membuang yang tidak penting. Sehingga data yang telah di rreduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan dapat mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bial diperlukan.⁵³

c. Penyajian Data (*Data Display*)

Penyajian data merupakan proses mengumpulkan informasi yang disusun berdasarkan kategori yang dibutuhkan. Penyajian data ini bisa berupa bentuk tulisan, gambar, grafik dan tabel. Tujuannya adalah untuk menggabungkan informasi sehingga bisa menggambarkan keadaan yang terjadi. Peneliti juga perlu membuat matrik atau grafik untuk memudahkan penguasaan informasi atau data penelitian. Hal ini

⁵² Sarajuddin Saleh, *Analisis Data Kualitatif* (Bandung: Pustaka Ramadhan, Bandung, 2017),95.

⁵³ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi Dan R&D.* (Bandung: Alfabeta, 2018), 485.

diperlukan karena data yang terpecah-pecah dan kurang tersusun dengan baik bisa mempengaruhi peneliti dalam bertindak secara ceroboh dan mengambil kesimpulan yang memihak dan tidak mendasar.

d. Verifikasi data dan kesimpulan

Verifikasi data atau interpretasi data adalah suatu proses pemahaman makna dari serangkaian data yang telah tersaji, dalam arti tidak hanya memahami atau menafsirkan mengenai apa yang tersurat di dalam data tetapi juga memahami mengenai apa yang tersirat di dalam data yang telah disajikan. Data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi dicatat dalam catatan lapangan yang terdiri dari 2 bagian yaitu deskriptif dan reflektif.

Penarikan kesimpulan adalah suatu proses untuk merumuskan makna dari hasil penelitian yang diungkapkan dengan kalimat yang ringkas dan mudah difahami, serta dilakukan berulang kali dalam melakukan peninjauan mengenai kebenaran dalam kesimpulan itu, khususnya yang berkaitan dengan relevansi dan konsistensinya terhadap judul, tujuan dan rumusan masalah yang ada. Penarikan kesimpulan dilakukan selama proses penelitian berlangsung, setelah data terkumpul cukup memadai maka dibuat kesimpulan sementara

dan setelah data benar-benar lengkap maka diambil kesimpulan akhir.⁵⁴

F. Keabsahan Data

Keabsahan data dalam penelitian kualitatif adalah kegiatan verifikasi data dengan menguji instrument penelitian dan tujuannya untuk menguji valid dan reabel data yang diperoleh, untuk memastikan keakuratan informasi yang didapat dari informan.⁵⁵ Dalam hal ini peneliti menggunakan triangulasi sumber untuk mengecek valid tidaknya data yang diperoleh dari informan. Triangulasi merupakan teknik pengecekan data dengan menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber yang sudah ada sebelumnya. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan triangulasi sumber (mengecek berbagai sumber data). Triangulasi sumber digunakan untuk menilai sejauh mana keselarasan antara data yang diperoleh dan informasi yang diberikan oleh sumber data. Triangulasi sumber merupakan pengumpulan data dari berbagai sumber yang mandiri, seperti observasi, wawancara, atau dokumentasi dan kemudian mencocokkan temuan tersebut untuk mengautentikasikan atau memastikan kohorensi informasi yang diperoleh. Dalam penelitian ini pengimplementasian dari triangulasi sumber yang akan digunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi.⁵⁶

⁵⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi Dan R&D*. (Bandung: Alfabeta, 2018), 492.

⁵⁵ Amtai Alaslan, *Metode Penelitian Kualitatif*, 99.

⁵⁶ Amtai Alaslan, 102.

G. Tahap - Tahap Penelitian

Pada bagian ini diuraikan beberapa rencana pelaksanaan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yang dimulai dari pendahuluan, pengembangan, penelitian selanjutnya, serta sampai pada penulisan laporan selesai.⁵⁷

1. Tahap Pra lapangan

Tahap ini dilakukan untuk menetapkan data yang akan digunakan dan yang akan dilakukan sebelum peneliti melakukan penelitian di lapangan untuk mencari data di lapangan.

a. Menyusun Rancangan Penelitian

Peneliti menetapkan terkait judul penelitian, alasan penelitian dilakukan, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, objek penelitian, serta metode penelitian yang hendak digunakan.

b. Konsultasi proposal kepada dosen pembimbing

c. Mengurus surat izin

Melalui surat pengantar dari koordinasi program studi Ekonomi

Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember,

peneliti memohon izin kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

untuk melakukan penelitian.

⁵⁷ *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah UIN KHAS Jember*,96.

2. Tahap Lapangan

a. Menyiapkan perlengkapan penelitian

Pada tahap ini peneliti mulai mencari dan mengumpulkan data-data yang diperlukan di lokasi penelitian dengan menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi.

b. Tahap analisa data

Setelah data telah dikumpulkan, peneliti akan menganalisis dan mengolah data tersebut. Setelah tahap analisis data selesai, tahap selanjutnya adalah dengan menyusun hasil penelitian.

3. Tahap Evaluasi Lapangan

Pada tahapan ini merupakan tahapan terakhir dalam melakukan penelitian, yang mana hasil penelitian diidentifikasi dan dilanjutkan berkonsultasi dengan dosen pembimbing dengan tujuan untuk mendapatkan hasil yang maksimal dalam pelaksanaan penelitian dari awal hingga akhir.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Profil Perusahaan

Balai Benih Ikan Rambigundam didirikan pada tanggal 2 Oktober tahun 1952 oleh Jawatan Perikanan Darat Kabupaten Daerah Tingkat I Jawa Timur pada cabang Dinas Perikanan Darat Kabupaten Daerah Tingkat II Jember. Pada tahun 1988 pelaksanaan OTODA (Otonomi Daerah) Pemerintahan Provinsi Jawa Timur sebagian urusannya diserahkan ke Pemerintah Kabupaten salah satunya yaitu Cabang Dinas Perikanan Daerah Jawa Timur di Jember berubah menjadi Dinas Perikanan Daerah Kabupaten Jember. Maka sebab itu Balai Benih Ikan Rambigundam menjadi bagian dari Instansi pemerintah dibawah naungan Dinas Perikanan Kabupaten Jember dan menjadi Unit Pelaksanaan Teknis Dinas Perikanan Jember juga menjadi aset Pemerintah Jember. Berdasarkan peraturan daerah Kabupaten Jember Nomor 3 Tahun 2016, Dinas Perikanan Kabupaten Jember berdiri sendiri pada tanggal 2 Januari 2017. Balai Benih Ikan Rambigundam merupakan salah satu dari tiga BBI lainnya yang berada di bawah naungan Dinas Perikanan Jember.

Balai Benih Ikan Rambigundam saat ini berubah menjadi Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) yang berlaku sejak 30 juni 2021 berdasarkan Peraturan Bupati Jember

Nomor 51 Tahun 2021. Sejak awal berdirinya Balai Benih Ikan Rambigundam komoditas yang dibudidayakan hanya ikan mas, nila dan tawes. Selanjutnya pada tahun 1986 mulai membudidayakan ikan lele dan pada tahun 1999 ikan gurame. Komoditas yang dibudidayakan di balai hingga saat ini yaitu ikan mas, koi, gurame, lele, nila merah, nila hitam, tawes, bawal dan patin. Sejak berdirinya Balai Benih Ikan Rambigundam sampai sekarang telah mengalami 11 kali pergantian kepala Balai.

Tabel 4.1
Daftar Nama Pimpinan UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember

No	Nama	Tahun (Masa Jabatan)
1	Suparno	1952 – 1958
2	Kandari	1958 – 1960
3	M. Hasyim	1960 – 1962
4	Sanusi	1962 – 1969
5	Koesnan	1969 – 1970
6	Sutikno	1970 – 1976
7	Ir. Kartoyo Ardiwinoto	1976 – 1991
8	Moenari	1991 – 1998
9	Salim,SP	1998 – 2012
10	Karsam Budi Siswoyo SP.	2012 – 2019
11	Ir. H. Nurhadi	2019 – sekarang

Sumber: diolah dari UPTD PBAT Rambigundam

2. Visi & Misi

Visi:

- a. Membina dan memantau penerapan teknik pembenihan dan distribusi pembelian ikan
- b. Mengendalikan mutu benih ikan
- c. Melestarikan sumber daya ikan dan lingkungan

Misi:

1. Penyediaan benih ikan air tawar
2. Pelaksanaan peningkatan kualitas alih teknologi pembenihan ikan air tawar
3. Pelaksanaan jasa pelayanan kepada masyarakat terutama parapembudidaya ikan, pelestarian dan sumberdaya ikan dan lingkungan
4. Pengendalian mutu benih melalui cara pembenihan ikan yang baik, dan penerapan system jaminan mutu pembenihan
5. Pelaksanaan distribusi dan produksi benih unggulan
6. Pengembangan penyediaan benih ikan yang unggul dan bermutu
7. Penyediaan pelayanan kepada masyarakat dalam kebutuhan benih ikan serta pembinaan pembudidaya pembenihan ikan

3. Struktur Organisasi

Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam dalam menjalankan tugasnya mempunyai struktur organisasi yang meliputi Kepala Balai, Administrasi dan Pelayanan, Produksi, dan Distribusi. Kepala Balai bertanggung jawab dalam memimpin, merencanakan, mengkoordinasi dan melaporkan kegiatan yang dilakukan UPTD PBAT Rambigundam. Kepala Balai juga menyusun rencana kerja dan rencana operasional tahunan mengenai pengembangan budidaya ikan air tawar dan pengelolaan perairan umum, serta memantau produksi, distribusi dan penyuluh dari Dinas Perikanan.

Administrasi dan Pelayanan bertugas untuk membuat laporan produksi meliputi laporan keuangan, laporan pendistribusian dan laporan hasil pembenihan. Produksi bertugas menghasilkan benih ikan yang unggul dan berkualitas baik. Distribusi bertugas menyalurkan benih yang dihasilkan ke seluruh daerah pasar yang memiliki kerjasama atau kepada seluruh masyarakat umum. Struktur organisasi dapat dilihat pada tabel 4.2 Berikut 10 tenaga kerja Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam yang terdiri dari 3 PNS dan 7 tenaga kerja honorer.⁵⁸

Tabel 4.2
Tenaga Kerja UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji
Kabupaten Jember

No	Nama	Pendidikan	Jabatan
1	Ir. Nurhadi	S1	Pimpinan (PNS)
2	Heru	D3	Teknisi (PNS)
3	Budi Wiriawan	D3	Teknisi (PNS)
4	Ali Mufti	SMK	Petugas Produksi
5	Ahmad Suyud Herman	SMK	Petugas Perawatan Saluran Air
6	Nana Gufron	SMK	Petugas Perawatan Benih
7	Fiqih Susilo	SMK	Petugas Perawatan Kolam
8	Iwan Hariyanto	SMP	Petugas Perawatan Induk
9	Sugeng Santoso	SMP	Petugas Keamanan
10	Moh. Soheh	SD	Petugas Keamanan

Sumber: diolah dari UPTD PBAT Rambigundam

B. Penyajian dan Analisis Data

Penyajian dan analisis data merupakan bagian yang mengungkapkan perolehan data dari proses penelitian yang disesuaikan dengan fokus

⁵⁸ Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam, "Sejarah Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam," 20 Mei 2024.

penelitian kemudian di analisa dengan data yang relevan. Penyajian dan analisis data dilakukan oleh peneliti dengan beberapa tahapan pengumpulan data seperti observasi, wawancara dan dokumentasi sebagai alat dukungan untuk penelitian ini.

Berdasarkan hasil penelitian, maka diuraikan data mengenai pendistribusian benih ikan yang dilakukan oleh UPTD PBAT Rambigundam dengan judul Analisis Model Distribusi Benih Ikan dalam Memperluas Penetrasi Pasar oleh Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember. Data yang diperoleh diuraikan sebagai berikut:

1. Model Distribusi Benih Ikan oleh UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember

Distribusi merupakan suatu aktivitas penyaluran barang dari produsen kepada pengguna barang/konsumen. Dalam distribusi ada namanya saluran distribusi yang merupakan factor penting dalam pendistribusian.

Penelitian dilapangan mengenai analisis model distribusi benih ikan dengan melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi maka data yang di peroleh dari informan yang berkaitan dengan pendistribusian benih ikan oleh UPTD PBAT Rambigundam antara lain:

Saluran distribusi merupakan salah satu aspek penting dalam melakukan pemasaran suatu barang, dengan mengguankan saluran distrubusi yang tepat makan pencapaian dan tujuan suatu perusahaan akan

tewujud. Saluran distribusi di bagi menjadi 3, yakni distribusi langsung, distribusi semi langsung dan distribusi tidak langsung. Hasil wawancara dengan bapak Ir. Nurhadi sebagai Pimpinan UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember, mengatakan bahwa:

“Di sini benih ikan yang di jual atau di pasarkan itu ada 7 jenis ikan, yakni nila hitam, nila merah, tombro, tawes, gurame, lele dan koi. Balai Benih Ikan Rambigundam memiliki 31 kolam. Dalam penjualan benih ikan yang di persiapkan BBI secara teknik kan media paking seperti media plastik, oksigen dan kemudian packaging itu pengikatan kantong itu”

Hal ini di perkuat oleh Ali Mufti selaku karyawan dalam bidang produksi mengatakan:

“Di BBI ini terdapat 7 jenis indukan ikan yang benihnya di jual atau di pasarkan dan terdapat 31 kolam yang bagi – bagi berdasarkan fungsinya, 7 kolam untuk indukan, 11 pemijahan, 6 pendederan 1 lava dan 7 pendederan 2 lava (jedengan). Tapi kola mini gak melulu seperti ini fungsinya. Untuk penjualanya yang di persiapkan itu plastik, air bersih, oksigen dan karet untuk mengikatnya.”

Hal ini didukung oleh Nana Gufron selaku karyawan dalam

bidang perawatan benih mengatakan:

“Benih yang di jual di BBI ada 7 jenis benih, dalam penempatan kolamnya di beda-bedakan. Di BBI sendiri terdapat 31 kolam. Sebelum di jual kami mempersiapkan plastic, air bersih, oksigen dan karet gelang untuk packaging ikan nantinya.”

Pernyataan ini di dukung oleh Samsul Arifin selaku konsumen mengatakan:

“Yang saya tau BBI memiliki 7 jenis indukan ikan yang di jual benihnya, kalo masalah kolam saya gak tau pokoknya banyak.”

Wawancara ini dapat diketahui bahwa UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember memiliki 7 jenis indukan ikan yang dimana hanya benih ikan yang di jual, 7 jenis ikan ini atara lain, ikan nila hitam, nila merah, tombro, tawes, gurame, lele dan koi. UPTD PBAT Rambigundam memiliki 31 kolam yang dibagi berdasarkan fungsinya, 7 kolam untuk indukan, 11 kolam pemijahan, 6 kolam untuk pendederan 1 lava dan 7 kolam untuk pendederan 2 lava (jedingan).

Pengemasan benih ikan dilakukan dengan mempersiapkan keperluan mengenai penjualan benih ikan kepada konsumen, hal yang di persiapkan UPTD PBAT Rambigundam adalah plastik, air bersih, oksigen dan karet gelang untuk packaging. Dengan banyaknya jenis benih ikan yang di jual, model distribusi yang digunakan oleh UPTD PBAT Rambigundam sebagai berikut:

Bapak Ir. Nurhadi selaku selaku pimpinan UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember mengatakan:

“Kan sekarang kan penjualanya bisa fisik bisa online, kita juga melayani pembelian online juga. Biasanya pembelian online itu konsumen kecil dan biasanya ngirimnya itu hanya daerah kota saja, untuk pesemesananya biasanya partai kecil kayak 200 ekor, 500 ekor dll. Untuk masalah ongkrinya itu tergantung pesanan dan untuk ngirimnya itu temen-temen pulang sekalian nganter ke rumah. Tapi untuk pembelian jumlah besar atau partai besar diatas 2000 ekor itu pasti datang disini, kan harus ada negosiasi dan lihat fisik juga.”

Hal ini di perkuat oleh Ali Mufti selaku karyawan dalam bidang produksi mengatakan:

“Ohh kalo disini kan langsung dari pembeli sendiri yang datang kesini, tapi orang yang belinya lewat karyawan atau nitip dan atau lewat pak nur dianter pas anak-anak pulang tapi jarang sih. Yang banyak itu pembeli langsung ke BBI langsung.”

Hal ini didukung oleh Nana Gufron selaku karyawan dalam bidang perawatan benih mengatakan:

“Dalam hal pembelian benih di BBI itu kebanyakan pembelinya datang langsung ke BBI tapi ada juga yang lewat wa atau telepon pak nur, tapi untuk sekarang jarang.”

Pernyataan ini di dukung oleh Alfarizi selaku konsumen menyatakan:

“Yang saya tau BBI juga melayani pembelian online tapi saya belum pernah menggunakannya, saya selalu membeli secara langsung karena bisa melihat ikan secara langsung juga.”

Pernyataan ini di dukung pula oleh Samsul Arifin selaku konsumen menyatakan:

“Saya selalu membeli benih ikan langsung datang ke BBI karena dapat melihat ikan dan memilihnya dan juga dapat melihat ikan-ikan yang lain, saya bisa saja memesannya lewat Wa karena saya sudah punya Wa-nya pak nur, tapi saya enak nya beli secara langsung aja.”

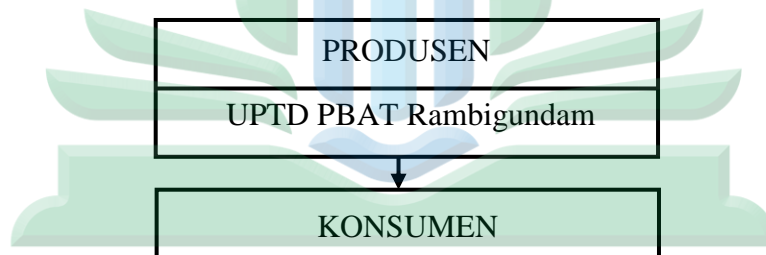
Bapak Nurhadi menambahkan:

“Untuk pembelian online skala kecil tadi itu tujuannya untuk memudahkan konsumen/pembeli dalam pembelian benih ikan dan mempercepat habisnya benih juga.”

Wawancara ini dapat diketahui bahwa UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember dalam hal pendistribusian menggunakan 2 saluran distribusi, yakni distribusi secara langsung dan distribusi semi langsung. Distribusi langsung

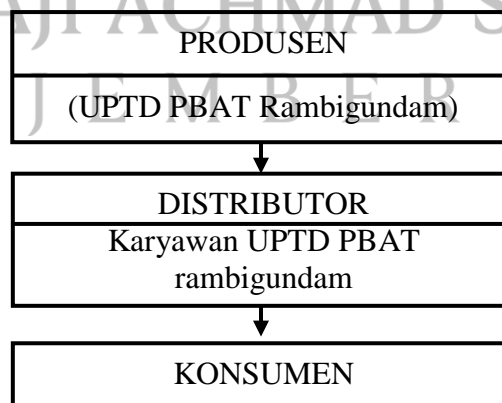
yang merupakan alur distribusi pendek yang tidak menggunakan perantara, dalam hal ini pembeli benih ikan langsung datang ke UPTD PBAT Rambigundam untuk membeli benih ikan tersebut. Sedangkan Distribusi semi langsung merupakan penyaluran barang hanya melalui satu perantara dan selanjutnya ke konsumen. Dalam hal ini BBI menggunakan karyawannya sebagai distributornya dan pembeli memesan benih ikan menghubungi pak Nurhadi untuk memesannya. Dalam hal pendistribusian semi langsung BBI hanya menerima pemesanan partai yang sedikit seperti pemesanan benih ikan 200-500 ekor.

Gambar 4.1 Proses saluran distribusi langsung UPTD PBAT Rambigundam



Sumber: diolah dari hasil wawancara

Gambar 4.2 Proses saluran distribusi semi langsung UPTD PBAT Rambigundam



Sumber: diolah dari hasil wawancara

Bapak Nurhadi selaku Pimpinan UPTD PBAT Rambigundam

Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember mengatakan:

“Konsumen atau pembeli yang datang ke BBI itu kebanyakan konsumen yang sudah lama atau paling gak itu konsumen yang dari jember timur seperti kalisat, mayang dll, itu biasanya mau beli di BBI kalisat tapi gak ada dan sama karyawan BBI kalisat di arahin ke sini. Untuk pembelian partai banyak itu kebanyakan konsumen lama, untuk konsumen baru itu biasanya membeli dengan partai kecil. Untuk konsumen sendiri dari kalangan yang berbeda-beda, ada yang dari pembudidaya ikan, penjual ikan hias, pencinta ikan hias, kelompok tani dan pemancing pun ada.”

Ali Mufti selaku karyawan bidang produksi mengatakan:

“Untuk pembeli skala ribuan itu kebanyakan konsumen lama dan untuk pembelian skala kecil itu ada yang lama ada juga yang baru, tapi ada juga pembeli yang dari kalisat membeli disini karena di kalisat belum ada ikannya. Dan untuk konsumen yang beli disini itu beragam ada yang dari memang pembudidaya, ada yang dari penjual ikan hias itu, ada yang dari pemancing itu ada, kelompok tani juga ada dan juga dari pencinta ikan hias aja ada.”

Hal ini di perkuat oleh Nana Gufron bidang perawatan benih mengatakan:

“Konsumen lama itu masih banyak dengan membeli banyak dan sudah dipersiapkan benihnya, itu biasanya untuk pembeli lama udah menghubungi pak nur terlebih dahulu untuk menanyakan stok benih. Untuk pembeli baru ada tapi biasanya belinya itu masih gak banyak. Konsumennya disini itu bermacam-macam ada yang memang pembudidaya itu biasanya membeli dengan banyak, ada yang dari penjual ikan hias, ada yang Cuma untuk akuarium, kelompok tani dan juga ada pemancing juga.”

Hal ini di dukung oleh Samsul Arifin selaku konsumen mengatakan:

“Kalo saya sih termasuk konsumen yang lama, tapi saya membelinya Cuma sedikit karena saya membeli benih itu Cuma hobi saja dan ada kolam kecil aja di rumah. Untuk

pembeliannya itu biasanya sekitar 300an ekor lah. Untuk saya sendiri hitungannya pembudidaya tapi dengan jumlah yang kecil.”

Hal ini di dukung oleh Alfarizi selaku konsumen mengatakan:

“Saya biasanya membeli benih itu skala kecil dan biasanya menghubungi dulu pak nur untuk mengetahui masih ada gak stok benih ikan tersebut. Jika pak nur bilang benih ikan yang saya cari ada, maka saya langsung ke BBI. Saya membeli ikan itu Cuma itu hiasan akuarim saja untuk sekarang ya, tapi biasanya saya beli untuk dibesari juga meskipun dengan skala kecil.”

Wawancara ini dapat di simpulkan bahwa konsumen dari UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember merupakan kebanyakan konsumen yang sudah lama untuk pembelian skala besar di atas 2000 ekor dan untuk pembelian skala kecil itu ada konsumen yang baru dan lama. Untuk konsumen/pembeli baru itu mengetahui UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember dari online yaitu google map dan rekomendari dari UPTD PBAT Kalisat. Konsumen di UPTD PBAT

Rambigundam berbeda beda dalam membeli benih ikan, ada yang dari kalangan memang pembudidaya skala besar dan kecil, ada yang dari penjual ikan hias, ada yang dari pencinta ikan hias, pemancing dan ada juga yang dari kelompok tani. Dengan adanya konsumen baru ini dapat mempercepat habisnya barang dan dengan adanya saluran distribusi yang tepat itu pula sejalan dengan tujuan saluran distribusi. Tujuan distribusi mencakup mempercepat sampainya hasil produksi ketangan konsumen dan tercapainya pemerataan produksi.

2. Bagaimana Implikasi/Penerapan Penetrasi Pasar dalam Pendistribusian Benih Ikan oleh UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember

Menurut bapak Nurhadi selaku pimpinan UPTD PBAT

Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember mengatakan:

“Untuk mengenalkan promosi penjualan itu sudah menggunakan media online yakni, kita kan sudah menggunakan online di google itu ada yaitu pake google map. Saya juga disana promosi produksinya kemudian pelanggan itu kan sudah punya no hp saya, sebelum datang mereka itu sudah konsultasi lewat hp, di google map itu sudah tertera no hp saya, jadi modelnya tuh jaringan media online. Yang membantu saya itu dulu mahasiswa ITS, anak ITS kan ada yang praktek disini. Jadi kalo hanya menunggu pembeli itu lambat, jadi harus menggunakan media sosial dan google map itu. Dan pembeli itu taunya tentang BBI rambigundam itu dari mulut ke mulut dan juga dari karyawan-karyawan BBI Kalisat dan Gumuk Mas, soalnya dari tiga BBI tersebut yang paling banyak tersedia benih ikan ya di BBI rambigundam ini.”

Hal ini di perkuat oleh Ali Mufti selaku karyawan dalam bidang produksi dan penjualan mengatakan:

“Untuk mengenalkan produk benih ikan BBI menggunakan cara memposting benih ikan dan pak nur biasanya membuat story WA (*whatshap*), soalnya pelanggan lama biasanya sudah punya nomor hp nya pak nur. BBI juga memiliki google map, jadi untuk pelanggan yang gak tau tempat BBI bisa lihat di map dan juga biasanya pembeli itu dapet rekomendasi dari 2 BBI lainnya kayak BBI kalisat dan gumuk mas.”

Hal ini di dukung oleh Nana Gufron selaku karyawan dalam bidang perawatan benih mengatakan:

“Untuk cara mengenalkannya itu sebenarnya BBI punya sosial media google map dan benih ikan malah yang sering itu pak nur sering membuat stori WA (*whatshap*) itu karena banyak para pembeli sudah punya nomornya pak nur. Untuk pembeli yang baru baru itu biasanya dengar dari mulut ke mulut dan yang jauh biasanya di suruh beli di sini sama 2 BBI lainnya, karena disana gak ada.”

Samsul Arifin selaku konsumen mengatakan:

“Kalo saya taunya BBI itu dari temen pas saya lagi butuh benih ikan, terus saya cari di google, terus saya langsung ke BBI dan awalnya itu cuma lihat-lihat aja, terus dikemudian hari beli tapi udah lupa kapannya itu dan terus punya nomornya pak nur.”

Alfarizi selaku konsumen mengatakan:

“Saya sudah tau BBI sudah lama, awalnya saya taunya itu dari teman yang rumahnya sekitar sini (BBI), dan saya lihat di google map untuk cari tempatnya, langsung ke BBI untuk melihat langsung benih ikan dan terus punya nomornya pak nur. Untuk membeli benih kadang saya itu menghubungi pak nur dulu tapi seringnya langsung ke tempat sih.”

Wawancara di atas dapat di simpulkan bahwa UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember cara mengenalkan benih ikan kepada masyarakat melalui berbagai cara, cara ini meliputi dengan menggunakan media sosial yakni menggunakan google map dan pimpinan selalu membuat story WA (*whatshap*) tentang BBI dan benih ikan.

Gambar 4.3

Google Map UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember



Sumber: dari UPTD PBAT Rambigundam

Bapak Nurhadi selaku pimpinan UPTD PBAT Rambigundam

Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember mengatakan:

“Untuk pembelian banyak atau pembelian di atas satu rean pasti ada diskon, satu rean itu 5000 ekor. Ini diskonya potongan harga. Untuk pembelian partai besar itu pasti ada diskon harga walaupun tidak ada diskon harga tapi selalu di imbuhin atau di beri lebih untuk pengganti jika ada kematian, istilahnya arek-arek itu plasi. Jadi jika ada kematian itu tergantikan, biasanya penggantinya itu kurang lebihnya 10% dari pembelian. Pemberian plasi ini mencakup pembelian partai besar maupun kecil, beda dengan diskon harga ya.”

Hal ini di perkuat oleh Ali Mufti selaku karyawan dalam bidang produksi dan penjualan mengatakan:

“Pembelian partai banyak itu ada lah potongan harga atau diskon dan juga pasti di kasih imbuhin atau lebih sebagai jaga jaga takutnya ada yang mati di jalan. Untuk pembelian sedikit juga pasti kita kasih lebih juga sebai jaga jaga nanti dan itu bisa buat pelanggan ngerasa enak juga dan balek lagi.”

Hal ini di dukung oleh Nana Gufron selaku karyawan dalam bidang produksi dan penjualan mengatakan:

“Untuk harga benih ikan itu sendiri antara pembelian satuan ataupun ribuan itu sama, Cuma kalo pembelian partai besar atau ribuan itu pasti ada diskon harga atau dikasih murah dikit lah. Tapi untuk semua pembelian benih ikan baik skala besar maupun skala kecil pasti kami kasih imbuhin atau kasih lebih, untuk jaga jaga jika ada kematian.”

Samsul Arifin selaku konsumen mengatakan:

“Untuk diskon sendiri itu belum pernah dapat ya, diskon harga yeh atau potongan harga yeh. Tapi setiap saya membeli benih ikan di sini meskipun saya membelinya sedikit sekitar 300an ekor lah pasti itu di imbuhin atau di kasih lebih meskipun saya gak tau di kasihnya berapa.”

Hal ini di dukung oleh Alfarizi selaku konsumen menyatakan:

“Setiap saya membeli benih ikan itu di disni di BBI ini pasti di kasih imbuhin atau di imbuhin atau di kasih lebih, meskipun saya belinya itu gak terlalu banyak. Itu enak buat saya sebagia jaga jaga kalo ada

yang mati di perjalanan, ya kalo gak ada yang mati ya itu rezeki saya berarti.”

Wawancara ini dapat ditarik kesimpulan bahwa UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember memberikan diskon harga terhadap konsumennya dengan syarat pembelian di atas satu rean atau di atas 5000 ekor bisa di katakan juga pembelina partai besar dan dalam setiap pembelian baik pembelian skala besar maupun skala kecil itu pasti ada imbuhan/kasik lebih sebagai jaga-jaga jika ada kematian di perjalanan, hal ini di lakukan juga supaya konsumen balek lagi untuk membelinya lagi.

C. Pembahasan Temuan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan oleh peneliti melalui teknik observasi, wawancara dan dokumentasi di lapangan dengan judul “ Analisis Model Distribusi Benih Ikan dalam Memperluas Penetrasi Pasar oleh Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember” perlu adanya pembahasan temuan. Dimana dari analisis data yang dikaji dengan teori yang ada dan mengetahui keterikatan antara keduanya guna menjawab rumusan masalah yang ada pada penelitian ini. Topik penelitian yang akan dibahas adalah sebagai berikut:

1. Model Distribusi Benih Ikan oleh UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember

Distribusi memiliki peranan penting dalam kegiatan pemasaran dengan tujuan distribusi dalam pemasaran sebagai memperluas dan

mengembangkan aliran barang dan jasa dari produsen ke konsumen dengan tepat waktu.

Philip Kotler mendefinisikan distribusi merupakan kumpulan perusahaan dan perorangan yang membantu dalam mengalihkan hak atas barang atau jasa yang berpindah dari produsen ke konsumen.⁵⁹ Distribusi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) merupakan penyaluran (pembagian, pengiriman) kepada beberapa orang atau ke beberapa tempat, dengan kata lain distribusi merupakan pengiriman atau penyaluran barang-barang kepada banyak orang atau pengiriman barang-barang ke beberapa tempat.⁶⁰

Distribusi di dalamnya terdapat saluran distribusi yang merupakan alur untuk melakukan pemasaran, dimana hasil produksi akan dijual belikan melalui perantara. Distribusi akan berjalan dengan lancar apabila didukung dengan saluran distribusi yang tepat.

Manullang mendefinisikan bahwa saluran distribusi merupakan saluran yang digunakan oleh perusahaan dalam aktivitas kegiatan yang mengupayakan produk sampai ke konsumen. Tujuan dilakukannya saluran distribusi adalah untuk menyalurkan hasil produsen, mempermudah konsumen untuk mendapatkan barang yang dipasarkan produsen dan mempercepat sampainya barang hasil produksi ke tangan konsumen.⁶¹

⁵⁹ Mustafa et al., *Manajemen Pemasaran*, 62.

⁶⁰ "kbbi.web.id" distribusi. di akses pada tanggal 03 oktober 2024, <https://kbbi.web.id/distribusi>.

⁶¹ Mustafa et al., *Manajemen Pemasaran*, 63.

Saluran distribusi terdapat 3 jenis saluran distribusi yakni, 1. Saluran distribusi langsung (produsen - konsumen) yang merupakan alur distribusi jangka pendek dan tidak memerlukan perantara atau hanya antara produsen – konsumen. 2. Saluran distribusi semi langsung (produsen-distributor - konsumen) merupakan penyaluran barang dari produsen ke konsumen melauli perantara, yang di mana penyaluran hasil produksi melalui perantara distributor selanjutnya ke konsumen. 3. Saluran distribusi tidak langsung (produsen - agen - pedagang besar - pengecer - konsumen) merupakan saluran distribusi yang tahapannya panjang dan melibatkan banyak pihak, dalam distribusi produk yang untuk mencapai konsumen melewati berbagai saluran.⁶²

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, di dapat bahwa UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember memiliki 7 (tujuh) jenis indukan ikan yang mana benih ikannya lah yang di perjualkan, 7 (tujuh) jenis ikan tersebut diantaranya adalah ikan nila hitam, nila merah, tombro, tawes, gurame, lele dan koi. Dalam penjualan benih ikan yang dilakukan oleh Unit Pelaksana Teknis Daerah Perikanan Budidaya Air Tawar Rambigundam, terdapat hal-hal yang di persiapkan sebelum adanya pembelian/penjualan adalah mempersiapkan plastik yang digunakan untuk membungkus ikan, air bersih digunakan media pengangkutan yang bersih, oksigen sebagai berguna untuk menjaga keberlangsungan hidup ikan dengan kadar oksigen yang digunakan dalam

⁶² Mustafa et al, 64-65.

pembungkusan benih ikan adalah $\frac{2}{3}$ volume dari keseluruhan rongga kantong plastic, perbandingan air dan oksige dalam kemasan adalah 1:2 dan yang terakhir adalah karet gelang yang digunakan untuk pengikatan atau packingan benih ikan tersebut.

Teori tentang pendistribusian yang sudah di jelaskan di atas, maka ditemukan bahwa Proses pendistribusi benih ikan yang dilakukan oleh UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember yakni dengan cara konsumen datang langsung ke UPTD PBAT Rambigundam untuk membeli benih secara langsung dan juga menggunakan cara dari produsen ke distributor baru ke konsumen.

Penelitian ini didapat bahwa UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember untuk pendistribusian benih ikan menggunakan jenis saluran distribusi langsung dan saluran distribusi semi langsung, dalam saluran distrubusi langsung konsumen yang ingin membeli benih ikan datang langsung ke UPTD PBAT Rambigundam untuk melakukan pembelian secara langsung. Dalam saluran distribusi semi langsung konsumen dalam pembelian benih ikan biasanya memesan terlebih dahulu dengan cara menghubungi pimpinan Unit Pelaksana Teknis Daerah Perikanan Budidaya Air Tawar Rambigundam yakni bapak Nurhadi dan melakukan pemesanan dan nantinya di antarkan oleh distributor/karyawan UPTD PBAT Rambigundam langsung yang juga merupakan karyawannya. Biaya tambahan atau disebut ongkir untuk pengiriman benih ikan untuk skala kecil dan untuk kawasan sekitar daerah

kota jember, yakni di sekitar Rp 12.000 – Rp 25.000, dan untuk skala besar atau untuk pembelian luar jember itu biasanya harus ada kesempatan tersendiri dengan Pimpinan dan untuk harga belum bisa dipastikan. Jadi jika dilihat dari hasil wawancara di atas UPTD PBAT Rambigundam menggunakan saluran distribusi langsung dan saluran distribusi semi langsung dalam menyalurkan hasil benih ikan yang di produksinya. Saluran distribusi yang sering dilakukan oleh Unit Pelaksana Teknis Daerah Perikanan Budidaya Air Tawar Rambigundam adalah saluran distribusi langsung karena untuk sekarang masih kebanyakan konsumen lama/langganan yang masih membeli benih ikan dalam skala besar maupun kecil, dan untuk pelanggan baru juga ada yang datang langsung juga ke tempat. Tujuan Unit Pelaksana Teknis Daerah Perikanan Budidaya Air Tawar Rambigundam melakukan saluran distribusi tersebut yaitu, untuk mempermudah konsumen dalam pembelian benih ikan dan juga mempercepat hasil produksi benih ikan yang dihasilkan tangan konsumen.

UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten

Jember memilih saluran distribusi dengan mempertimbangkan beberapa factor yang mempengaruhi saluran distribusi:

- a. Pertimbangan Pasar, dalam proses pemasaran terlebih dahulu kita menentukan kondisi pasar. Dalam hal ini UPTD PBAT Rambigundam target pasarnya adalah para budidaya-budidaya ikan air tawar dalam skala kecil maupun besar di daerah jember.

- b. Pertimbangan Barang, dalam hal ini UPTD PBAT Rambigundam udah mempersiapkan secara matang dalam proses sebelum pamaran atau pendistribusian ikan dengan mempersiapkan plastik, oksigen, air bersih dan karet gelang/pengikat, hal ini dilakukan agar kualitas ikan masih terjaga meskipun dalam perjalanan.
- c. Pertimbangan Perusahaan, dalam hal ini UPTD PBAT Rambigundam melakukan pelayanan yang baik dengan cara transparansi dalam pemelihan benih ikan dan dalam penyaluran barang sudah aman.
- d. Pertimbangan Perantara, dalam hal ini UPTD PBAT Rambigundam menggunakan distributor/perantara dalam penyaluran benih ikan yakni dengan menggunakan karyawannya.⁶³

Pendistribusian yang dilakukan oleh Unit Pelaksana Teknis Daerah Perikanan Budidaya Air Tawar Rambigundam selaras dengan pengertian distribusi secara islam yang merupakan distribusi dalam islam mengedepankan prinsip kebebasan, keadilan, pemerataan, dan tidak berbuat dzoliman atau merugikan orang lain. UPTD PBAT Rambigundam mengedepankan kejujuran dan tranparansi dalam penjualan pendistribusian benih ikan contohnya dalam pembelian ikan secara langsung pembeli/konsumen dapat melihat dan memilih ikan yang akan dibelinya dan untuk pemesana secara online, karyawan UPTD PBAT Rambigundam memilihkan benih ikan yang sehat dan mepackingnya secara bagus agar benih ikan masih sehat sampai ke konsumen.

⁶³ eka Santi Agustin et al., Manajemen Distribusi (Batam: yayasan cendikia mulia mandiri), 26-27

Adapun Persamaan dan perbedaan dengan penelitian terdahulu dari skripsi Ayu Karomatul Azizah yang berjudul “Implementasi Model Distribusi Tidak Langsung Pada Jual Beli Pupuk Oleh Koperasi Prima Tani Desa Klaakan Kecamatan Tanggul Kabupaten Jember”. Perbedaannya terletak di pada teori saluran distribusi yaitu menggunakan teori saluran distribusi tidak langsung sedangkan saluran distribusi ini menggunakan saluran distribusi langsung dan saluran distribusi benih langsung. Persamaannya terletak jenis pendekatan dan sama-sama membahas tentang model distribusi atau saluran distribusi.

2. Bagaimana Implikasi/Penerapan Penetrasi Pasar dalam Pendistribusian Benih Ikan oleh UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember

Penetrasi pasar merupakan suatu strategi pertumbuhan yang dimana perusahaan berfokus pada penjualan produk-produk yang ada di pasar-pasar yang telah ada sebelumnya. Igor Ansoff mengungkapkan bahwa strategi penetrasi pasar merupakan strategi untuk mendapatkan *revenue growth* dengan cara memokuskan diri pada penjualan produk-produk yang sudah ada (*existing product*) dan juga pada pasar yang sudah di garap atau sedang di garap (*existing market*). Penetrasi pasar memiliki tujuan sebagai berikut:

- a. Mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar produk
- b. Aman dari pertumbuhan pasar
- c. Restrukturisasi pasar

d. Meningkatkan penggunaan oleh pelanggan yang telah ada atau loyalitas pelanggan⁶⁴

Berdasarkan hasil temuan dalam penelitian tentang UPTD PBAT Rambigundam. Diketahui bahwa dalam memasarkan atau pendistribusian benih ikannya lebih dikenal oleh masyarakat jember, maka UPTD PBAT Rambigundam melakukan penetrasi pasar dalam memperluas pasar atau segmen pasarnya. Penetrasi pasar merupakan strategi pertumbuhan yang dimana perusahaan berfokus pada penjualan produk-produk yang sudah ada dipasaran. Strategi penetrasi pasar merupakan suatu strategi untuk meningkatkan penjualan pada produk yang dipasarkan dan pasar yang tersedia. Igor Ansoff mengungkapkan bahwa strategi penetrasi pasar merupakan strategi untuk mendapatkan *revenue growth* dengan cara memfokuskan diri pada penjualan produk-produk yang sudah ada (*existing product*) dan juga pada pasar yang sudah di garap atau sedang di garap (*existing market*).

Berdasarkan pengertian penetrasi pasar diatas UPTD PBAT Rambigundam dalam mengoptimalkan atau mengenalkan produknya yaitu benih ikan, strategi yang digunakan oleh UPTD PBAT Rambigundam adalah dengan cara menggunakan media sosial yakni *whatshap* guna memberitahukan benih yang tersedia dengan cara mempostingnya, dan untuk nomor hp/*whatshap* sendiri biasanya para pelanggan udah punya nomornya pimpinan UPTD PBAT Rambigundam untuk konsultasi

⁶⁴ Ambarwati and Supardi, *Manajemen Operasioanal dan Implementasi Dalam Industri*, 278-281.

mengenai benih ikan yang mau di beli oleh konsumen. UPTD PBAT Rambigundam juga memiliki Google Map guna memberi tahu tentang lokasi kepada konsumen terkait tempat dan juga jenis-jenis benih ikan yang ada. Dengan mengenalkan produk tersebut menggunakan media sosial UPTD PBAT Rambigundam berupaya untuk menjual lebih banyak benih ikan kepada konsumen yang sudah ada, menarik konsumen/pelanggan baru terhadap produk yang sudah ada, hal ini sama halnya dengan melakukan metode penetrasi pasar.

Penetrasi pasar memiliki tujuan untuk mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar pada produk, aman dari dominasi pertumbuhan pasar, restrukturisasi pasar dan meningkatkan penggunaan oleh pelanggan yang telah ada, misalnya dengan memberikan program loyalitas. Dalam hal ini yang dilakukan oleh UPTD PBAT Rambigundam untuk mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar pada produk adalah dengan mengenalkan produk benih ikan dengan media sosial dan Google Map. Dalam pengertiannya digital marketing merupakan segala bentuk usaha yang dilakukan dalam pemasaran dengan memanfaatkan perangkat yang terhubung ke internet dengan tujuannya mengkomunikasikan produk perusahaan kepada konsumen.⁶⁵ Dalam meningkatkan penggunaan oleh pelanggan yang sudah ada dengan memberikan program loyalitas UPTD PBAT Rambigundam menggunakan strategi diskon harga dalam pembelian benih ikan dan pemberian umbuan

⁶⁵ M.F. Hidayatullah et al., "Strategi Digital Marketing dengan Instagram dan Tiktok pada Butik Dot.Id", *HUMAN FALAH: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* volume 10. No. 1 2023.

atau memberi lebih benih ikan dalam setiap pembeliannya dengan memberi kurang lebihnya sekitar 10% dari pembelian. Syarat mendapatkan diskon harga dalam pembelian benih ikan yang dilakukan oleh UPTD PBAT Rambigundam adalah dengan pembelian benih ikan sebanyak 1 rean atau 5000 ekor, tapi untuk tentang umbuhan benih ikan itu sudah pasti di berikan, baik pembelian skala partai besar maupun skala kecil. Kata lain dari memberi imbuhan/memberi lebih itu menurut karyawan UPTD PBAT Rambigundam adalah plasi. Dalam memberikan diskon/potongan harga dan memberikan plasi ini di gunakan untuk palanggan/konsumen datang lagi di kemudian hari untuk membelinya, hal ini secara tidak langsung dapat dikatakan termasuk program layanan loyalitas terhadap pelanggan/konsumen lama/tetap maupun pelanggan/konsumen baru.

Adapun Persamaan dan perbedaan dari penelitian terdahulu dari jurnal Ignatius R.C Rorah, Margie Poluan, Franki Paath dan Meitty Wongkar yang berjudul “Analisis Penetrasi Pasar Dan Pengembangan Pasar Terhadap Retensi Pelanggan Oleh Petani Cabe Keriting Di Kelurahan Kakaskasen I Dan Kakaskasen Ii Kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon Propinsi Sulawesi Utara – Indonesia”. Perbedaan terletak pada retensi pelanggan, sedangkan persamaannya terletak pada pembahasan mengenai penetrasi pasar dan jenis pendekatan penelitian yang digunakan adalah sama-sama kualitatif.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya mengenai “Analisis Model Distribusi Benih Ikan dalam Memperluas Penetrasi Pasar oleh Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember”, maka kesimpulan yang didapat dengan hasil penelitian, sebagai berikut:

1. Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember adalah Unit Pelaksana Teknis yang berada dibawah Dinas dan bertanggung jawab kepada kepala dinas, dan bergerak di bidang perikanan dan dikenal masyarakat sebagai Balai Benih Ikan Rambigundam. Unit Pelaksana Teknis Daerah Perikanan Budidaya Air Tawar Rambigundam memiliki 7 (tujuh) jenis indukan ikan yang mana benihnya yang di perjual belikan, 7 (tujuh) benih ikan tersebut adalah ikan nila hitam, nila merah, tombro, tawes, gurame, lele dan Koi. Dalam hal pendistribusian benih ikan Unit Pelaksana Teknis Daerah Perikanan Budidaya Air Tawar Rambigundam menggunakan model saluran distribusi langsung dan saluran distribusi semi langsung. Yang mana dalam pendistribusian langsung konsumen datang langsung ke tempat dan untuk pendistribusian semi langsung

konsumen menghubungi dulu untuk melakukan pemesanan dan nantinya dianter oleh distributor yang merupakan karyawan.

2. Penerapan penetrasi pasar yang dilakukan Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember, dengan cara mengenalkan produk benih ikannya menggunakan media sosial, yakni menggunakan media sosial *facebook, whatshap* dan Google Map digunakan untuk media promosi dan agar lebih mudah ditemukan oleh pelanggan/konsumen dan juga dapat memperluas jangkauan pasar. Unit Pelaksana Teknis Daerah Perikanan Budidaya Air Tawar Rambigundam juga melakukan program layanan loyalitas dengan cara memberikan potongan harga bagi konsumen yang membeli benih ikan dengan minimal pembelian 1 rean atau 5000 benih ikan dan juga memberikan umbuhan atau memberi lebih pada setiap pembelian sekitar kurang lebihnya 10%, hal ini termasuk pembelian skala besar maupun kecil.

B. Saran-saran

Berdasarkan dari hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan maka selanjutnya peneliti menyampaikan saran-saran yang mungkin dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait dalam penelitian ini.

Adapun saran-saran yang disampaikan sebagai beerikut:

1. Bagi Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember

Sebaiknya Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam menggiatkan lagi saluran distribusi semi langsung dan menambahkan teori lain dalam pendistribusian benih missal seperti saluran distribusi tidak langsung. Dalam penetrasi pasar Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam harus lebih giat lagi dalam mempromosikan benihnya agar bisa mendapatkan konsumen baru yang banyak dan juga harus menambahkan teori tentang cara penetrasi pasar menurut Igor Ansoff, yakni tentang pengembangan produk, pengembangan pasar dan diservikasi.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan terdapat peneliti baru yang mengkaji ulang dari hasil penelitian tentang Analisis Model Distribusi Benih Ikan Dalam Memperluas Penetrasi Pasar Oleh Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam Kecamatan Rambupuji Kabupaten Jember. Hasil penelitian ini belum bisa dikatakan sempurna, sebab masih banyak kekurangan didalamnya sebagai akibat dari keterbatasan waktu, referensi yang dirujuk, metode yang digunakan serta pengetahuan dan ketajaman analisis yang dimiliki.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdussamad, Zuchri. *Metode Penelitian Kualitatif*. Makassar: CV. syakir Media Press, 2021.
- Alaslan, Antai. *Metode Penelitian Kualitatif*. Depok: PT Rajagraindo Persada, 2021.
- Amalia, Tiara Firda. "Strategi Penetapan Harga dalam Rangka Penetrasi Pasar Pada Produk Macarina Jember." Skripsi UIN KHAS Jember, 2023.
- Agustin, Eka Santi, Nia Sonani, Awaluddin, Ni Luh Kardini, Gusti Ayu Aghivirwiati, Cristi Monica, Sabil, Triana Zuhrotun Aulia, Liharman Saragih, dan Nurcahyati. *Manajemen Distribusi*. Batam. Yayasan Cendikia Mulia Mandiri, 2024.
- Ambarwati, Rita, dan Supardi. *Manajemen Operasioanal dan Implementasi Dalam Industri*. Sidoarjo : UMSIDA Pres, 2020.
- Anita, Siska Yuli, Tuti Supatminingsih, Sinta Rusmalinda, Karyono, Ajung, Syilva Syara Noor Silmi Sudrajat, Lutfi Maulana, Nurlailiyah Aidatus, Sholihah, Masnawaty Sangkala, Fitri Raya, Adi Muhammad Nur Ihsan, Ahmad Maulidizen, Fikry Ramadhan, Suhendar, Evriyenni, dan Zumara. *Etika Bisnis dalam Kajian Islam*. Serang Banten: PT Sada Kurnia Pustaka, 2023.
- "Artikelsiana" Tujuan dan Fungsi Distribusi. Diakses pada Tanggal 15 Maret 2024, <https://www.artikelsiana.com/2014/11/tujuan-tujuan-distribusi-fungsi-fungsi-distribusi.html>, 2024.
- Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers, 2015.
- Azizah, Ayu Karomatul." *Implementasi Model Distribusi Tidak Langsung Pada Jual Beli Pupuk Oleh Koperasi Prima Tani Desa Klatakan Kecamatan Tanggul Kabupaten Jember*" Skripsi, UIN KHAS Jember, 2022.
- Hikam, Ahmad Bahrul. "Distribusi dalam Konsep Ekonomi Islam" *Syar'ie: Jurnal Pemikiran Ekonomi Islam*_ VOL 6 NO 2 , <https://doi.org/10.51476/syarie.v6i2.535>, 2023.
- Hima, Faiqotul, Abdul Wadud Nafis, dan Misbahul Munir,"Analisis Startegi Bauran Pemasaran Dalam Mengembangkan Produk Simpanan Idul Fitri (Safitri) Di BMT UGT Sidogiri Kabupaten Jember", *Indonesian Journal Of Islamic Economics & Finance* Vol. 5, No, 1, Juni 2022: 12-21.
- Hidayatullah, M.F, Ayu Indrawati, Nurul Setianingrum, dan Ahmadiono"Strategi Pemasaran Produk Serbaguna di Bank Syariah Indonesia", *Al-Kharaj*:

Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah Vol 6 No 2 (2024) 2836-2842.

Hidayatullah, M.F, Nathania Nur Rafidah, Nikmatul Masruroh, dan Nur Ika Mauliyah “Startegi Digital Marketing Dengan Instagram Dan Tiktok Pada Butik Dot.Id”, *HUMAN FALAH: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* volume 10. No. 1 2023.

Kessa, De Guda, Deasy Wulandari, Susanti Prasetyaningtiyas, Khanifatul Khusna dan Salma Fauziyyah. “Pengembangan Strategi Penetrasi Pasar Untuk Peluncuran Produk E-Wallet Balipay Bank BPD Bali” *Jurnal Abdimas PHB Vol.6 No.2*, 2023.

Lubis, Ernani, Iin Solihin, dan Novia Nurul Afiyah. “Pendistribusian dan Mutu Ikan Tenggiri dari Pelabuhan Perikanan Blanakan ke Pasar Ikan” *Jurnal Pengolahan Hasil Perikanan Indonesia* 22, no. 3: 433–40, 2019. <https://doi.org/10.17844/jphpi.v22i3.28864>, 2019.

Mushy, Abdul, Salma Fauziyyah, Khanifatul Khusna dan Alif Mirzania. “Model Distribusi Kerajinan Kreatif Jember Menuju Pasar Internasional.” *Bisma: Jurnal Bisnis dan Manajemen BISMA* Vol. No. 1, , Hal. 75 - 85,. <https://jurnal.unej.ac.id/index.php>, 2021.

Mustafa, Fahrina, Rezki fani, Muchammad Agung Miffthahuddin, Ira Hapsari, Retno Dwiyantri, Siti Nur Azizah, Agung Dwi Ario Wibowo, Dian Bagu Mitreka Satata, dan Alfato Yusnar Kharismasyah. *Manajemen Pemasaran*. Sleman, Yogyakarta: PENAMUDA Media, 2024.

Pedoman Penulisan Karya Ilmiah UIN KHAS Jember. Hal. 47, 2021.

Putri, Adeliya Gita Silviana, Rendy Andika dan M.F. Hidayatullah, “Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan KPR di Bank BTN KC Jember”, *Journal Of Indonesian Social Society* Volume 2; Nomor 1; Februari 2024; Page 17-21.

Rahmadani, Sri. “Pendistribusian Hasil Tangkapan Ikan (Tinjauan Sosiologi Ekonomi tentang Nelayan di Desa Sioban Kecamatan Sipora Selatan Kabupaten Kepulauan Mentawai)” *Jurnal Pendidikan Tambusai* Halaman 6415-6422 Volume 5 Nomor 3, 2021.

Rangkuti, Freddy. *Flexible Marketing*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2004.

Ratnaningtyas, Endah Marendah, Ramli, Syafruddin, Edi Saputra, Desi Suliwati, Bekty Taufiq Ari Nugroho, Karimuddin, Muhammad Habibullah Aminy, Nanda Saputra, Khaidir dan Adi Susilo Jahja. *Metodologi Penelitian*

Kualitatif. Aceh : Yayasan Penerbit Muhammad Zaini Anggota IKAPI, 2021.

Rohman, Moh. Mujibur, Janes Sinaga, yuliawati, Adi Asmara, Titi Turbo Sari, Abdul Rahman Ramadhan, dan Via Yustitia. *Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Sleman, Yogyakarta: PT Panamuda Media, 2023.

Rorah, Ignatius R C, Margie Poluan, Franki Paath, dan Meitty Wongkar. “Analisis Penetrasi Pasar Dan Pengembangan Pasar Terhadap Retensi Pelanggan Oleh Petani Cabe Keriting Di Kelurahan Kakaskasen I dan Kakaskasen II Kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon Propinsi Sulawesi Utara – Indonesia” *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi VOL. 9 NO. 3*, 2022.

Saleh, Sarajuddin. *Analisis Data Kualitatif*. Bandung: Pustaka Ramadhan, Bandung. 2017

Salim, Amir, Konsep Distribusi Kepemilikan dalam Islam, *Jurnal Ekonomica Sharia*, Vol. 5 No 1, 2019

Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2018.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2013.

Sukarno, Hari, Deasy Wulandari, Susanti Prasetyaningtiyas, Khanifatul Khusna, dan Salma Fauziyyah. “Model Distribusi Menuju Pasar Internasional Industri Kreatif Kuliner Kabupaten Jember.” *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis* 19, no. 1: 66–75. <https://doi.org/10.31849/jieb.v19i1.7135>, 2022.

Sundah, Djameludin, Arrazi Bin Hasan Jan, dan Jacky S B Sumaraw. “Analisis Saluran Distribusi Ikan Mujair Desa Matungkas Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara,” *Jurnal Pengolahan Hasil Perikanan Indonesia* 22, no.3 :,<https://doi.org/10.17844/jphpi.v22i3.28864>.2019.

Suryanto, Mikael Hang. *Sistem Operasional Manajemen Distribusi*, Jakarta: PT Grasindo, 2016.

Susilo, Doni. *Marketing In A Week*. Bandung: Yrama Widya, 2021.

MATRIK PENELITIAN

JUDUL	VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	FOKUS PENELITIAN
<p>Analisis Model Distribusi Benih Ikan Dalam Memperluas Penetrasi Pasar Oleh Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Ramigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember</p>	<p>1. Model Distribusi 2. Penetrasi Pasar</p>	<p>1. Model Distribusi a. Saluran distribusi langsung b. Saluran distribusi tidak langsung 2. Penetrasi Pasar a. Mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar produk b. Aman dari pertumbuhan pasar c. Restrukturisasi pasar d. Loyalitas pelanggan</p>	<p>1. Informan a. Pimpinan UPTD PBAT Rambigundam b. Karyawan UPTD PBAT Rambigundam c. Konsumen UPTD PBAT Rambigundam 2. Dokumentasi</p>	<p>1. Pendekatan penelitian: kualitatif 2. Jenis penelitian : kualitatif-deskriptif 3. Teknik penentu subyek penelitian : <i>purposive</i> 4. Teknik pengumpulan data : a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi</p>	<p>1. Bagaimana Model Distribusi Benih Ikan Oleh Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember ? 2. Bagaimana implikasi/penerapan Penetrasi Pasar dalam pendistribusian benih ikan oleh Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember ?</p>

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Zainullah
NIM : 204105020037
Program Studi/Jurusan : Ekonomi Syariah/Ekonomi Islam
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi ini dengan judul “Analisis Model Distribusi Benih Ikan Dalam Memperluas Penetrasi Pasar Oleh Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember” secara keseluruhan adalah kajian atau hasil karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenarannya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya tanpa tekanan dan paksaan dari pihak manapun.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Jember 04 November 2024

Saya yang menyatakan



ZAINULLAH
NIM. 204105020037

PEDOMAN WAWANCARA/PENELITIAN

1. Jenis benih ikan apa saja yang dipasarkan oleh UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember?
2. Terdapat berapa kolam yang ada di UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember?
3. Dalam penjualan benih ikan apa saja yang dipersiapkan oleh UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember?
4. Jenis saluran distribusi apa yang digunakan dalam pendistribusian benih ikan oleh UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember?
5. Konsumen disini kebanyakan konsumen baru atau konsumen lama?
6. Dalam pembelian benih ikan konsumen itu membeli biasanya dari kalangan atau dibuat apa saja benih ikan tersebut?
7. Dengan cara apa UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember mengenalkan produk benih ikan ke masyarakat jember?
8. Apakah ada potongan harga/*discount* dalam pembelian benih ikan oleh UPTD PBAT Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember?
9. Apakah ada perbedaan harga dalam pembelian satuan/sedikit dan pembelian ribuan/banyak benih ikan?



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>



Nomor : B- 289 /Un.22/7.a/PP.00.9/05/2024
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Izin Penelitian**

02 Mei 2024

Kepada Yth.

Pimpinan Balai Benih Ikan (BBI) Rambigundam
Jl. Argopuro No.224, Krajan Lor, Rambigundam, Kec. Rambipuji, Kabupaten Jember,
Jawa Timur 68152

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diizinkan mahasiswa berikut :

Nama : Zainullah
NIM : 204105020037
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah

Guna melakukan Penelitian/Riset mengenai analisis distribusi benih ikan dalam memperluas penetrasi pasar oleh balai benih ikan (BBI) Rambigundam di lingkungan/lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
Bidang Akademik,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Nurul Wati Islami Rahayu



M



PEMERINTAH KABUPATEN JEMBER
DINAS PERIKANAN

UNIT PELAKSANA TEKNIS DAERAH PERIKANAN
BUDIDAYA AIR TAWAR (UPTD-PBAT)

Jl. Agopuro No. 224 Krajan Lor Rambigundam Rambipuji Jember 68152

Jember, 03 Mei 2024

Nomor : 523/31.V/35.09.329/2024
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Perihal : Permohonan ijin Penelitian

Kepada
Yth. Sdr. Dekan Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam UIN KHAS
Jember
di-

JEMBER

Berdasarkan surat saudara Nomor : B-289/Un.22/7.a/PP.00.9/05/2024
tanggal 02 Mei 2024 perihal Permohonan ijin Penelitian An. Mahasiswa sbb;

Nama : ZAINULLAH
NIM : 204105020037
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah

Maka, beritahukan bahwa **diberikan ijin** untuk melakukan penelitian/riset
Analisis Distribusi Benih Ikan Dalam Memperluas Penetrasi Pasar di UPTD
PBAT BBI Rambigundam dimulai tanggal 03 Mei 2024 sampai dengan tanggal
27 Mei 2024

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya, disampaikan terima
kasih

KEPALA UNIT PELAKSANA TEKNIS DAERAH
PERIKANAN BUDIDAYA AIR TAWAR
DINAS PERIKANAN KAB. JEMBER

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



Ir. H. NURHADI

Pembina / IVa

NIP. 19660507 200212 1006



PEMERINTAH KABUPATEN JEMBER
DINAS PERIKANAN
UNIT PELAKSANA TEKNIS DAERAH PERIKANAN
BUDIDAYA AIR TAWAR (UPTD PBAT)
Jl. Argopuro No 224 Krajan Lor Rambigundam Rambipuji
Jember 68122

SURAT KETERANGAN

Nomor : 523/38.V/35.09.329/2024

Yang bertanda tangan dibawah ini :

N a m a : Ir. H. NURHADI
N I P : 19660507 200212 1 006
Pangkat / Gol : Pembina / IV a
Jabatan : Kepala UPTD PBAT BBI Rambigundam

Menerangkan dengan sebenarnya :

N a m a : ZAINULLAH
N I M : 204105020037
Jurusan / Prodi : Ekonomi Islam / Ekonomi Syariah
Institusi : UIN KHAS Jember

Telah selesai melaksanakan kegiatan Penelitian/Riset Analisis Distribusi Benih Ikan dalam Memperluas Penetrasi Pasar di UPTD PBAT BBI Rambigundam pada tanggal 03 Mei 2024 hingga tanggal 27 Mei 2024

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di : J E M B E R
Pada Tanggal : 28 Mei 2024

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



KEPALA UPTD PBAT
DINAS PERIKANAN KAB. JEMBER



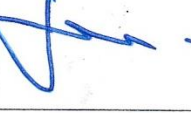





Ir. H. NURHADI

Pembina

NIP. 19660507 200212 1 006

Jurnal Kegiatan Penelitian

**Analisis Model Distribusi Benih Ikan Dalam Memperluas Penetrasi Pasar
Oleh Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budiaya Air Tawar
(PBAT) Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember**

No	Tanggal	Uraian Kegiatan	Informan	Tanda Tangan
1	02 Mei 2024	Penyerahan surat izin penelitian	Ir. Nurhadi Pimpinan UPTD PBAT Rambigundam	
2	03 Mei 2024	Penyerahan surat di izinkan melakukan penelitian	Ir. Nurhadi Pimpinan UPTD PBAT Rambigundam	
3	06 Mei 2024	Wawancara penelitian	Ir. Nurhadi Pimpinan UPTD PBAT Rambigundam	
4	13 Mei 2024	Wawancara penelitian	Ali Mufti Karyawan UPTD PBAT Rambigundam	
5	13 Mei 2024	Wawancara penelitian	Nana Gufron Karyawan UPTD PBAT Rambigundam	
6	13 Mei 2024	Wawancara penelitian	Samsul Arifin Konsumen UPTD PBAT Rambigundam	
7	13 Mei 2024	Wawancara penelitian	Alfarizi Konsumen UPTD PBAT Rambigundam	
8	28 Mei 2024	Penyerahan surat selesai penelitian	Ir. Nurhadi Pimpinan UPTD PBAT Rambigundam	

JEMBER, 27 Mei 2024
KEPALA UPTD PBAT
DINAS PERIKANAN KAB. JEMBER



Ir. H. NURHADI
NIP. 196605072002121006

DOKUMENTASI PENELITIAN



Wawancara bersama pimpinan Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan
Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam



Wawancara bersama karyawan Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan
Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam

DOKUMENTASI PENELITIAN



Wawancara bersama konsumen Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan
Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambigundam

DOKUMENTASI PENELITIAN



Google Map Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air

Tawar (PBAT) Rambigundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Zainullah
NIM : 204105020037
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Model Distribusi Benih Ikan Dalam Memperluas Penetrasi Pasar Oleh Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) Perikanan Budidaya Air Tawar (PBAT) Rambihundam Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember


Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan Aplikasi DrillBit, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada Aplikasi DrillBit kurang atau sama dengan 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 25 Oktober 2024

Operator Aplikasi DrillBit
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER


Luluk Musfiroh



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Zainullah
NIM : 204105020037
Semester : 9

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 22 Oktober 2024
Koordinator Prodi. Ekonomi Syariah,

Dr. Sofiah, M.E.

NIP. 1991051521932005

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



BIODATA PENULIS



A. Biodata Pribadi

Nama : Zainullah
NIM : 204105020037
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Tempat, Tanggal Lahir : Probolinggo, 24 November 2000
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Alamat : Dusun Timbangan, RT/RW 007/003, Desa
Banyuanyar Tengah, Kecamatan
Banyuanyar, Kabupaten Probolinggo
Agama : Islam
Nomor Telepon : 082245708033
Email : zainullah241120@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. SDN BANYUANYAR TENGAH
2. SMP NEGERI 1 GENDING
3. SMA NEGERI 1 GENDING
4. UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER