

**KOMPARASI OMSET PENJUALAN IKAN CUPANG UMUR  
2 3 4 BULAN DALAM PROSPEK SYARI'AH DI BETTA  
CALIRENT FISH TEGAL REJO PATRANG JEMBER**

**SKRIPSI**



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R  
Oleh:  
AHMAD SAIFUDDIN  
NIM.E20192058

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI AHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
2025**

**KOMPARASI OMSET PENJUALAN IKAN CUPANG UMUR  
2 3 4 BULAN DALAM PROSPEK SYARI'AH DI BETTA  
CALIRENT FISH TEGAL REJO PATRANG JEMBER**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Siddiq Jember  
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Fakultas Ekonomi Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Ekonomi Syari'ah



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

Oleh:

**AHMAD SAIFUDDIN**  
**NIM.E20192058**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI AHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
2025**

**KOMPARASI OMSET PENJUALAN IKAN CUPANG UMUR  
2 3 4 BULAN DALAM PROSPEK SYARI'AH DI BETTA  
CALIRENT FISH TEGAL REJO PATRANG JEMBER**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Shiddiq Jember  
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Meperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Ekonomi Syari'ah

Oleh:

AHMAD SAIFUDDIN  
NIM. E20192058



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

SITI INDAH PURWANING YUHANA, S. Si., MM  
NIP. 198509152019032005

**KOMPARASI OMSET PENJUALAN IKAN CUPANG UMUR  
2 3 4 BULAN DALAM PROSPEK SYARI'AH DI BETTA  
CALIRENT FISH TEGAL REJO PATRANG JEMBER**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Shiddiq Jember  
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Meperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Ekonomi Syari'ah

Hari: Kamis


Tanggal : 30 Oktober 2025

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

  
Aminatus Zahriyah, SE., M.Si.  
NIP. 198907232019032012

  
Fatimatuzzahro, S.H.I., M.SEI.  
NIP.199508262020122007

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

Anggota :

- KIAI HAJI ACHMAD SHIDDIQ JEMBER**
1. Dr. Hersa Farida Qoriani, M.E.I
  2. Siti Indah Purwaning Yuwana., S.Si., M.

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam



Dr. H. Ubaidillah, M.Ag  
NIP: 196812261996031001

## MOTTO

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

"Celakalah bagi orang-orang yang curang (dalam menukar dan menimbang) (mereka adalah) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain, mereka minta dipenuhi. (Sebaliknya,) apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka kurangi" (Q. S. Al-mutaffifin:1-3)<sup>1</sup>



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

---

<sup>1</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Quran dan Terjemahannya, (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2007).

## PERSEMBAHAN

Alhamdulillah segala puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang sudah memberi rahmad dan hidayah sehingga penyusun skripsi ini bisa diselesaikan. Serta tak lupa pula sholawat dengan salam tetap tercurahkan oleh Baginda Nabi Muhammad SAW berkat beliau semua bisa mengenal Islam. Peneliti skripsi ini aku persembahkan untuk sebagian pihak yang sudah memberikan waktu untuk membantu saya sampai saat ini:

1. Dengan kedua orang tua saya (bapak Abdul Muntholib dengan Ibu Sri Mujiati) yang tidak ada hentinya sudah memberikan doa, mendukung, memberikan semangat yang tidak ada berhentinya sampai saat ini. . Memberi dukungannya dan saling memberi kekuatan dalam menyudahi tugas akhir ini.
2. Seluruh keluarga besar saya yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang sudah memberikan semangat dan membantu dalam mencapai cita-citanya penulis.
3. Dosen pembimbing yang sudah membimbing saya serta selalu memberikan motivasi dan semangat agar tak mudah menyerah dalam mencapai cita-cita.
4. Seluruh teman kelas Ekonomi Syariah 2 dan semua teman-teman yang telah menemani saya.
5. Kepada seluruh personil “Kidulanti Metalika” yang selalu memberikan support satu sama lain dalam kehidupan perkuliahan ini.
6. Almamater Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember tercinta yang sudah memberikan saya kesempatan dalam menuntut ilmu.

## ABSTRAK

**Ahmad Saifuddin, Siti Indah Purwaning Yuhana, 2025:** *Komparasi Omset Penjualan Ikan Cupang Umur 2,3 Dan 4 Bulan Dalam Prospek Syari'ah Di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember*

**Kata kunci:** Komparasi Omset Penjualan Ikan Cupang

Dalam era globalisasi dan perkembangan teknologi yang semakin pesat, bisnis ikan cupang merupakan salah satunya jenis ikan hias yang mempunyai daya tarik sendiri bagi para pecinta ikan. Namun, dalam praktiknya, terdapat perbedaan omset penjualan cupang berdasarkan umur ikan tersebut. Penelitian ini akan fokus pada perbedaan omset penjualan cupang berumur 2, 3, dan 4 bulan dalam perspektif ekonomi syariah di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember.

Fokus masalah yang diteliti dalam skripsi ini adalah: 1) bagaimana perbedaan omset penjualan cupang berumur 2 bulan dibandingkan dengan cupang berumur 3 bulan di Betta Calirent Fish.

Tujuan penelitian ini adalah: 1) Mengetahui perbedaan omset penjualan cupang berumur 2 bulan dengan cupang berumur 3 bulan di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember.

Metode penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kuantitatif tentang budidaya ikan hias, khususnya ikan cupang (*Betta splendens*), telah menjadi topik yang menarik dalam dunia perikanan. Adapun teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Peneliti menggunakan indikator bauran meliputi produk (*product*), harga (*price*) tempat (*place*), promosi (*promotion*), Komparasi omset (*comparison Omset*) Prospek syari'ah (*prospect Syari'ah*). Komparasi Omset Penjualan Ikan Cupang Umur 2 3 4 Bulan Dalam Prospek Syari'ah Di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember.

Hasil dari penelitian ini adalah: 1) Bagaimana perbedaan omset penjualan cupang berumur 2 bulan dibandingkan dengan cupang berumur 3 bulan di Betta Calirent Fish. Dalam prospek ekonomi syariah, umur ikan cupang juga dapat menjadi faktor yang memengaruhi omset penjualan. Ikan cupang yang berumur 2 bulan mungkin memiliki nilai jual yang berbeda dengan ikan cupang yang berumur 3 atau 4 bulan. Hal ini dapat dipengaruhi oleh pertumbuhan ikan, kualitas ikan, serta permintaan pasar terhadap ikan cupang berumur tertentu. Selain itu, faktor-faktor eksternal seperti kondisi lingkungan, harga pakan, dan teknik budidaya juga dapat memengaruhi omset penjualan cupang. Oleh karena itu, penelitian ini mengarah untuk memahami perbedaan omset penjualan cupang berumur 2, 3, dan 4 bulan dalam perspektif ekonomi syariah di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember.

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segenap puji syukur penulis menyampaikan kepada Allah karena atas rahmad dan karunianya, pelaksanaan, penyelesaian, dan perencanaan program sarjana, sudah terselesaikan dengan lancar. Dan juga sholawat beserta salam dicurahkan juga kepada baginda besar Nabi Muhammad SAW yang sudah membawa Islam melewati masa kegelapan menuju masa yang terang benderang pada saat ini.

Kesuksesan ini dapat penulis

1. Bapak Prof. Dr. H. Hepni, S. Ag., MM. Selalu Rektor Universitas Khas Jember yang sudah memberikan segala fasilitas yang membantu kelancaran atas terselenggaranya skripsi ini.
2. Bapak Dr. H. Ubaidillah, M. Ag. Selalu Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember. Yang sudah memberi segala fasilitas yang membantu kelancaran skripsi ini.
3. Ibu Siti Indah Purwaning Yuhana., S. Si., MM. Selalu dosen pembimbing dalam penelitian ini yang telah memberikan segala fasilitas atas kelancaran skripsi ini.
4. Ibu Dr. Sofiah, M. E. Selalu Koordinator program studi Ekonomi Syariah UIN Khas Jember.
5. Bapak Dr. H. Roni Subhan, S. Pd., M. Pd. Selalu dosen penasihat akademik (DPA) selama perkuliahan di UIN KHAS Jember.
6. Kepada semua perpustakaan UIN Khas Jember. Segenap dosen UIN Khas Jember dan segenap mahasiswa yang sudah memberikan informasi dalam masa proses penelitian ini.
7. Kepada Bapak Saiful selaku owner Betta Calirent Fish Kabupaten Jember yang telah mengizinkan saya untuk meneliti skripsi ini.

Jember, 28 Oktober, 2025

Penulis



## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian .....	3
C. Tujuan penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	4
E. Definisi istilah .....	5
F. Sistematika Pembahasa .....	6
<b>BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN .....</b>	<b>8</b>
A. Penelitian Terdahulu .....	8
B. Kajian Teori.....	16
1. Komparasi.....	16

2. Omset Penjualan .....	18
3. Prospek Syari'ah dalam Ekonomi .....	21
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>24</b>
A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian .....	24
B. Lokasi Penelitian .....	24
C. Subjek Penelitian .....	25
D. Teknik Pengumpulan Data .....	25
E. Analisis Data .....	28
F. Keabsahan Data .....	30
G. Tahap-tahap Penelitian .....	31
<b>BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA .....</b>	<b>33</b>
A. Gambar Objek Penelitian .....	33
B. Penyajian Data Dan Analisis .....	49
C. Pembahasan Temuan .....	61
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>67</b>
A. Kesimpulan .....	67
B. Saran .....	68
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>69</b>

## DAFTAR TABEL

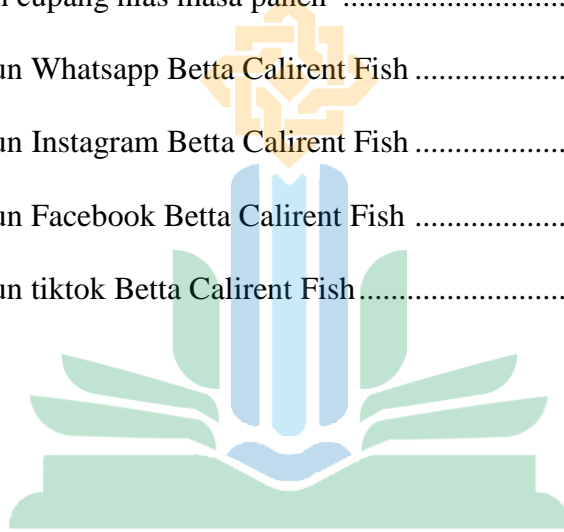
<b>Tabel 2.1</b> Persamaan Dan Perbedaan Dengan Penelitian Terdahulu .....	12
<b>Tabel 4.1</b> Peralatan Budidaya Ikan CupangHias .....	36
<b>Tabel 4.2</b> Indukan Ikan Cupang Hias .....	39
<b>Tabel 4.3</b> Harga Ikan Cupang Hias .....	54
<b>Tabel 4.4</b> Data Penjualan Ikan Cupang Betta Calirent Fish .....	60



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

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar 4.1</b> Pemijahan Ikan Cupang Hias .....	41
<b>Gambar 4.2</b> Artemia Pakan Ikan Cupang Hias .....	42
<b>Gambar 4.3</b> Telur Rebus Pakan Ikan Cupang Hias .....	43
<b>Gambar 4.4</b> Cacing Sutra Pakan Ikan Cupang Hias .....	43
<b>Gambar 4.5</b> Ikan cupang hias masa panen .....	46
<b>Gambar 4.6</b> Akun Whatsapp Betta Calirent Fish .....	57
<b>Gambar 4.7</b> Akun Instagram Betta Calirent Fish .....	58
<b>Gambar 4.8</b> Akun Facebook Betta Calirent Fish .....	59
<b>Gambar 4.9</b> Akun tiktok Betta Calirent Fish.....	59



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

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Konteks Penelitian

Dalam era globalisasi dan perkembangan teknologi yang semakin pesat, bisnis ikan cupang (*betta splendens*) menjadi salah satu bisnis yang diminati oleh masyarakat. Ikan cupang merupakan salah satunya jenis ikan hias yang mempunyai daya tarik sendiri bagi para pecinta ikan. Namun, dalam praktiknya, terdapat perbedaan omset penjualan cupang berdasarkan umur ikan tersebut. Penelitian ini akan fokus pada perbedaan omset penjualan cupang berumur 2, 3, dan 4 bulan dalam perspektif ekonomi syariah di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember.

Penelitian tentang budidaya ikan hias, khususnya ikan cupang (*Betta splendens*), telah menjadi topik yang menarik dalam dunia perikanan. Menurut E. Kusrini, budi daya ikan hias merupakan salah satu upaya untuk mendukung pembangunan nasional perikanan di Indonesia<sup>2</sup>.

Selain itu, P. Oto juga menyebutkan tentang pemanfaatan lahan sempit sebagai tempat budidaya ikan, yang menunjukkan potensi besar dalam pengembangan budidaya ikan hias<sup>3</sup>.

Dalam konteks ekonomi syariah, terdapat prinsip-prinsip yang harus diterapkan dalam setiap transaksi bisnis, termasuk dalam bisnis ikan cupang. Prinsip-prinsip tersebut antara lain adalah keadilan, transparansi,

---

<sup>2</sup> E. Kusrini. (2010). "Budidaya Ikan Hias Sebagai Pendukung Pembangunan Nasional Perikanan Di Indonesia," Media Akuakultur, vol. 5, no. 2, p. 109

<sup>3</sup> P. Oto. (2019). "Pemanfaatan Lahan Sempit Sebagai Tempat Budidaya Ikan," Aksiologi J. Pengabd. Kpd. Masy., vol. 3, no. 2, pp. 113–123

dan keberkahan. Dalam hal ini, omset penjualan cupang yang berumur 2, 3, dan 4 bulan menjadi penting untuk dianalisis karena dapat memberikan gambaran mengenai efektivitas bisnis tersebut dalam menerapkan prinsip-prinsip ekonomi syariah.

F. Saputra dan T. R. Efianda juga menyoroti pentingnya pelatihan manajemen pemeliharaan ikan cupang sebagai upaya untuk meningkatkan pendapatan masyarakat. Dengan adanya pelatihan yang tepat, diharapkan para petani ikan cupang dapat meningkatkan omset penjualan mereka. Dari berbagai penelitian tersebut, terlihat bahwa budidaya ikan cupang memiliki potensi yang besar dalam mendukung perekonomian masyarakat. Oleh karena itu, penelitian ini akan fokus pada komparasi omset penjualan cupang umur 2, 3, dan 4 bulan prospek syariah di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember. Dengan melihat kondisi ideal dan faktual dari penelitian sebelumnya, diharapkan penelitian ini dapat memberikan kontribusi yang berarti dalam pengembangan budidaya ikan cupang, khususnya dalam hal peningkatan omset penjualan<sup>4</sup>.

Dalam perspektif ekonomi syariah, umur ikan cupang juga dapat menjadi faktor yang memengaruhi omset penjualan. Ikan cupang yang berumur 2 bulan mungkin memiliki nilai jual yang berbeda dengan ikan cupang yang berumur 3 atau 4 bulan. Hal ini dapat dipengaruhi oleh pertumbuhan ikan, kualitas ikan, serta permintaan pasar terhadap ikan cupang berumur tertentu.

---

<sup>4</sup> F. Saputra dan T. R. Efianda. (2020). "Pelatihan Manajemen Pemeliharaan Ikan Cupang Sebagai Ikan Hias Yang Berpotensi Meningkatkan Pendapatan Masyarakat," J. Mar. Kreat., vol. 2, no. 1, pp. 44–49

Selain itu, faktor-faktor eksternal seperti kondisi lingkungan, harga pakan, dan teknik budidaya juga dapat memengaruhi omset penjualan cupang. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk memahami perbedaan omset penjualan cupang berumur 2, 3, dan 4 bulan dalam perspektif ekonomi syariah di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember.

Dengan demikian, penelitian ini diharapkan saiful selaku owner dapat memeberikan kontribusi dalam pengembangan bisnis ikan cupang yang berkelanjutan dan sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi syari'ah. Berikut ini hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi referensi bagi para pelaku bisnis ikan cupang dalam meningkatkan omset penjualan mereka.

## **B. Fokus penelitian**

Perbedaan Omset Penjualan Cupang Berumur 2, 3, dan 4 Bulan dalam Prospek Ekonomi Syariah di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember"

1. Bagaimana perbedaan omset penjualan cupang berumur 2 bulan dibandingkan dengan cupang berumur 3 bulan di Betta Calirent Fish?
2. Seberapa besar perbedaan omset penjualan cupang berumur 3 bulan dibandingkan dengan cupang berumur 4 bulan di Betta Calirent Fish?
3. Bagaimana omset penjualan dalam prospek ekonomi syariah di Betta Calirent Fish?

### C. Tujuan penelitian

tujuan penelitian ini mau memberi pemahaman yang mendalam tentang faktor yang mempengaruhi omset penjualan cupang pada usia yang berbeda, serta memberikan rekomendasi yang dapat meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan bisnis Betta Calirent Fish dalam prospek ekonomi syariah adalah.

1. Mengetahui perbedaan omset penjualan cupang berumur 2 bulan dengan cupang berumur 3 bulan di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember.
2. Mengetahui seberapa besar perbedaan omset penjualan cupang berumur 3 bulan dibandingkan dengan cupang berumur 4 bulan di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember.
3. Mengetahui omset penjualan ikan cupang dalam prospek ekonomi syariah di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember.

### D. Manfaat Penelitian

#### 1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini adalah memberi pahaman yang mendalam tentang faktor yang yang mempengaruhi omset penjualan cupang pada usia yang berbeda. Dengan demikian, penelitian ini akan memeberikan kontribusi dalam pengembangan teori tentang faktor-faktor yang memengaruhi omset penjualan dalam perspektif ekonomi syariah. Berikutnya penelitian ini dapat menjadi referensi bagi penelitian



selanjutnya yang tertarik untuk mengkaji lebih lanjut tentang faktor-faktor yang mempengaruhi omset penjualan pada usia yang berbeda.

## 2. Manfaat Praktis

Penelitian ini adalah memberikan rekomendasi yang dapat meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan bisnis Betta Calirent Fish dalam prospek ekonomi syariah. Dengan adanya penelitian ini, pemilik usaha atau pengelola bisnis cupang dapat memperoleh informasi yang berguna untuk meningkatkan omset penjualan cupang pada usia yang berbeda. Selain itu, penelitian ini juga dapat membantu dalam merumuskan strategi pemasaran yang efektif berdasarkan tren omset penjualan cupang dalam rentang usia yang berbeda. Dengan demikian, penelitian ini memiliki manfaat praktis yang dapat diterapkan langsung dalam pengelolaan bisnis Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember.

## E. Definisi istilah

1. Komparasi: Proses membandingkan dua atau lebih elemen untuk mengevaluasi perbedaan dan persamaan di antara mereka. Dalam konteks ini, komparasi dilakukan terhadap omset penjualan cupang berdasarkan usia.
2. Omset Penjualan: Total pendapatan yang dihasilkan dari penjualan produk dalam periode tertentu. Ini mencerminkan seberapa banyak produk terjual dan pendapatan yang dihasilkan.

3. Ikan Cupang: Ikan hias yang populer, khususnya ikan cupang (Betta spp.), yang dibudidayakan dan dijual untuk hobi atau koleksi.
4. Umur 2, 3, dan 4 Bulan: Mengacu pada usia ikan cupang yang dijual. Umur ini sering menjadi pertimbangan dalam penentuan harga dan permintaan pasar.
5. Prospek Syari'ah: Mengacu pada analisis yang mempertimbangkan prinsip-prinsip ekonomi syari'ah, seperti keadilan, transparansi, dan larangan riba. Ini penting dalam menentukan apakah praktik bisnis yang dilakukan sesuai dengan hukum Islam.
6. Betta Calirent Fish: Nama usaha atau toko yang menjual ikan cupang yang berlokasi di Tegal Rejo, Patrang, Jember.

#### **F. Sistematika Pembahasan**

Sistematika pembahasan skripsi dapat dibagi menjadi beberapa bab, antara lain:

Bab I pendahuluan. Bagian ini memuat komponen dasar penelitian, yakni konteks penelitian, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, sistematis pembahasan.

Bab II kajian kepustakaan. Bagian ini berisi ringkasan kajian terdahulu yang memiliki kaitan atau relevansi dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti, pada kajian kepustakaan juga memuat kajian teori.

Bab III metode penelitian. Bagian ini memuat pembahasan tentang metode yang akan digunakan meliputi: pendekatan dan jenis penelitian,

lokasi penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan, keabsahan data serta tahaptahap dalam penelitian.

Bab IV penyajian data dan analisis data. Bagian ini memuat pembahasan tentang penguraian data dan hasil penelitian tentang permasalahan yang telah dirumuskan, meliputi; gambar objektif penelitian, penyajian data dan analisis data, dan pembahasan temuan.

Bab V penutup. Bagian ini merupakan bagian akhir yang memuat kesimpulan dan saran.



## BAB II

### KAJIAN KEPUSTAKAAN

#### A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu berisi tentang perbandingan penelitian yang sudah dilakukan dengan penelitian yang lain oleh penelitian sang peneliti dilaksanakan dengan bertitik fokus pada relevan objek penelitian. Dengan cara membuat ringkasan, bagus sebelum terpublikasi maupun yang dilakukan.

1. H. Khatimah.4 februari 2020 "Bisnis Ikan Cupang Dibogor Kebal Pandemi Covid-19 Omset Meningkat".<sup>5</sup>

Penelitian ini memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian sekarang. Persamaan adalah penelitian ini sama menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan omset penjualan. Perbedaannya adalah penelitian ini disaat tren-trennya ikan cupang disaat pandemi sedangkan pada penelitian sekarang mempengaruhi usia harga ikan cupang.

2. F. Saputra And T.R. Efianda.5 Maret 2021 "Pelatihan Manajemen Pemeliharaan Ikan Cupang Sebagai Ikan Hias Yang Berpotensi Meningkatkan Pendapatan Masyarakat".<sup>6</sup>

Penelitian ini memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian sekarang. Persamaan adalah penelitian ini sama menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan omset penjualan. Perbedaannya adalah penelitian ini mengatur pemeliharaan ikan cupang sedangkan pada

---

<sup>5</sup> H. Khatimah. "Bisnis Ikan Cupang Dibogor Kebal Pandemi Covid-19 Omset Meningkat,4 februari 2020.

<sup>6</sup> Fazril Saputra, Teuku Reza Efianda "Pelatihan manajemen pemeliharaan ikan cupang sebagai ikan hias yang berpotensi meningkatkan pendapatan masyarakat" Marine Kreatif 2 (1), 2020.

penelitian sekarang ini mengetahui prospek kedepannya ikan cupang sekarang.

3. Muhamad Aulia Mufid dan Nardiono 1 Januari 2023 Rancangan Bangun Sistem Informasi Penjualan Ikan Cupang Berbasis Web Pada Toko Eterno Betta Fish.<sup>7</sup>

Penelitian ini memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian sekarang. Persamaan adalah penelitian ini sama menggunakan metode penelitian kuantitatif. Perbedaannya adalah penelitian ini menggunakan informasi penggunaan web sedangkan pada penelitian sekarang ini menggunakan perbandingan harga jual ikan.

4. Yaman Khaeruzzaman dan Firman Arrosyid 30 maret 2023 Purwarupa Aplikasi Android Jual Beli Ikan Hias Online.<sup>8</sup>

Penelitian ini memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian sekarang. Persamaan adalah penelitian ini sama menggunakan metode penelitian kuantitatif. Perbedaannya adalah penelitian ini penggunaan aplikasi untuk memudahkan jual beli ikan. sedangkan pada penelitian sekarang ini meningkatkan omset penjualan pada ikan cupang.

5. Ardi Purwanto dan Henny DianaWati 3 maret 2019 Perbandingan Pendapatan Dan Efisiensi Pada Usaha Lele Dhumbo Dan Lele

---

<sup>7</sup> Muhamad Aulia Mufid dan Nardiono " Rancangan Bangun Sistem Informasi Penjualan Ikan Cupang Berbasis Web Pada Toko Eterno Betta Fish" 1 Januari 2023.

<sup>8</sup> Yaman Khaeruzzaman, Firman Arrosyid "Purwarupa Aplikasi Android Jual Beli Ikan Hias Online"Jurnal Minfo Polgan 12 (1), 321-336, 2023.

Sangkulirang Dalam Satu Kali Priode Di Ud Very's Farm Di Desa Kebun Agung Kecamatan Kota Kabupaten Sumenep.<sup>9</sup>

Penelitian ini memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian sekarang. Persamaan adalah penelitian ini sama menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan perbandingan. Perbedaannya adalah penelitian ini menggunakan budidaya ikan lele. sedangkan pada penelitian sekarang yaitu menggunakan budidaya ikan cupang.

6. Achmad Zein 10 Januari 2024 Analisis Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Cupang (Betta Fish) Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Peternakan Ikan Cupang Hias 'blekatir Betta' Desa Karanggintung Kecamatan Sumbang Kabupaten Banyumas).<sup>10</sup>

Penelitian ini memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian sekarang. Persamaan adalah penelitian ini sama menggunakan metode penelitian kuantitatif. Perbedaannya adalah penelitian ini menggunakan strategi pemasaran ikan cupang dengan meningkatkan volume penjualan. Sedangkan pada penelitian sekarang menggunakan perbandingan omset penjualan ikan cupang.

7. Dominico Widia Reza 1 maret 2021 Pembuatan Website Ikan Cupang Gep Aqua Betta Menggunakan Bahasa Pemrograman Php Yang Menyingkron

<sup>9</sup> Ardi Purwanto, Henny Diana Wati "Perbandingan Pendapatan dan Efisiensi pada Usaha Lele Dhumbo dan Lele Sangkuriang dalam Satu Kali Priode di UD. Very's Farm di Desa Kebunagung Kecamatan Kota Kabupaten Sumenep"Prosiding: Seminar Nasional Ekonomi dan Teknologi, 391-399, 2019.

<sup>10</sup> Achmad Zein 10 Januari 2024 Analisis "Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Cupang (Betta Fish) Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Peternakan Ikan Cupang Hias 'blekatir Betta' Desa Karanggintung Kecamatan Sumbang Kabupaten Banyumas)",10 Januari 2024.

Data Base Instagram Menggunakan Rest Api.<sup>11</sup>

Penelitian ini memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian sekarang. Persamaan adalah penelitian ini sama menggunakan metode penelitian kuantitatif. Perbedaannya adalah penelitian ini menggunakan website bahasa pemrograman fungsinya untuk mempermudah penjualan ikan cupang kepada customer. Sedangkan pada penelitian sekarang menggunakan perbandingan omset penjualan ikan cupang.

8. Raynald Ryo Liaunardy<sup>1</sup>, Yulius Hari<sup>2</sup>, Darmanto<sup>3</sup> 19 Agustus 2021  
Rancangan Bangun E-marketplace Untuk Eskalasi Penjualan Ikan Cupang Di Tengah Pandemi Covid-19.<sup>12</sup>

Penelitian ini memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian sekarang. Persamaan adalah penelitian ini sama menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan omset penjualan. Perbedaannya adalah penelitian ini menggunakan rancangan pembuatan *E-marketplace* untuk mempermudah pembeli melihat harga pasaran ikan cupang sedangkan pada penelitian sekarang menggunakan perbandingan omset penjualan ikan cupang.

9. Dara Desi Maharani, Helminuddin, Muhammad Syafril 20 juni 2022  
Analisis Usaha Pemasaran Ikan Hias Toko Bintang Baru Aquarium Kota

<sup>11</sup> Dominico Widia "Pembuatan Website Ikan Cupang Gep Aqua Betta Menggunakan Bahasa Pemrograman Php Yang Menyingkron Data Base Instagram Menggunakan Rest ApiReza" 1 maret 2021,G.211.14.0151.

<sup>12</sup> Raynald Ryo Liaunardy, Yulius Hari, Darmanto Darmanto "Rancang Bangun E-Marketplace Untuk Eskalasi Penjualan Ikan Cupang Di Tengah Pandemi Covid-19"Prosiding Seminar Nasional Darmajaya 1, 63-71, 2021.

Samarinda.<sup>13</sup>

Penelitian ini memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian sekarang. Persamaan adalah penelitian ini sama menggunakan metode penelitian kuantitatif. Perbedaannya adalah penelitian ini memasarkan pasarnya ikan hias sedangkan pada penelitian sekarang perbandingan omset penjualan ikan cupang.

10. Muh Arshal 15 Agustus 2023 Analisis Pendapatan Pembudidaya Ikan Cupang Di Desa Maradekaya Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa Sulawesi Selatan.<sup>14</sup>

Penelitian ini memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian sekarang. Persamaan adalah penelitian ini sama menggunakan metode penelitian kuantitatif. Perbedaannya adalah penelitian ini menggunakan analisis pendapatan pembudidayaan ikan cupang sedangkan pada penelitian sekarang perbandingan omset penjualan ikan cupang.

**Tabel 2.1**

### **Persamaan Dan Perbedaan Dengan Penelitian Terdahulu**

No	Nama, Tahun, Dan Judul	Persamaan	Perbandingan
1	H. Khatimah 4 februari 2020 "Bisnis Ikan Cupang Dibogor Kebal Pandemi	Persamaan adalah penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan omset penjualan.	Perbedaannya adalah penelitian ini disaat tren-trennya ikan cupang disaat pandemi sedangkan pada penelitian sekarang

<sup>13</sup> Dara Desi Maharani, Muhammad Syafril "Analisis Usaha Pemasaran Ikan Hias Toko Bintang Baru Aquarium Kota Samarinda" Jurnal Pembangunan Perikanan dan Agribisnis 10 (2), 2023.

<sup>14</sup> Muh Arshal "Analisis Pendapatan Pembudidaya Ikan Cupang Di Desa Maradekaya Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa Sulawesi Selatan" 15 Agustus 2023.



	Covid-19 Omset Meningkat". <sup>15</sup>		mempengaruhi usia harga ikan cupang.
2	F. Seputar And T.R. Efianda 5 Maret 2021 Pelatihan Manajemen Pemeliharaan Ikan Cupang Sebagai Ikan Hias Yang Berpotensi Meningkatkan Pendapatan Masyarakat. <sup>16</sup>	Persamaan adalah penelitian ini sama menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan omset penjualan.	Perdaannya adalah penelitian ini mengatur pemeliharaan ikan cupang sedangkan pada penelitian sekarang ini mengetahui prospek kedepannya ikan cupang sekarang.
3	Muhamad Aulia Mufid Dan Nardiono 1 Januari 2023 Rancangan Bangun Sistem Informasi Penjualan Ikan Cupang Berbasis Web Pada Toko Eterno Betta Fish. <sup>17</sup>	Persamaan adalah penelitian ini sama menggunakan metode penelitian kuantitatif.	Perbedaannya adalah penelitian ini menggunakan informasi penggunaan web sedangkan pada penelitian sekarang ini menggunakan perbandingan harga jual ikan.
4	Yaman Khaeruzzaman dan Firman Arrosyid 30 maret 2023 Purwarupa Aplikasi Android Jual Beli Ikan Hias Online. <sup>18</sup>	Persamaan adalah penelitian ini sama menggunakan metode penelitian kuantitatif.	Perbedaannya adalah penelitian ini penggunaan aplikasi untuk memudahkan jual beli ikan. sedangkan pada penelitian sekarang ini meningkatkan omset penjualan pada ikan

<sup>15</sup> H. Khatimah. "Bisnis Ikan Cupang Dibogor Kebal Pandemi Covid-19 Omset Meningkat, 4 february 2020.

<sup>16</sup> Fazril Saputra, Teuku Reza Efianda "Pelatihan manajemen pemeliharaan ikan cupang sebagai ikan hias yang berpotensi meningkatkan pendapatan masyarakat" Marine Kreatif 2 (1), 2020.

<sup>17</sup> Muhamad Aulia Mufid dan Nardiono " Rancangan Bangun Sistem Informasi Penjualan Ikan Cupang Berbasis Web Pada Toko Eterno Betta Fish" 1 Januari 2023.

<sup>18</sup> Yaman Khaeruzzaman, Firman Arrosyid "Purwarupa Aplikasi Android Jual Beli Ikan Hias Online" Jurnal Minfo Polgan 12 (1), 321-336, 2023.

			cupang.
5	Ardi Purwanto Dan Henny Dianawati 3 Maret 2019 Perbandingan Pendapatan Dan Efisiensi Pada Usaha Lele Dhumbo Dan Lele Sangkuriang Dalam Satu Kali Priode Di Ud. Very's Farm Di Desa Kebun Agung Kecamatan Kota Kabupaten Sumenep. <sup>19</sup>	Persamaan adalah penelitian ini sama menggunakan metode penelitian kuantitatif.	Perbedaannya adalah penelitian ini menggunakan budidaya ikan lele. sedangkan pada penelitian sekarang yaitu menggunakan budidaya ikan cupang.
6	ACHMAD ZEIN 10 Januari 2024 Analisis Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Cupang (Betta Fish) Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Peternak Ikan Cupang Hias 'blekatir Betta' Desa Karanggintung, Kecamatan Sumbang,	Persamaan adalah penelitian ini sama menggunakan metode penelitian kuantitatif.	Perbedaannya adalah penelitian ini menggunakan strategi pemasaran ikan cupang dengan meningkatkan volume penjualan Sedangkan pada penelitian sekarang menggunakan perbandingan omset penjualan ikan cupang.

<sup>19</sup> Ardi Purwanto, Henny Diana Wati "Perbandingan Pendapatan dan Efisiensi pada Usaha Lele Dhumbo dan Lele Sangkuriang dalam Satu Kali Priode di UD. Very's Farm di Desa Kebunagung Kecamatan Kota Kabupaten Sumenep"Prosiding: Seminar Nasional Ekonomi dan Teknologi, 391-399, 2019.

	Kabupaten Banyumas). <sup>20</sup>		
7	Dominico Widia Reza 1 Maret 2021 Pembuatan Website Ikan Cupang Gep Aqua Betta Menggunakan Bahasa Pemrograman Php Yang Menyingkron Data Base Instagram Menggunakan Rest Api. <sup>21</sup>	Persamaan adalah penelitian ini sama menggunakan metode penelitian kuantitatif.	Perbedaannya adalah penelitian ini menggunakan website bahasa pemrograman fungsinya untuk mempermudah penjualan ikan cupang kepada customer. Sedangkan pada penelitian sekarang menggunakan perbandingan omset penjualan ikan cupang.
8	Raynald Ryo Liaunardy1, Yulius Hari2, Darmanto3 19 Agustus 2021 Rancangan Bangun E-marketplace Untuk Eskalasi Penjualan Ikan Cupang Di Tengah Pandemi Covid-19. <sup>22</sup>	Persamaan adalah penelitian ini sama menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan omset penjualan.	Perbedaannya adalah penelitian ini menggunakan rancangan pembuatan E-marketplace untuk mempermudah pembeli melihat harga pasaran ikan cupang sedangkan pada penelitian sekarang menggunakan perbandingan omset penjualan ikan cupang.
9	Dara Desi Maharani, Helminuddin, Muhammad Syafril 20 juni 2022 Analisis Usaha Pemasaran Ikan	Persamaan adalah penelitian ini sama menggunakan metode penelitian kuantitatif.	Perbedaannya adalah penelitian ini memasarkan pasarnya ikan hias sedangkan pada penelitian sekarang perbandingan omset penjualan ikan

<sup>20</sup> Achmad Zein 10 Januari 2024 Analisis "Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Cupang (Betta Fish) Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Peternakan Ikan Cupang Hias 'blekatir Betta' Desa Karanggintung Kecamatan Sumbang Kabupaten Banyumas)", 10 Januari 2024

<sup>21</sup> Dominico Widia "Pembuatan Website Ikan Cupang Gep Aqua Betta Menggunakan Bahasa Pemrograman Php Yang Menyingkron Data Base Instagram Menggunakan Rest ApiReza" 1 maret 2021,G.211.14.0151.

<sup>22</sup> Raynald Ryo Liaunardy, Yulius Hari, Darmanto Darmanto "Rancang Bangun E-Marketplace Untuk Eskalasi Penjualan Ikan Cupang Di Tengah Pandemi Covid-19"Prosiding Seminar Nasional Darmajaya 1, 63-71, 2021.

	Hias Toko Bintang Baru Aquarium Kota Samarinda. <sup>23</sup>		cupang.
10	Muh Arshal 15 Agustus 2023 Analisis Pendapatan Pembudidaya Ikan Cupang Di Desa Maradekaya, Kecamatan Bajeng, Kabupaten Gowa, Sulawesi Selatan. <sup>24</sup>	Persamaan adalah penelitian ini sama menggunakan metode penelitian kuantitatif.	Perbedaannya adalah penelitian ini menggunakan analisis pendapatan pembudidayaan ikan cupang sedangkan pada penelitian sekarang perbandingan omset penjualan ikan cupang.

Bedasarkan penelitian terdahulu dapat kita ketahui bahwa persamaan dan perbedaan dan persamaan dari karya tulis sebelumnya, sehingga penelitian ini sudah dibidang tidak penelitian plagiasi atau meniru dari penelitian sebelumnya.

## B. Kajian Teori

Bagian ini berisi tentang pembahasan teori yang menjadikan prespektif dalam melakukannya penelitian. Pembahasan teori sangat lebar dan mendalam akan semakin memperdalam wawasan penelitian dalam mengkaji permasalahan yang tidak dipecahkan oleh rumusan masalah.

### 1. Komparasi

Komparasi merupakan proses analisis yang dilakukan untuk membandingkan dua atau lebih elemen guna mengevaluasi perbedaan dan persamaan di antara mereka. Dalam konteks bisnis, komparasi sering

<sup>23</sup> Dara Desi Maharani, Muhammad Syafril "Analisis Usaha Pemasaran Ikan Hias Toko Bintang Baru Aquarium Kota Samarinda" Jurnal Pembangunan Perikanan dan Agribisnis 10 (2), 2023.

<sup>24</sup> Muh Arshal "Analisis Pendapatan Pembudidaya Ikan Cupang Di Desa Maradekaya Kecamatan Bajeng Kabupaten Gowa Sulawesi Selatan" 15 Agustus 2023.

digunakan untuk memahami performa produk, segmen pasar, atau faktor-faktor lain yang memengaruhi penjualan<sup>25</sup>

a. Teori Dasar Komparasi

1) Definisi dan Tujuan

Komparasi bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih dalam tentang karakteristik dan dinamika pasar. Dengan membandingkan elemen-elemen tertentu, kita dapat mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang memengaruhi hasil atau performa.

2) Metode Komparasi

a) Kualitatif: Melibatkan analisis deskriptif untuk memahami perbedaan dan persamaan. Misalnya, karakteristik perilaku konsumen berdasarkan usia cupang.

b) Kuantitatif: Menggunakan data numerik untuk membandingkan omset penjualan secara statistik. Contohnya, menghitung rata-rata omset penjualan untuk setiap kelompok usia

b. Komparasi Omset Penjualan Cupang Berdasarkan Usia

1) Pengelompokan Usia

a) 0-6 Bulan: Umumnya, cupang pada usia ini masih dalam tahap pertumbuhan. Penjualan mungkin dipengaruhi oleh daya tarik visual dan kesehatan ikan.

<sup>25</sup> Sipni, ferdinan, hendro Lisa Analisis Pemasaran Budidaya Ikan Hias Air Tawar dalam Perspektif ekonomi islam Al-Muqayyad (2022) Vol 5 No 2

- b) 6-12 Bulan: Cupang yang lebih dewasa seringkali lebih diminati karena ukuran dan keindahan yang lebih menonjol. Ini adalah kelompok yang mungkin memiliki omset tertinggi.
  - c) 1-2 Tahun: Cupang yang lebih tua mungkin memiliki daya tarik tersendiri, tetapi penjualannya bisa lebih rendah jika konsumen mencari ikan yang lebih muda.
- 2) analisis data penjualan
- a) Kumpulan data penjualan dari berbagai sumber, seperti toko fisik, online, atau pasar.
  - b) Lakukan analisis untuk melihat tren penjualan berdasarkan usia. Grafik dan tabel dapat membantu memvisualisasikan data ini.
- 3) Faktor yang Mempengaruhi Omset
- a) **Preferensi Konsumen:** Perilaku dan preferensi konsumen dapat bervariasi berdasarkan usia cupang. Misalnya, konsumen mungkin lebih memilih cupang muda untuk budidaya.
  - b) **Kualitas dan Kesehatan:** Kualitas ikan, termasuk kesehatan dan penampilan, dapat memengaruhi daya tarik di pasar.
  - c) **Faktor Musiman:** Penjualan bisa dipengaruhi oleh musim atau tren tertentu dalam komunitas pecinta ikan.

## 2. Omset Penjualan

Omset penjualan adalah total pendapatan yang menghasilkan dari penjual produk dalam periode tertentu. Konsep ini tidak hanya mencakup jumlah uang yang diterima dari penjualan, tetapi juga mencerminkan

seberapa banyak produk yang terjual dan pendapatan yang dihasilkan dalam konteks bisnis. Disetiap minggunya permintaan ikan cupang hias ini cukup signifikan. Penikmatnya tidak di kalangan anak kecil saja melainkan disukai oleh kalangan orang tua maupun mudah, dalam kelompok dan berbagai lapisan segmentasi masyarakat<sup>26</sup>.

a. Komponen Omset Penjualan

1) Jumlah Unit Terjual

Jumlah produk yang terjual selama periode tertentu. Ini memberi gambaran tentang popularitas dan permintaan produk di pasar.

2) Harga Jual

Harga per unit produk yang ditetapkan. Perubahan harga dapat mempengaruhi total pendapatan yang dihasilkan.

3) Periode Waktu

Omset diukur dalam periode tertentu, seperti harian, bulanan, atau tahunan. Ini memungkinkan analisis performa penjualan dalam jangka waktu yang berbeda.

b. Teori dan Konsep Terkait

1) Teori Permintaan dan Penawaran

Omset penjualan dipengaruhi oleh hukum permintaan dan penawaran. Ketika permintaan cukup tinggi dan penawaran yang terbatas, harga cenderung meningkat, yang dapat meningkatkan omset.

Sebaliknya, jika penawaran melebihi permintaan, harga mungkin

<sup>26</sup> Asep Saepul Alam<sup>1</sup>, Maman Rustaman<sup>2</sup>, Andri Firmansyah,<sup>3</sup> Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Budidaya Ikan Cupang Hias Di Hegarmanah Farm Ikan Hias Kabupaten Cianjur-Jawa Barat Journal Of Sustainable Agribusiness Vol. 01 No. 01 (2022)

turun, yang dapat mengurangi omset meskipun jumlah unit terjual meningkat.

## 2) Teori Elastisitas Harga

Elastisitas harga menunjukkan seberapa sensitif permintaan terhadap perubahan harga. Jika produk memiliki elastisitas tinggi, perubahan kecil dalam harga dapat menyebabkan perubahan besar dalam jumlah unit terjual, yang berdampak langsung pada omset.

## 3) Analisis Swot

Dalam konteks omset, analisis swot (strengths, weakness, opportunities, threats) membantu perusahaan memahami faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi penjualan. Misalnya, kekuatan dalam kualitas produk dapat meningkatkan omset, sementara ancaman dari kompetitor dapat menurunkannya.

## c. Pentingnya Omset Penjualan

### 1) Indikator Kinerja Bisnis

Omset adalah indikator utama untuk menilai kesehatan finansial bisnis. Trend omset yang positif menunjukkan pertumbuhan, sedangkan penurunan dapat mengindikasikan masalah.

### 2) Dasar Pengambilan Keputusan

Data omset mendukung manajemen dalam membuat keputusan strategis, seperti pengembangan produk baru, pengaturan harga, dan alokasi anggaran pemasaran.



### 3) Evaluasi Efektivitas Pemasaran

Menganalisis omset yang dihasilkan dari kampanye pemasaran tertentu membantu perusahaan mengevaluasi efektivitas strategi pemasaran dan menyesuaikan pendekatan mereka.

### 4) Perbandingan dengan Kompetitor

Omset juga dapat digunakan untuk membandingkan kinerja bisnis dengan pesaing di industri yang sama, memberikan wawasan tentang posisi pasar dan potensi pertumbuhan.

## 3. Prospek Syari'ah dalam Ekonomi

Prospek syari'ah dalam konteks ekonomi merujuk pada penerapan prinsip-prinsip ekonomi yang sesuai dengan hukum islam. Prinsip-prinsip ini bertujuan untuk menciptakan sistem ekonomi yang adil, transparan, dan beretika. Berikut adalah beberapa aspek penting dalam kajian ini<sup>27</sup>:

### a. Prinsip Keadilan

1) Pengertian Keadilan: Dalam ekonomi syari'ah, keadilan mencakup distribusi kekayaan yang merata dan perlakuan yang setara terhadap semua individu. Sistem ekonomi harus memastikan bahwa semua pihak mendapatkan hak-haknya tanpa penindasan.

2) Implementasi Keadilan: Penerapan prinsip keadilan dapat dilihat dalam praktik zakat, di mana harta yang dimiliki dibagikan untuk membantu yang membutuhkan, menciptakan keseimbangan sosial.

<sup>27</sup> Achmad Zein 10 Januari 2024 Analisis Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Cupang (Betta Fish) Dalam Meningkatkan Volume Penjualan(Studi Kasus Pada Peternak Ikan Cupang Hias 'Blekafir Betta' Desa Karanggintung, Kecamatan Sumbang, Kabupaten Banyumas).

b. Larangan Riba

- 1) Definisi Riba: Riba, atau bunga, dilarang dalam Islam karena dianggap sebagai praktik yang merugikan pihak yang berutang. Riba dapat menyebabkan eksploitasi dan ketidakadilan dalam transaksi keuangan.
- 2) Alternatif Pembiayaan: Sistem pembiayaan syari'ah menawarkan alternatif tanpa riba, seperti mudharabah (bagi hasil) dan musyarakah (kemitraan), yang mendukung kolaborasi dan saling menguntungkan.

c. Transparansi dan Akuntabilitas

- 1) Transparansi: Dalam ekonomi syari'ah, transparansi dalam transaksi bisnis sangat penting. Informasi yang jelas tentang produk, risiko, dan biaya harus disediakan untuk semua pihak yang terlibat.
- 2) Akuntabilitas: Praktik bisnis harus mempertanggung jawabkan semua keputusan yang diambil. Hal ini membangun kepercayaan diantara semua pemangku kepentingan dan memastikan bahwa praktik bisnis tidak merugikan masyarakat.

d. Etika Bisnis

- 1) Prinsip Etika: Ekonomi syari'ah menekankan pentingnya etika dalam setiap aspek bisnis. Praktik yang adil, jujur, dan tidak merugikan pihak lain merupakan dasar dari kegiatan ekonomi yang sehat.

- 2) Tanggung Jawab Sosial: Perusahaan diharapkan untuk berkontribusi pada kesejahteraan masyarakat melalui kegiatan tanggung jawab sosial yang terintegrasi dalam model bisnis mereka.

e. Inovasi dan Keberlanjutan

- 1) Dukungan Inovasi: Ekonomi syari'ah mendorong inovasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip islam. Ini termasuk pengembangan produk dan layanan yang tidak hanya menguntungkan tetapi juga bermanfaat bagi masyarakat.
- 2) Keberlanjutan: Prinsip syari'ah juga mendukung keberlanjutan dalam praktik bisnis, mengedepankan perlindungan lingkungan dan sumber daya alam untuk generasi mendatang.

f. Regulasi dan Pengawasan

- 1) Peran Otoritas Syari'ah: Pentingnya lembaga pengawas yang memahami prinsip-prinsip syari'ah untuk memastikan bahwa praktik bisnis dan keuangan sesuai dengan hukum Islam.
- 2) Regulasi yang Mendukung: Pemerintah dan lembaga terkait perlu mengembangkan regulasi yang mendukung penerapan ekonomi syari'ah, termasuk perlindungan bagi konsumen dan investor.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian merupakan langkah awal atau cara mencari. Merumuskan, menggali data, menganalisis, membahas dan menyimpulkan bahwa masalah dalam penelitian ini. Pada Hal ini menjelaskan sebagian teknis metode yang digunakan dalam penelitian.

#### **A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian**

Pendekatan penelitian ini adalah kuantitatif, jenis penelitian pada penelitian ini menggunakan deskriptif kuantitatif. Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dimaksud untuk mencari suatu fenomena dan kekayaan sosial yang ada. Penelitian deskriptif berusaha untuk mendeskripsikan sejumlah variabel yang berkenaan dengan masalah yang diteliti. Alasannya peneliti menggunakan jenis penelitian ini karena penelitian deskriptif kuantitatif sebagai penelitian yang dihasilkan data deskriptif berupa catatan tertulis atau ucapan dari orang-orang dan pelaku yang dapat diamati.

Jenis penelitian ini dianggap cocok untuk mengkaji dan mendeskripsikan tentang komparasi omset penjualan ikan cupang umur 2 3 4 bulan dalam prospek syar'ah.

#### **B. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian adalah tempat dilaksanakannya sebuah penelitian. Penentuan lokasi penelitian penting untuk ditetapkan guna mencari data-data sesuai dengan fokus masalah yang ditentukan. Lokasi penelitian juga menentukan apakah data bisa diambil dan memenuhi syarat yang dibutuhkan

dalam penelitian. Pertimbangan geografis dan isi biaya, waktu, dan tenaga perlu untuk mempertimbangkan. Jelasnya lokasi atau tempat penelitian ditentukan dilokasi tersebut yang selanjutnya ditentukan sebagai tempat dilaksanakan dirumah saiful selalu owner betta calirent fish tegal Rejo patrang jember.

### C. Subyek Penelitian

Subjek penelitian dalam penelitian ini adalah narasumber atau partisipan yang dianggap dapat memberikan informasi yang relevan dan dibutuhkan terkait dengan data yang akan digali dan diteliti. Penentuan sumber data atau informan dilakukan dengan menggunakan teknik *purposive* sampling, yaitu teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan dan tujuan tertentu<sup>28</sup>. Pertimbangan tersebut, misalnya, karena orang yang dipilih dianggap paling mengetahui dan memahami secara mendalam mengenai hal-hal yang menjadi fokus penelitian.

Adapun subyek atau informasi yang dipilih penelitian dalam ini diantara lain:

1. Anak dari owner UMKM yg mengetahui perawatan, perkawinan, dan perkembangan ikan cupang betta calirent fish desa tegal Rejo patrang kabupaten jember

### D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah awal yang paling strategi dalam penelitian, karna tujuan pertama dari penelitian ini adalah

<sup>28</sup>Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D (Bandung: Alfabeta,2019), 216.

mendapatkan data. Tidak diketahui teknik pengumpulan data, maka penelitian tidak mendapatkan data yang memenuhi standar data yang akan ditetapkan<sup>29</sup>.

Adapun teknik pengumpulan data yang telah dilaksanakan oleh penelitian ini yaitu menggunakan observasi, wawancara, dokumentasi, yang menjelaskan dengan jelas, sebagai berikut:

#### 1. Observasi

Observasi adalah mengamati secara langsung dan mencatat sistematis lokasi penelitian yang akan dilakukan. Dengan teknik observasi ini penelitian lebih mampu dipahami konteks data dengan menyeluruh situasi yang ada lokasi penelitian. Sehingga bisa mendapatkan pandangan yang menyeluruh.

Teknik observasi yang dilakukan penelitian dalam peneliti ini menggunakan observasi partisipatif. Adapun data yang ingin diperoleh oleh sang peneliti dari kegiatan observasi ini diantara lain:

- a. Letak geografis dan lokasi betta calirent fish desa tegal Rejo kecamatan patrang kabupaten jemmer
- b. Omset penjualan betta calirent fish desa tegal Rejo kecamatan patrang kabupaten jemmer

#### 2. Wawancara

Selain menggunakan metode observasi dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode wawancara, dengan metode ini peneliti

<sup>29</sup> Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D (Bandung: Alfabeta, 2017), 137.

melaksanakan wawancara dengan mendalam oleh subyek penelitian agar mendapatkan data yang valid.

Adapun data yang ingin diperoleh penelitian dari kegiatan wawancara ini diantara lain:

- a. Wawancara dengan owner betta calirent fish, terkait bagaimana omset penjualan prospek kedepan ikan cupang.
- b. Wawancara kepada anak pemilik betta calirent fish, terkait perkembangan budidaya dan pasaran ikan cupang saat ini.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang telah berlalu. Dokumentasi dapat berbentuk tulisan, gambaran, atau karya monumental dari seseorang<sup>30</sup>. Studi dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kuantitatif. Hasil penelitian semakin dipercaya apabila dengan adanya tulisan-tulisan foto dan karya-karya yang sudah ada.

Adapun data yang ingin diperoleh penelitian dengan kegiatan dokumentasi diantara lain:

- a. Letak geografis betta calirent fish desa tegal Rejo kecamatan patrang kabupaten jember
- b. Profil singkat betta calirent fish desa tegal Rejo kecamatan patrang kabupaten jember

---

<sup>30</sup> Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D (Bandung: Alfabeta, 2017), 329.

- c. Dokumentasi yang berkaitan dengan penjualan yang dilakukan dengan betta calirent fish desa tegal Rejo kecamatan patrang kabupaten jember

## E. Analisis Data

Analisis data merupakan proses menyusun serta mencari dengan sistematis data yang memperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi, dan membuat kesimpulan sehingga tidak sulit dia pahami dengan individu ataupun orang lain yang telah membaca<sup>31</sup>.

Teknik analisis data yang akan dilakukan oleh penelitian ini yaitu diantara lain:

### 1. Kondensasi Data

Kondensasi data memicu oleh proses pemilihan penyederhanaan, pemfokusan, pengabstrak, serta tranformasi data yang sudah muncul dalam korpus penuh (badan) mencatat lapangan yang ditulis, transkrip wawancara, dokumentasi, serta bahan empiris sebagainya. Dengan kondensasi disini membentuk data yang lebih akurat.

Data yang sudah diperoleh dari lapangan jumlahnya banyak, maka harus mencatat dengan rinci dan teliti. Mengkondensasikan data berarti dirangkum, memilih hal-hal yang inti, mengfokuskan pada hal-hal yang penting dan dicari temanya yang sudah sesuai dengan objek yang ditelitinya. Dengan begitu, data yang telah dikondensasi akan memberikan gambar yang lebih jelasnya mempermudah penelitian untuk melaksanakan pengumpulan data berikutnya.

<sup>31</sup> Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D, 244.



#### a. Penyajian Data

Penyajian data adalah hal-hal pengorganisasian, menyatu dari informasi yang mungkin untuk menyimpulkan dan aksi. Penyajian data muda membantu dalam memahami yang telah terjadi dan dapat melaksanakan sesuai, termasuk penganalisis data yang lebih mendalam berdasarkan pemahaman tertentu. Pada tahap ini, peneliti penyajikan data yang telah terorganisir oleh sebelumnya. Penyajian data dilaksanakan dalam rangka uraian sesuai dengan indikator penelitian agar tidak sulit dipahami.

#### 2. Penarikan Kesimpulan Dan Verifikasi

Awalnya Pengumpulan data analisis kuantitatif mempresentasikan hal-hal yang dimaksud dengan tak ada pola, penjelasan, aliran sebab akibat, dan proposisi peneliti yang sudah kompeten menganggap kesimpulan ini mudah, menjaga keterbukaan data skeptisisme, tetapi kesimpulan ini masih ada samar-samar kepada awalnya, kemudian semakin mengakar di bumi. Kesimpulannya mungkin tidaklah muncul sampai pengumpulan data sudah usai, tergantung kepada ukuran korpus catatan lapangan, metode pengodean, pengambilan, dan penyimpanan yang digunakan, secanggih penelitian dan terbatasnya waktu yang telah dipenuhi.

Kesimpulan yang kredibel adalah kesimpulan yang menjawab atas permasalahan yang menjadi titik fokus peneliti. Dari kesimpulan ini, maka akan ditemukan hasil penemuan peneliti yang sebelumnya belum pernah dikaji oleh siapa pun. Seperti temuan yang berupa deskripsi atau gambaran

objek yang sebelumnya belum jelas menjadi jelas setelah adanya penelitian yang dilakukan. Dalam tahap ini peneliti akan menyimpulkan dari hasil tahap-tahap analisis sebelumnya dan menjawab semua fokus masalah yang menjadi permasalahan dalam penelitian.

## **F. Keabsahan Data**

pada bagian ini membuat bagaimana usaha yang tidak dilaksanakan peneliti untuk memperoleh keabsahan data hasil dilapangan. Agar memperoleh hasil yang absah, maka harus diteliti kredibilitasnya dengan menggunakan teknik keabsahan data<sup>32</sup>.

Dalam penelitian ini menggunakan dua teknik untuk dicek keabsahan data diantara lain:

### **1. Triangulasi sumber**

Triangulasi sumber untuk menguji kreadiblitas data dilaksanakan dengan dicek data yang sudah memperoleh melalui sebagai sumber. Triangulasi sumber data dalam penelitian ini dilaksanakan dengan dibandingkan data yng sudah memperoleh dari pegawai dibandingkan oleh pemilik.

### **2. Triangulasi Sumber**

Tringulasi teknik untuk menguji dalam kredibilitas data yang dilaksanakan dengan cara mengecek data sumber yang sama dengan teknik

---

<sup>32</sup> Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. 241.

yang berbeda<sup>33</sup>. Misalnya data yang memperoleh dengan wawancara, kemudian dicek dengan observasi dan dokumentasi.

### G. Tahap-tahap penelitian

Tahap-tahap penelitian ini menguraikan rencana pelaksanaan penelitian yang sudah diteliti dengan peneliti, mulai dari penelitian pendahuluan, pengembangan desain, penelitian sebenarnya, dan sampai kepada penulisan laporan<sup>34</sup>. Tahap-tahap ini penelitian yang sudah melakukan dalam penelitian ini diantara lain:

#### 1. Tahap Pra Lapangan

Tahapan awal yang melakukan dengan penelitian sebelumnya dilakukan penelitian. Dimulai dari mengajukan judul penelitian dari latar belakang penelitian, dan mengecek dengan langsung ke lokasi dan objek yang mau diteliti. Kemudian memuat mini proposal dan proposal penelitian yang dikonsultasikan kepada dosen pembimbingnya.

#### 2. Tahap Pekerjaan Lapangan

Tahap dimana penelitian mulai datang langsung ke lokasi penelitian untuk diperoleh dan dicatat data yang akan ditulis kedalam laporan hasil penelitian melalui observasi, wawancara, dokumentasi.

#### 3. Tahap Analisis Data

Tahap ini merupakan tahap akhir dari proses penelitian, pada tahap ini peneliti mengelola data yang mau diperoleh dari berbagai sumber saat

<sup>33</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. 373.

<sup>34</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Institut Agama Islam Negeri Jember*, (Jember: IAIN Jember, 2019), 48.



## BAB IV

### PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

#### A. Gambar Objek Penelitian

1. Sejarah berdiri betta calirent fish pada tahun 2019 awal itu iseng iseng melihat ikan cupang jaman sekarang beda dengan ikan jaman dahulu ikan cupang jenis sekarang itu banyak variasi dan menjadikan sang pemilik yaitu bapak saiful itu tertarik dengan warna dan jenis ikan dijamin sekarang jadinya bapak saiful itu coba coba beli ikan satu ekor, seiring waktu kok beli satu kurang jadilah nambah lagi beberapa ekor.

Dengan seiring waktu bapak saiful selalu owner "kok memelihara ikan cupang masih belum cukup puas jadi saya mencoba beli lagi dengan sepasang untuk mencoba2 bertenak".

Awalnya mencoba sepasang jenis koi galaxi dengan bermodal belajar di youtube dan teliti dan dicoba lah mengawinkan ikan tersebut dengan wadah seadanya yg sudah dipelajari di youtube tersebut, alhasil satu kali mencoba alhamdulillah berhasil mengawinkan ikan cupang.

Lokasi rumah bapak saiful terletak di desa tegal Rejo Patrang jember, tempat ini sangat cukup strategis dikarenakan tempat ini ditengah perkotaan kota jember.

Dalam wawancara yang dikatakan Bpk saiful :

*"dikota jember ini mas! Tempat paling strategis untuk menjual berbagai makanan kuliner toko-toko sembako, hewan, dan termasuk jualan ikan seperti saya dikarenakan jember kota ini sangat full penduduk jadi kalau udah masa musim ikan cupang anak-anak kecil sampe tua pun banyak yang beli ikan cupang ini"*

Dengan seiring waktu ikan kok tambah banyak, saiful punya inisiatif menjualnya dengan satu persatu dengan harga mengikuti pasar, dan ikannya laku sempet juga awal-awal belum ada yg beli dengan caranya sendiri ikannya terjual.

Dan saiful ingin budidaya bukan hanya satu jenis melaikan sekarang mencoba beberapa jenis sampe sekarang yaitu: plakat koi, galaxi, plakat nemo galaxi halfmoon hias, halfmoon merah, halfmoon kuning plakat leopard, plakat Barongsai.

## 2. Lokasi geografis

Dalam merencanakan ke lokasi usaha pembudidayaan ikan cupang hias yang dilaksanakan di bapak saiful, macam-macam pengaruh kunci termasuk rapat jalan, fasilitasnya yang mendukung, serta kondisi cuaca dan iklim sudah mempertimbangkan. Pertama fasilitas tempat disekitar lokasi usaha yang sudah dipenuhi dengan baik akses menunjukkan lokasi menggunakan jalannya bagus, yang pastinya memeberikan kelancaran dalam mengoperasikan usaha. Kedua fasilitasnya yang mendukung seperti air sumber, listrik yang memadai, dan media sosial yang sudah tersedia. Kesederhanaan air menjadi pengaruh pasti dalam usaha budidaya ikan, mastikan kelangsungan ikan hidup. Ketiga aspek cuaca dan iklim hubungannya melalui proses reproduksi. Lokasi usaha ini mempunyai pH dan suhu yang setabil.

### 3. Struktur Organisasi

Organisasi bertanggungjawab untuk menentukan bagaimana pekerjaan dikelompokkan dan diorganisasikan dan bertanggungjawab untuk setiap pekerjaan. Pengelompokkan menyatukan pengorganisasian kegiatan yang digunakan, termasuk menetapkan struktur organisasi dan mengolah hubungan antara unit (Manullang 1992).

Dalam titik penelitian ini bapak saiful dalam bisnis pembudidayaan ikan cupang, berkerjasama kepada anaknya untuk melaksanakan tugas memelihara ikan cupang hias. Dan berperan dalam pemasaran di alun-alun kota jember dan sekitarnya.

### 4. Proses Pembudidayaan Ikan Cupang




Dalam usaha budidaya ikan cupang yang dilakukan oleh bapak saiful, wadah yang digunakan untuk budidaya ikan cupang meliputi wadah plastik yg kotak dan box industri. Air yg digunakan berasal dari sumber yaitu air tanah bisa disebut air yg bersumber dari sumur dikarenakan air yg bersumber itu baik untuk kesehatan ikan cupang hias, air yg tidak diperbolehkan untuk digunakan meliputi air PDAM dikarenakan mengandung obat pemutih/kaporit itu tidak baik untuk pertumbuhan ikan kecuali air itu harus diendapkan selama 24 jam, yg digunakan itu air yg diatas dikarenakan obat yg terkandung dalam air PDAM itu kebawah jadi yg baik digunakan airnya yg diatas. Di bawah ini adalah peralatan yg di digunakan untuk budidaya ikan cupang:

**Tabel 4.1**  
**Peralatan Pembudidayaan Ikan Cupang**

No	NAMA PELARATAN	GAMBAR	MANFAAT
1	Kotak Plastik		wadah untuk mengawinkan ikan cupang
2	Daun Katappa(Ketapang)		Sebagai menetralkan pH air di ikan cupang
4	Box Industri		Pemijahan wadah pembesaran ikan cupang
5	Botol Plastik 1,5 Liter		Untuk wadah ikan cupang mulai berumur 2,5 bulan sampai seterusnya



6	Wadah Toples Ukuran 2 Liter		Untuk tempat memanjakan ikan cupang
7	Serokan		Untuk memindahkan ikan cupang
8	Selang Air		Untuk mengambil air dari kran bersumber
9	Artemis Optimus Prime		Pakan ikan cupang berumur 4hari sampai 1bulan

10	Telur Rebus		Untuk pakan ikan di box Industri
11	Cacing Sutra		Pakan hidup ikan cupang
12	Garam Dapur		Sebagai mengatasi adalah bakteri-bakteri dan jamur di ikan cupang

## 5. Pemilihan Induknya Ikan Cupang

Induk yang setebil harusnya berasal dari garis keturunan yang kualitas, dalam kondisi kesehatannya yang sangat bagus, selamat dari cacat dan penyakit, dan juga mempunyai corak yang bagus. Sebelumnya mulai proses pemijahan, penting untuk memastikan bahwa baik indukan jantan maupun betina sudah mencapai tahanan kedewasaan atau kesiapan untuk mengawinkan, salah satu tandanya induknya akan siap untuk melaksanakan perkawinan dapat diteliti bahwa sabagai diantara lain:

**Tabel 4.2**  
**Indukannya Ikan Cupang**

NO	INDUKAN BETINA	INDUKAN JANTAN
1	Berad kepada rentan umur 3-8 bulan.	Berada pada rentan umur 4-8 bulan
2	Perutnya buncit di perutnya ada warna kuning itu bertanda telurnya, dasinya pendek dan siripnya pendek	Perutnya ramping, lebih tegas tubuhnya, dasinya panjang sirip nya lebih bagus,
3	Gerakannya menunjukkan lebih lambat	Gerakannya menunjukkan agresif dan mudah menyerang

## 6. Pengembangbiakan Ikan Hias

Apabila indukan siap bertelur maka jantan dan betina, tatap kan dulu jantan dan betina selama kurang lebih 24jam,siapkan lahan dengan menggunakan wadah kotak plastik,daun ketapang, dan garam. Dan masukkan ikan langsung jadi satu dengan wadah kotak yang udah disiapkan.

Dalam wawancara yg dikatakan Bpk saiful:

*"mengawinkan ikan cupang itu gampang-gampang susah dikarenakan saya tidak mengetahui ikan cupang jodoh apa tidak, fisiknya diwaktu masa perkawinan bagus apa tidak, karna itu saya kalau memilih ini indukan harus benar-bener memilih indukan yg telili dan jeli, itu pun saya memilih indukan yang bagus dalam pikirannya saya kalau bukan rezekinya tidak akan jadi, jadi saya hanya pasrah aja meskipun dalam pikiran saya indukan ikan cupang itu bagus"*<sup>35</sup>

Dalam masa kawin, sepasang ikan cupang mampu menghasilkan 400 butir telur. Telur ini menetas dalam biasanya dalam jangka waktu 2×24 jam penetasan. Pengalaman selama mengetahui, benih ikan cupang. Jumlahnya ikan cupang yang biasa menghasilkan dalam salah satu perkembangbiakan ikan cupang adalah sebagai berikut:

- a. Siapkan indukan ikan cupang jantan dan betina(betina yang full telur siap untuk dipinang) tatap kan dulu ikan cupang jantan dan betina selama 24 jam.
- b. Siapkan wadah kotak plastik yg berisi air, dan masukan daun ketapang buat seperti alamnya sendiri dan buat naruh telur si pejantan, dan masukkan garam. Masukkan ikan cupang jantan dan betina jadi satu tunggu sampai masa kawin.
- c. Tanda-tanda ikan cupang sudah bertelur dilihat di dekat daun ketapang ada berbusa dan keliatan ada bintik-bintik seperti putih susu bertanda ikan sudah bertelur betina wajib di keluar kan atau diambil dipindahkan wadah yg lain.

<sup>35</sup> Wawancara kepada bapak saiful

**Gambar 4.1<sup>36</sup>**  
**Pemijahan Ikan Cupang Hias**



- d. Telurnya akan menetas selama kurang lebih 24jam, selesai itu tunggu 2 hari lagi untuk ikannya sudah bisa jalan sempurna.

Pisahkan si pejantan dengan anaknya bertujuan ikan yg kecil sudah cukup untuk dilepaskan, ditakutkan kalau belum dilepas nanti anaknya dimakan lagi jadi si pejantan diambil dan dipindahkan ke wadah yg lain

#### 7. Pertumbuhan Ikan Cupang Hias

Setelah anakan ikan cupang bisa berenang dengan lancar dengan umur 4 hari, anakan ikan cupang wajib kasih makan berupa artemia.

Cara proses sebelum artemia dikasih makan ke anakan ikan cupang yaitu, artemia harus di tetaskan melalui air yg sudah ada garamnya dan dikasih airator(oksigen atau gelembung-gelembung udara), masukan telur artemia kedalam air yg sudah dipersiapkan, tunggu selama kurang lebih 2 hari untuk ditetaskan telur artemianya.

<sup>36</sup> Dokumentasi jantan ikan cupang hias menjaga telur

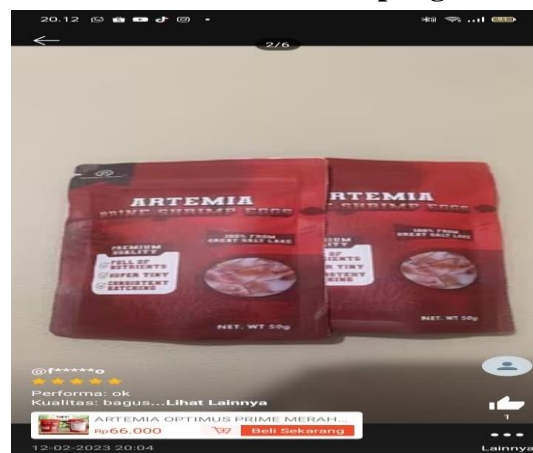
Dua minggu masa pertumbuhan anakan ikan cupang yg berada ditempat wadah perkawinan, anakan ikan cupang dipindahkan ke box industri untuk tempat pertumbuhan ikan cupang selanjutnya.

#### 8. Pakan Ikan Cupang Hias

Pakan diberikan satu hari sekali setiap sore hari sekitar habis sholat ashar atau jam 3/4. dikarenakan pakan alami susah pemilik ini memilih untuk beli pakan, seperti artemia beli ditoko online, telur beli warung, dan cacing sutra beli Suplier langsung jadi pakan lebih murah.

Awal proses untuk pakan anakan ikan cupang yang berumur 4 hari sampai 1 bulan yaitu artemia optimus prime, untuk pakan berikut biasanya di box industri untuk umur ikan antara 1 bulan sampe 2 setengah bulan telur rebus dan diselingkan dengan cacing sutra, dan untuk ikan umur 2 setengah bulan sampe seterusnya yg sudah dimasukan di botol ataupun di toples dikasih full pakan dengan cacing sutra.

**Gambar 4.2<sup>37</sup>**  
**Artemia Pakan Ikan Cupang Hias**



<sup>37</sup> Dokumentasi Artemia pakan ikan cupang hias



**Gambar 4.3<sup>38</sup>****Telur Rebus Pakan Ikan Cupang Hias****Gambar 4.4****Cacing Sutra Pakannya Ikan Cupang**

## 9. Perawatannya

Ikan cupang merupakan salah satunya bagian jenis ikan air tawar yang lebih mudah perawatannya. Ikan cupang ini dapat aquarium dengan

<sup>38</sup> Dokumentasi telur rebus pakan ikan cupang hias

berbagai ukuran, mulai dari gelas plastik ukuran mini sampai berukuran unik lainnya adalah ikan cupang tak menggunakan alat Sirkulasi udaranya yang banyak dibutuhkan ikan aquarium lainnya. Namun pentingnya untukelihara ikan cupang kamu dengan bagus. Denganelihara yang pas, ikan mudah berkembang sangat bagus dan sangat bertahan terhadap serangan penyakitnya. Adapun salah satu langkah yang bisa dilaksanakan oleh pemilik usaha dalam memelihara ikan cupang diantaranya:

- a. Menggantikan air dengan wadah, toples dan box industri Tempat ikan cupang dilakukan setiap seminggu sekali, dimana melibatkan botol dan toples dibersihkan total air bersih dengan bergiliran, untuk box industri dibersihkan total pengurasan air pada ikan dengan jadwal bagian tertentu.
- b. Daun ketapang diberikan sesudah pergantian air untuk menjaga kestabilan pH air serta mempercepat warna ekor ikan cupang. Dengan daun ketapang sangat bermanfaat untuk mempertahankan warna ikan cupang.
- c. Pemberian garam menjadikan sarat utama dalam perawatan ikan cupang karna garam mempunyai peran penting dalam menghalangi tumbuhnya jamur pada ikan.
- d. Jika ikan cupang memiliki penyakitnya, sulit disembuhkan karantina dilaksanakan untuk menghalangi penularan penyakit



pada ikan lainya seperti di kolam atau wadah ikan yang menjadi satu.

#### 10. Proses sortiran ikan

Setelah berumur 2 bulan lebih, tahap penyortiran bolwh dilaksanakan, pastinya pada jantan yang berkualitas bagus. Ciri-cirinya ikan yang kualitas bagus adalah tubuh ikan yang sangat bagus, ekor yang sempurna dan warna yang mencolok. Tujuannya penataan ini adalah untuk menahan rusaknya sirip pada ikan dikarnakan pertarungan.selanjutnya ikan cupang dapat menempatkan di botol sendiri yang ukurannya 1,6 liter yg udah dipotong yg digunakan yg bawah yg potongan diatas di buang karna yg dibutuhkan cuman yg di bawahnya saja.

penyortiran dilakukan dengan berhati-hati supaya ikan tidak cepet gila. Jantan yang kualitasnya bagus dibedakan dari jantan yang kurang baik. Hasil dari penyortiran ini biasanya mempengaruhi nominal penjualan ikan, apabila ikan semakin baik kualitas maka semakin pula tingginya hara jual di pasarannya. Bedanya pada ikan cupang betina, tak perlu melakukan penyortiran ikan cupang betina hanya bisa diperlukan jika memang ditunjukkan untuk menyortir indukan.

## 11. Masa Pemanenan

untuk ikan yg tidak berkualitas atau ikan tidak layak sortir umur 2 bulan bisa dipasarkan langsung jantan maupun betina dikarnakan bisa mengurangi pakan untuk kedepannya.

sedangkan untuk umur 3 bulan ikan cupang betina sudah mulai bisa dipasarkan juga dikarnakan ikan cupang betina udah siap untuk dipinang atau dikawinkan untuk corak warna udah bagus dan full telur juga didalam perut di betina itu.

dan untuk umur 3-4 bulan ikan cupang jantan sudah bisa dipasarkan dikarna sirip corak dan bentuk tubuh pada ikan cupang .

**Gambar 4.5<sup>39</sup>**

**Ikan cupang hias masa panen**



Sumber: Jember Betta Calirent Fish 2025

Temuan dalam pembudidayaan ikan cupang hias di betta calirent fish dapat digali dengan beberapa aspek, termasuk pertumbuhan, kesehatan, reproduksi, serta perilaku pada ikan. Selanjutnya adalah

<sup>39</sup> Dokumentasi masa panen ikan cupang hias

faktor-faktor ditemukan yang mungkin ditemukan dalam mencoba pembudidayaan ikan cupang:

- a. Proses reproduksi yang cepat, pembudidayaan ikan cupang sering kalinya menampilkan proses reproduksi yang cepat. Pasangan ikan cupang dapat langsung efisiensi menghasilkan keturunan, dan pengantin ikan cupang mempunyai peran pentingnya dalam membuat sarang dan menjaga telur hingga menetas.
- b. Variasi corak serta warna, temuan empiris mencakupi pada variasi dalam warna dan corak ikan cupang hasil budidaya. Para pembudidayaan mungkin menentukan bahwa melalui pemilihan induknya ngga cepat, mereka dapat menghasilkan ikan cupang dengan warna yang unik dan pola corak yang menarik.
- c. Perkara lingkungannya yang mengaruniakan tumbuhnya pengamatan empiris terhadap pertumbuhan ikan cupang dapat menunjukkan bagaimana faktor lingkungan, seperti suhu, pH air, dan kualitas air, memengaruhi pertumbuhan ikan. Beberapa temuan dapat mencatat kondisi lingkungan yang optimal untuk memaksimalkan tumbuhnya ikan cupang.
- d. Perilakunya agresif pada jantan ikan cupang, utamanya terhadap sesama pejantan, adalah temuan umum dalam budidaya ikan cupang. Pemilik dapat mengamati dan mencatat bagaimana perilaku agresif ini dapat dikelola dan bagaimana hal itu memengaruhi lingkungan budidaya.

- e. Tingkatan keberlangsungan hidupnya larva dan juvenil. Ditemukan empiris dalam budidaya ikan dalam betta calirent fish cupang melibatkan tingkat kelangsungan hidup larva dan juvenil. Pemantauan terhadap faktor-faktor seperti pakan, kepadatan populasi, dan kebersihan air dapat memberikan wawasan tentang faktor-faktor kunci yang mempengaruhi tahap awal kehidupan ikan cupang.
- f. Kesehatan dan resistensi terhadap penyakit, observasi terhadap kesehatan ikan cupang dalam budidaya mencakup temuan tentang tingkat resistensi terhadap penyakit. Pemilik dapat mencatat bagaimana pembagian kesehatan, termasuk memeberikan pakan yang tepat dan pemeliharaan kebersihan aquarium, mempengaruhi tingkat kesehatan ikan cupang.
- g. Pengaruh pemeliharaan sosial pada perilaku ikan, dalam kondisi pembudidaya yang lebih besar, temuan empiris juga bisa mencakup pengaruh pemeliharaan sosial pada perilaku ikan. Observasi dikenai interaksi anantara bahwa ikan dalam kelompok dapat memberikan wawasan tentang bagaimana dinamika sosial mempengaruhi kesejahteraan dan produktivitas.

Pentingnya untuk mencatat bahwa temuan empiris dpat variasi tergantung pada metode pembudidaya, pembagian aquarium, serta pengaruh lingkungan yang lainnya. Oleh karna itu, dokumentasi

dan analisis terus-menerus menjadi kunci untuk meningkatkan efisiensi dalam keberhasilan dalam pembudidaya ikan cupang.

## **B. penyajian Data Dan Analisis**

Data yang sudah dikondensasi berikutnya mau diberikan dalam pemberian data sebagaimana diantara ini:

### **1. Komparasi Omset Penjualan Ikan Cupang Umur 2 3 4 Bulan Dalam Prospek Syari'ah Di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember**

Komparasi omset adalah proses membandingkan data omset (pendapatan dari penjualan) antara beberapa periode waktu, produk, atau variabel lainnya untuk mengetahui perubahan, tren, atau perbedaan dalam kinerja penjualan.

Dengan melakukan komparasi omset, dapat memahami dinamika penjualan dan membuat strategi untuk meningkatkan omset dan kinerja bisnis. Keberhasilan suatu usaha diukur sejauh mana produk yang menawarkan berhasil memberikan manfaat dan kepuasan kepada pembeli. Tingkat kepuasan pembeli terhadap produk tersebut secara langsungengaruhi hasil yang didapat seorang pedagang. Apabila pelanggannya merasa sangat senang dengan produk perusahaan, maka meningkatkan omset penjualan sangat terjadi.

Untuk mencapai omset penjualan yang tinggi pada ikan cupang, beberapa strategi yang dapat dilakukan seperti meningkatkan kualitas ikan, pastikan ikan cupang yang dijual memiliki kualitas yang baik,

seperti warna yang cerah, bentuk yang indah, dan kesehatan yang baik. Membangun branding, buatlah brand yang kuat dan dikenal oleh pelanggan, sehingga mereka lebih percaya dan loyal pada produk Betta Calirent Fish. Mengoptimalkan pemasaran, gunakan media sosial, iklan online, dan promosi lainnya untuk meningkatkan visibilitas dan menarik pelanggan. Menawarkan harga kompetitif, pastikan harga jual ikan cupang Anda kompetitif dengan harga pasar, sehingga pelanggan lebih cenderung membeli dari Anda. Membangun hubungan dengan pelanggan, berikan pelayanan yang baik, responsif, dan ramah kepada pelanggan, sehingga mereka merasa puas dan menjadi pelanggan setia. Mengembangkan variasi produk, tawarkan variasi ikan cupang dengan jenis, ukuran, dan warna yang berbeda-beda, sehingga pelanggan memiliki lebih banyak pilihan. Mengikuti tren pasar, pantau tren pasar dan preferensi pelanggan, sehingga Anda dapat menyesuaikan strategi penjualan Anda dengan kebutuhan pasar.

Dengan melakukan strategi-strategi tersebut, Anda dapat meningkatkan omset penjualan ikan cupang dan membangun bisnis yang sukses. Yaitu meliputi product (*produk*), price (*harga*), place (*tempat*), promosi (*promotion*), komparasi omset (*comparison omset*) prospek syari'ah (*prospect Syari'ah*).

#### a. Produk (*product*)

Strategi produksi meliputi dari keputusan bauran produk (*product mix*), merek dagang (*brand*), kemasan produk (produk

packaging), tingkat kualitas produknya, dan pelayanannya (*service*) yang diberikan. Maka betta calirent fish memeberikan karakteristik dalam produksinya, antara lain:

1) Merek Dagang(*Brand*)

bianis budidaya ikan cupang berdiri mulai 2020 sampai sekarang, milik Bpk saiful dinamakan dengan Betta Calirent fish yg disebut ikan cupang kaliren(dalam bahasa Jawa dimaksud kelaparan) dikarenakan tidak bisa menyamakan merek(*brend*) yg udah berdiri sebelumnya biar keliatan unik dalam penyebutan merek(*brend*) Betta Calirent Fish oleh Bpk saiful tersebut,yg ingin mengembangkan ikan bibit-bibit ikan cupang yg berkualitas di kota jember.

2) Kemasan produk (*product packaging*)

Betta Calirent Fish menggunakan plastik yg tebal yg bermerek parkit yg kuat terhadap minyak tidak mudah pecah meskipun dibanting, untuk ukuran plastik parkit biasanya berukuran 9×25 sudah termasuk (SOP) untuk kemasan(*packaging*) untuk ikan cupang hias.

3) Pelayanan (*service*)

Di betta calirent fish anatara hubungan pada pelanggan diperhatikan dan dijaga sangat bagus. Salah satunya strategi untuk dijaga loyalitas dan kepercayaan langganan adalah melewati pemberian pelayanan pasca pembelian. Ini mencakup

memberi edukasi terhadap langganan tentang bagaimana melihara ikan cupang yang sudah diberikan agar ikan kena tahannya dalam jangka waktu yang lama. Tindakan ini membuat langganan merasakan diperhatikan dan dihargai sesudah mereka melaksanakan pembelian.

Bedanya betta calirent fish memberikan jasa konsultasi langganan dengan gratis, langganan bisa hubungi media sosial bapak saiful tidak mengalami masalah, seperti ikan cupang yang kurang sehat atau penyakit lainnya. Dalam kondisi ini, bapak saiful mau mengasihikan pendapat yang baik pada langganan, yang merupakan langkah bertambah untuk dipertahankan penilaian positif yang dikasihikan oleh pelanggannya.

Berdasarkan prinsip-prinsip pemasaran syari'ah, betta calirent fish mengalihkan layanan oleh pembeli dengan sikap baik, menghormati nilai kejujurannya yang sangat tinggi, dan menunjukkan personalitas dan keterampilan.

قُلْ كُلٌّ يَعْمَلُ عَلَىٰ شَاكِلَتِهِ ۖ فَرُّكُمْ أَعْلَمُ ۚ مَنْ هُوَ أَهْدَىٰ سَبِيلًا

"katakanlah (nabi muhammad), tiap-tiap orang berbuat sesuai dengan pembawaannya masing-masing. Maka Tuhanmu lebih mengetahui siapa yang lebih benar jalannya".(Q. S al-isra ayat 84).<sup>40</sup>

<sup>40</sup> <https://quran.kemenag.go.id/quran/per-ayat/surah/17?from=1&to=111>



Ini mengartikan bahwa seseorang mengharapkan untuk bekerja dengan benar memanfaatkan segala kemampuan. Apabila seorang mendedikasikan dirinya untuk bekerja pada kemampuan terbaiknya, hasil yang stabil dapat dicapai. Layanan yang melakukan dengan kesetiaan dan ikhlas terhadap ketetapan dan perintah yang sudah diterapkan kepada Allah SWT merupakan cara pengabdian dalam konteks Islam.

b. Harga (*price*)

Dalam hal penetapan harga, Betta Calirent Fish menerapkan strategi cost-plus pricing method. Strategi ini menentukan harga jual satuan berdasarkan biaya produksinya persatuan ditambah dengan laba usaha yang sudah ditetapkan. Pemilihan strategi ini pada Betta Calirent Fish berdasarkan pada kualitas ikan yang dihasilkan, yang sudah dikenal lebih tinggi dibandingkan dengan pesaingnya. Meskipun nominal yang ditetapkan pada Betta Calirent Fish tidak termasuk yang paling rendah secara harga, karena melewati kualitas dan pelayanan yang sudah diberikan oleh langganannya, nominal tersebut masih mengasih nilai yang stabil dibandingkan kepada pesaingnya. Pendekatan ini sesuai oleh tujuan untuk maksimalkan laba dan menjaga kepemimpinan dalam hal kualitas.

Betta Calirent Fish menetapkan margin keuntungan penjualan kira-kira 10%. Dengan penjelasan tersebut banyak pihak ditetapkan

telah diridhoi. Seperti hal-hal yang sudah ada penjelasan surah An-Nisa 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

"Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa berniagaan atas dasar suka sama suka diantara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu" (Q. S An-Nisa 29)<sup>41</sup>

Naiknya nominal tergantung pada pertumbuhan penawaran dan permintaan. Apabila setiap transaksi dilaksanakan sesuai aturan, kenaikan harga dianggap sebagai keputusan Allah SWT. Dalam menerapkan strategi harga, betta calirent fish mengangkat nilai konsisten, profesional, serta amanahnya yang baik tergantung pada faktor kepemilikan pembeli. Oleh karena itu betta calirent fish merupakan nominal dengan prinsip keadilan.

**Tabel 4.3**

### **Harga Ikan Cupang<sup>42</sup>**

<b>Umur ikan cupang hias</b>	<b>Harga</b>
Umur 2 bulan jantan & betina	Rp. 5000-Rp. 7000
Umur 3 bulan jantan & betina	Rp. 10000-Rp. 15000
Umur 4 bulan jantan	Rp. 25000-Rp. 30000

Dalam wawancara yang dikatakan oleh bapak saiful:

<sup>41</sup> <https://quran.nu.or.id/an-nisa/29>

<sup>42</sup> Harga ikan cupang antara umur 2, 3, dan 4 bulan pada wawancara bapak saiful

*"Harga untuk ikan cupang sekarang relatif tergantung yg jual siapa dan tergantung juga kualitas pada ikan cupang, saya jual harga segitu saya mengikuti pasar untuk saat ini iyaa gk terlalu mahal dan tidak terlalu murah anggapannya standar-standar saja biar sama kayak yang lain"<sup>43</sup>*

c. Tempat (*place*)

Menurut Kotler, tempat mengarah pada lokasi dimana perusahaan menawarkan jasa atau produk mereka dan siap untuk distribusikan kepasar. Distribusi, dalam konteks ini, merupakan kegiatan yang bertujuan untuk memudahkan dan meningkatkan kelancaran layanan dari penjual pada pembeli (muarif).<sup>44</sup>

Bapak saiful dalam pemilihannya tempat termasuk sarana jalan, fasilitas yang mendukung, dan juga kondisi cuaca dan iklim sudah mempertimbangkan. Pertama fasilitas jalan sekitar lokasi usaha sudah dipenuhi dengan bagus. Akses menuju lokasi memakai jalanan aspal, yah tentu memberikan kemudahan dalam berjalannya berbisnis. Kedua fasilitas yang mendukung seperti ketersediaan air sumber, listriknya yang memadai, dan media sosial yang sudah tersedia. Ketersediaan air menjadi pengaruh tetap dal berbisnis perikanan, dipastikan keberlangsungan hidup ikan. Ketiga aspek cuaca dan iklim dihubungkan dengan proses produksi.

Letak usahanya mempunyai suhunya setabil. Jadi memudahkan para pembeli yg berada di jember mudah mengenali jalan bapak saiful, biasanya bapak saiful menjual ikan cupang

<sup>43</sup> wawancara kepada bapak saiful

<sup>44</sup> menurut muarif, 2014 untuk kelancaran konsumen

bukan hanya dirumah saja, melainkan di alun-alun kota jember setiap minggu pagi (*car free day*) mulai pagi sampai jam 9 .

d. Promosi(*promotion*)

untuk memasarkan produknya Betta Calirent Fish menggunakan media sosial meliputi whatsapp instagram Facebook dan tiktok. whatsapp dan Facebook dipromosikan di story dan digrup yg melalui grup-grup jual beli jember, pasar wong jember, ikan hias jember.

Untuk instagram itu dipromosikan lewat beranda dan ditampilkan harga-harga ikan.sedangkan untuk tiktok hanya mempromosikan meliputi konten-konten keseharian yg dilakukan oleh Betta Calirent Fish. Untuk sekarang Betta Calirent Fish hanya bisa melayani ikan cupang melewati offline aja dikarenakan masih belum punya pengalaman untuk kirim-kirim ikan diluar jember.

Seperti hadist yang dibawah ini yaitu:

مَنْ عَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا ، وَالْمَكْرُ وَالْخِدَاعُ فِي النَّارِ

"Barang siapa yang berlaku curang terhadap kami, maka ia bukan dari golongan kami. Perbuatan makar dan tipu daya tepatnya dineraka", (HR. Ibnu hibban)<sup>45</sup>

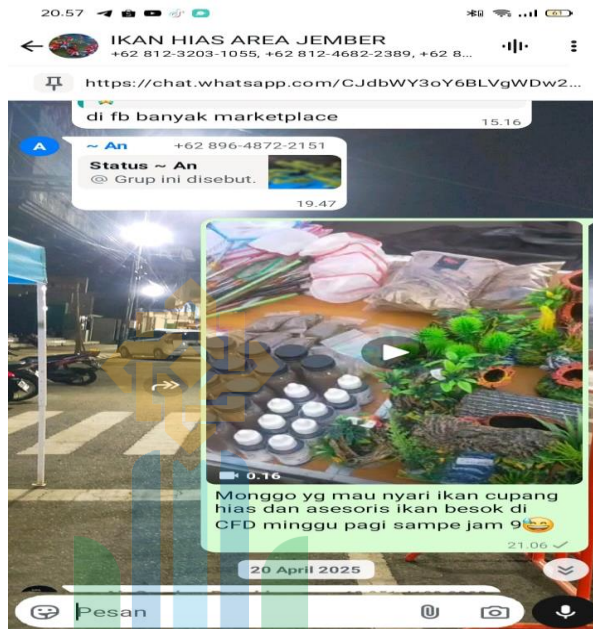
a) Promosi whatsapp

Untuk mempromosikan Betta Calirent Fish melewati whatsapp biasanya diupload distory dan di grup-grup jual beli wong jember, pasar wong jember, jual beli ikan hias jember.

<sup>45</sup> Seperti yang dikatakan oleh (HR.Ibnu Hibban)

Gambar 4.6<sup>46</sup>

## Akun Whatsapp Betta Calirent Fish



## b) Promosi Instagram

untuk mempromosikan Betta Calirent Fish melalui Instagram dengan menggunakan cara mengupload video yg menarik dan dibawah dikasih harga dan jenis ikan cupang, dikarnakan memudahkan konsumen untuk melihat dan memilih vidio dan harga ikan cupang yang sudah diperlihatkan di Instagram tersebut.

<sup>46</sup> Dokumentasi akun Whatsapp Betta Calirent Fish

Gambar 4.7<sup>47</sup>

## Akun Instagram Betta Calirent Fish



## c) Promosi Facebook

Untuk mempromosikan Betta Calirent Fish melalui Facebook hampir sama seperti whatsapp bedanya di Facebook ini lebih luas ketimbang whatsapp, dikarenakan Facebook cara mengupload melalui beranda terlebih dahulu selesai itu bagikan melewati tanda panah dibawah bagian ke grup-grup ikan hias, jual beli cupang hias, komunitas ikan cupang hias dll.

<sup>47</sup> Dokumentasi akun Instagram Betta Calirent Fish

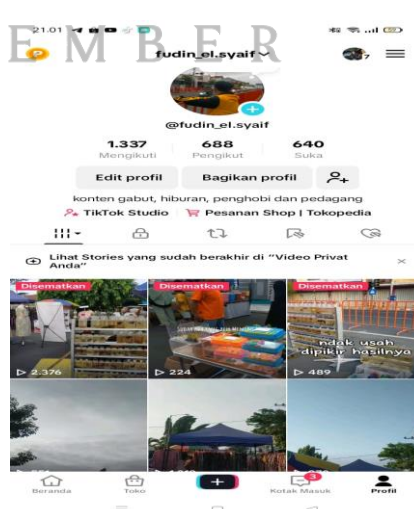
**Gambar 4.8<sup>48</sup>**  
**Akun Facebook Betta Calirent Fish**



d) Promosi tiktok

untuk mempromosikan Betta Calirent Fish melalui tiktok hanya konten keseharian Betta Calirent Fish meliputi aktivitas mengurus ikan penjualan dan kata semangat dalam berjualan ikan cupang.

**Gambar 4.9<sup>49</sup>**  
**Akun tiktok Betta Calirent Fish**



<sup>48</sup> Dokumentasi akun Facebook Betta Calirent Fish

<sup>49</sup> Dokumentasi akun Tiktok Betta Calirent Fish

### Komparasi omset (*comparison omset*)

Komparasi omset adalah proses perbandingan omset antara dua atau lebih periode waktu, produk, atau unit bisnis. Ini membantu mengidentifikasi tren, mengukur kinerja, dan Membuat keputusan bisnis yang lebih baik.

**Tabel 4.4**  
**Data Penjualan Ikan Cupang Betta Calirent Fish<sup>50</sup>**

No	Umur Ikan Cupang	Januari	Februari	Maret	April
1	2 bulan	44Ekor	55Ekor	10Ekor	49Ekor
2	3 bulan	20Ekor	23Ekor	15Ekor	30Ekor
3	4 bulan	10Ekor	15Ekor	10Ekor	13Ekor
	Total	77Ekor	93Ekor	35Ekor	92Ekor

Dari tabel diatas menunjukkan perbandingan antara 2 , 3 dan 4 bulan pada omset penjualan dikarenakan peminat dan pecinta ikan cukup berbeda dikarenakan peminat hanya ingin memelihara aja sedangkan pecinta itu biasanya penghobi dan udah tau klau ikan yg bagus dan berkualitas yg akan dipilih olehnya. Jadi di bulan Januari sampai april cukup ada perbedaan dikit dan besar cuman yg beda besar dibulan maret dikarenakan bertepatan dibulan puasa Betta Calirent fish hanya bisa jualan dirumah aja sedangkan dibulan Januari februari dan april ketambahan jualan di alun-alun kota jember pada minggu pagi.

<sup>50</sup> Wawancara kepada bapak saiful tentang pendapatan bulan Januari-april



e. Prospek Syari'ah (*prospect syari'ah*)

Objek dan Produk yang dilakukan oleh Betta Calirent Fish Ikan cupang merupakan komoditas halal (bukan najis, bukan hewan haram). Jual beli ikan hias dibolehkan dalam Islam selama tidak mengandung unsur spekulatif dan penipuan. Tidak termasuk dalam talaqqi rukban (jual beli menipu orang awam) selama transparansi dijaga. Oleh karena itu Betta Calirent Fish sangat-sangat mengedepankan prospek syari'ah untuk kehalalan produk ikan cupang hias.

### C. PEMBAHASAN TEMUAN

**Komparasi Omset Penjualan Ikan Cupang Umur 2 3 4 Bulan Dalam Prospek Syari'ah Di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember yaitu:**

Berdasarkan data-data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, serta dokumentasi yang dilakukan di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember. Setelah penyajian data, data dianalisis untuk menemukan temuan tertentu. Temuan tertentu diuraikan sesuai dengan temuan penelitian selama dilapangan yang berlangsung. Fokus penelitian ini akan dibahas sebagai berikut (*product*), Harga(*price*) Tempat (*place*), Promosi(*promotion*), Komparasi Omset (*comparison omset*) Prospek Syari'ah (*prospect syari'ah*) . :

### 1. Produk(*product*).

Menurut Achmad Zain strategi pemasaran ikan cupang berdasarkan umur, kualitas, dan nilai estetika, yang disebut paling kompetitif dari segi harga dan permintaan pasar.<sup>51</sup> Oleh karena itu betta Calirent Fish memasarkan ikan cupang hias sesuai dengan umur, menentukan kualitas, kuantitas serta nilai estetika pada corak warna dan bentuk tubuh ikan cupang hias.

Dengan hal umur 2 bulan ikan dijual langsung dikarenakan tidak memenuhi syarat untuk kualitas dan menjadikan kuantitas sedangkan umur 3 bulan dan 4 bulan beda tipis dengan kualitas pada ikan, bedanya hanya ukuran pada tubuh dan ketebalan corak warna saja.

### 2. Harga(*price*)

Menurut teori yang ditemukannya oleh Achmad Zain Fokus pada strategi harga untuk ikan umur 2–4 bulan. Membedah nilai jual ikan berdasarkan usia dan kualitas sirip/warna. Disorot bahwa transaksi syariah menuntut keterbukaan harga dan kejelasan produk.<sup>52</sup> Pemilihan komparasi ini oleh betta Calirent Fish berdasarkan pada kualitasnya ikan yang menghasilkan, yang mengenal lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya. Meskipun nominal yang sudah dipastikan pada betta calirent fish bukan termasuk yang paling rendah dengan harga,

<sup>51</sup> Achmad Zein 10 Januari 2024 Analisis Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Cupang (Betta Fish) Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Peternak Ikan Cupang Hias 'Blekatur Betta' Desa Karanggintung, Kecamatan Sumbang, Kabupaten Banyumas)

<sup>52</sup> Achmad Zein 10 Januari 2024 Analisis Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Cupang (Betta Fish) Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Peternak Ikan Cupang Hias 'Blekatur Betta' Desa Karanggintung, Kecamatan Sumbang, Kabupaten Banyumas)

melainkan melewati kualitas dan layanannya yang dikasihkan oleh pelanggannya, nominal tersebut masih diberikan nilai yang stabil dibandingkan dengan pesaingnya. Pendekatan ini sesuai dengan tujuan untuk maksimalkan laba dan menjaga kepemimpinan dalam hal-hal kualitasnya.

### 3. Tempat (*Place*)

Munurut teori Puspitasari Berdasarkan keadaan wilayah pada lokasi penelitian dapat dikategorikan berdasarkan geografis wilayah, topografi wilayah, dan keadaan iklim yang dapat membantu mendeskripsikan keadaan umum pada wilayah tersebut.<sup>53</sup> Oleh karna itu bapak saiful dalam pemilihan tempat termasuk jalanannya, fasilitas yang mendukung, dan kondisi cuaca dan iklim sudah mempertimbangkan. Pertama fasilitas jalan disekitar lokasi usaha sudah dipenuhi dengan bagus, akses menuju lokasi menggunakan jalan aspal, yang tentu mengasihkan kelancaran dalam operasional berbisnis. Kedua fasilitas yang mendukung seperti tersedia air sumber, listriknya yang memadai, dan media sosial yang sudah disediakan. Sediaannya air menjadi pengaruh tetap dalam berbisnis perikanan, dipastikan kelancaran hidup ikan. Ketiga aspek cuaca dan iklim berhubungan dengan proses produksi.

<sup>53</sup> Puspitasari, Hutami Putri (2018) Pengembangan Strategis Usaha Budidaya Ikan Cupang (Betta Splendens) Di Pokdakan "Mina Maju Mandiri

#### 4. Promosi(*promotion*)

menurut Achmad Zain strategi promosi budidaya ikan cupang, khususnya dari perspektif ekonomi syariah. Ditekankan bagaimana umur ikan (terutama usia 3 bulan) memengaruhi harga dan daya jualnya, serta bagaimana pendekatan promosi berbasis nilai-nilai syariah seperti kejujuran, keterbukaan harga, dan larangan penipuan diterapkan.<sup>54</sup> Sejalan dengan teori Tersersebut, Betta Calirent Fish menggunakan media sosial meliputi whatsapp instagram Facebook dan tiktok. whatsapp dan Facebook dipromosikan di story dan digrup yg melalui grup-grup jual beli jember, pasar wong jember, ikan hias jember.

Untuk instagram itu dipromosikan lewat beranda dan ditampilkan harga-harga ikan.sedangkan untuk tiktok hanya mempromosikan meliputi konten-konten keseharian yg dilakukan oleh Betta Calirent Fish. Untuk sekarang Betta Calirent Fish hanya bisa melayani ikan cupang melewati offline aja dikarenakan masih belum punya pengalaman untuk kirim-kirim ikan diluar jember.

#### 5. Komparasi Omset (*Comparison Omset*)

perbedaan omset berdasarkan umur ikan (umur 3 bulan paling menguntungkan) serta strategi promosi berdasarkan prinsip syariah

<sup>54</sup> Achmad Zein 10 Januari 2024 Analisis Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Cupang (Betta Fish) Dalam Meningkatkan Volume Penjualan(Studi Kasus Pada Peternak Ikan Cupang Hias 'Blekair Betta' Desa Karanggintung, Kecamatan Sumbang, Kabupaten Banyumas)

seperti kejujuran dan transparansi.<sup>55</sup> Sama halnya dengan Betta Calirent Fish perbandingan antara 2 , 3 dan 4 bulan pada omset penjualan dikarenakan peminat dan pecinta ikan cukup berbeda dikarenakan peminat hanya ingin memelihara aja sedangkan pecinta itu biasanya penghobi dan udah tau klau ikan yg bagus dan berkualitas yg akan dipilih olehnya. Jadi di bulan Januari sampai april cukup ada perbedaan dikit dan besar cuman yg beda besar dibulan maret dikarenakan bertepatan dibulan puasa Betta Calirent fish hanya bisa jualan dirumah aja sedangkan dibulan Januari februari dan april ketambahan jualan di alun-alun kota jember pada minggu pagi.

#### 6. Prospek Syari'ah (*prospect syari'ah*)

Menurut M Hafiz Zulfa,Efni Anita,Neneng Sudharyanti analisis SWOT dalam usaha pembudidayaan ikan cupang didaerah penelitian menunjukkan hasil kuadrat 1 yaitu growth (pertumbuhan). Strategi yang sangat cocok diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Posisi ini mempunyai arti bahwa usaha budidaya ikan cupang hias sudah mempunyai kekuatan untuk melakukan pengembangan usaha dengan manfaatnya peluang yang ada.<sup>56</sup> Oleh karna itu Bapak saiful menerapkan Objek dan produk yang dilaksanakan oleh Betta Calirent

<sup>55</sup> Achmad Zein 10 Januari 2024 Analisis Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Cupang (Betta Fish) Dalam Meningkatkan Volume Penjualan(Studi Kasus Pada Peternak Ikan Cupang Hias 'Blekatir Betta' Desa Karanggintung, Kecamatan Sumbang, Kabupaten Banyumas)

<sup>56</sup> M Hafiz Zulfa,Efni Anita,Neneng Sudharyanti Vol.1, No.6 Desember 2023 Analisis Strategi Pengembangan Bisnis pada Budidaya Ikan Cupang Hias Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Fish Ikan cupang merupakan komoditas halal (bukan najis, bukan hewan haram).Jual beli ikan hias diperbolehkan dalam Islam selama tidak mengandung unsur spekulatif dan penipuan.Tidak termasuk dalam talaqqi rukban (jual beli menipu orang awam) selama transparansi dijaga.Oleh karna itu Betta Calirent Fish sangat-sangat mengedepankan prospek syari'ah untuk kehalalan produk ikan cupang hias.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Bedasarkan hasil penelitian dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut ini:

1. Ikan cupang berumur 2 bulan umumnya sudah bisa dijual (sering disebut bahan atau potensial) dengan harga yang mungkin lebih rendah namun perputaran stok lebih cepat. Di sisi lain, ikan berumur 3 bulan mungkin telah menunjukkan warna dan bentuk yang lebih "jadi" atau matang, sehingga berpotensi memiliki harga jual per ekor yang lebih tinggi, namun dengan risiko biaya pakan dan perawatan yang lebih lama.
2. Tentu, ini adalah penajaman fokus yang bagus. Perbandingan antara 3 bulan dan 4 bulan bahkan lebih menarik, karena ini seringkali merupakan perbandingan antara ikan yang "siap jual" (*mature*) dan ikan yang "berkualitas kontes" (*show quality*) atau memiliki form yang lebih sempurna.
3. Ikan cupang umur 2 bulan memiliki omset terendah, karena ukuran yang masih kecil dan belum menonjolkan keunggulan visual, sehingga harganya rendah dan peminat terbatas. Ikan cupang umur 3 bulan memberikan omset yang hampir setara dengan umur 4 bulan karena sudah mulai menarik secara visual bagi penghobi dan pedagang. Ikan cupang umur 4 bulan menghasilkan omset tertinggi, karena memiliki warna yang matang, ukuran optimal, dan nilai jual yang lebih tinggi.

## B. Saran

Berdasarkan simpulan dan hasil temuan diatas, maka dapat memberikan saran yang bisa menggunakan sebagai bahan perbandingan agar lebih bagus untuk kedepannya. Diakhir rangkaian penelitian ini, peneliti mengajukan macam-macam usulan:

1. harus mempertahankan budidaya ikan cupang jangan sampai berhenti karna ikan cupang zaman sekarang terbilang unik jenis-jenisnya klaw bisa menambah jenis-jenis baru biar para pecinta dan peminat ikan cupang tambah banyak.
2. Kalau mempromosikan ikan cupang cupang jangan hanya di jember seja setidaknya diluar jember biar Betta Calirent Fish tambah terkenal dari kalangan luar jember atau terkenal si seluruh Indonesia
3. Belajar membungkus atau mempeking ikan cupang biar bisa terjual di luar jember termasuk Indonesia.

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



## DAFTAR PUSTAKA

- Achmad Zain (2024) Analisis Strategi Pemasaran Budidaya Ikan Cupang (Betta Fish) Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Peternak Ikan Cupang Hias 'Bleketir Betta' Desa Karanggitung, Kecamatan Sumbang, Kabupaten Banyumas).
- Asep Saepul (2022) Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Budidaya Ikan Cupang Hias Di Hergarmanah Farm Ikan Hias Kabupaten Cianjur-jawa Barat Journal Of Sustainable Agri Business Vol. 01 No. 01.
- Atmadjaja, Joty Dan Meloedyn Sitanggang. Panduan Lengkap Budidaya Dan Perawatan Cupang Hias, (Jakarta:PT. Agro Media Pustaka, Cet. I, 2008).
- Agus, M., Mardiana, T. Y., & Nafi, B. 2015. Pengaruh Perbedaan Jenis Pakan Alami Campania, Jentik Nyamuk Dan Cacing Sutra Terhadap Pertumbuhan Ikan Cupang Hias (Betta Splendens) The Effect Of Different Types Of Natural Food Daphnis, Mosquito Larva And Silk Worms To Growth Of Ornamental Fish Betta (Betta Splendens). Pena Akuantika: Jurnal Ilmiah Perikanan Dan Kelautan, 2(1), 21-29.
- Amaliah, I., Fakhriyyah, S. F., Hasani, C., Made, S., Adhawati, S. S., & Wahid, A. 2020. Analisis Kepuasan Konsumen Ikan Hias Di Kota Makassar. Prosiding Simposium Nasional Kelautan Dan Perikanan, 7.
- Annafi, M. G. 2022. Analisis Faktor-faktor Yang Memengaruhi Pendapatan Pembudidayaan Ikan Cupang Hias Di Kabupaten Purbalingga Tahun 2029-2020 (Doktoral Dissertation, Universitas Jenderal Soedirman).
- Arianto, B. 2020. Pengembangan Umkm Digital Di Masa Pandemi Covid-19. Antrabis: Jurnal Administrasi Bisnis (E-Journal), 6(2), 233-247.
- Arif, m. (2022). Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Harga Jual Ikan Cupang (Betta) Di Kota Medan (Doctor Album Dissertation).
- Arif, S. N., Sefianingsi, D., & Rijal, M. A. 2022. Teknik Pemijahan Tradisional Ikan Cupang (Betta Splendens). Ump Press.
- Artika, D. N., Ayundari, S., & Ramadhani, F. 2022. Pengaruh Daun Ketapang Dan Daun Sirih Terhadap Proses Fertilisasi Ikan Cupang (Betta Splendens). Jurnal Riset Rumpun Ilmu Hewani (Jureih), 1(2), 76-90.
- Astini, F. W. 2019. Analisis Pengaruh Luas Lahan, Modal Dan Biaya Tenaga Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Petani Garam Di Desa. Jurnal Ilmu Ekonomi, 3(2), 308-318.

- Asseng, B. 2021. Model Pengelolaan Kebersihan Kota Makassar. *Jssha Adpertisi Jurnal*, 1(2), 16-21.
- Assidiqi, M. H., & Sumarni, W. 2020. Pemanfaatan Platform Digital Di Masa Pandemi Covid-19. In *Prosiding Seminar Nasional Pascasarjana (Prosnampas)* (Vol.3, No. 1,Pp.298-303).
- Awaluddin, Maulianawati, D., & Adriansyah, M. 2019. Potensi Eksternal Etanol Seledri (*Allium Graveolens*) Untuk Maskulinisasi Ikan Cupang(*Betta Splendens*). *Jurnal Sumber Daya Akuatik Indopasifik*. Vol 3, 2, 101-114.
- Cangara, A. S., Fakhriyyah, S., Tosari, B. A. J., Hasani, M. C., Wahid, A., Sudradjat, I., ... & Fachry, N. E. 2022. Resilience Of Processed Fish Erylus Msme During The Covid-19 Pandemic In Makassar City. *Tarano Journal Of Fisheries And Marine Science*, 92-101.
- Christanto, F., Oktaviansyah, A. R., & Harianto, D. 2022. Budidaya Ikan Cupang Dengan Metode Daun Belimbing. *Journal Abm Mengabdi*, 9(01), 48-59.
- Dini, Susanti, Mustahal, Dan Pramu Suntoyo. "Usaha Pembenihan Ikan Hias Cupang(*Betta Splendens*) Di Kabupaten Serang. " *Jurnal Pengkajian Dan Pengembangan Teknologi Pertanian* 8,No.2 Juli (2005).
- Destriana, Rachmat. Analisis Dan Perencanaan E-bisnis Dalam Budidaya Dan Penjualan Ikan Cupang Menggunakan Metodologi Overview. " *Jika(Jurnal Informatika)* 3.1(2019).
- E. Kustini. (2010). "Budidaya Ikan Hias Sebagai Pendukung Pengembangan Nasional Perikanan Di Indonesia, " *Media Akuakultur*, Vol. 5, No. 2,P.109.
- Hamdan, M., & Handayani, T. (2016). Pengaruh Pemberian Pakan Dengan Kandungan Protein Yang Berbeda Terhadap Pertumbuhan Dan Produktivitas Ikan Cupang(*Betta Splendens* Regan, 1910) *Jurnal Perikanan Dan Kelautan*, 7(2), 96-103.
- Hermanus Haryanto. (2014). " Budidaya, Bisnis, Dan Kontes Ikan Cupang. " *Agro Media*. Jakarta.
- Hulaimi, Ahmad, Sahri, Dan Mohon Huzaini. "Etika Bisnis Islam Dan Dampaknya Terhadap Kesejahteraan Pedagang Sapi. " *JEBI (Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam)* 2.1(2017).
- Hidayatullah , M.F. Bambang IRAWAN , Sudaryanto, Ahmad ROZIQ. "Perumusan Strategi Pemasaran Syariah di Bank Syariah Indonesia". *KUALITAS Akses Menuju Kesuksesan*.Vol. 24, No. 196/ Agustus 2023. 280-288

Hidayatullah, M.F dkk, "Strategi Digital Marketing Dengan Instagram Dan Tiktok Pada Butik Dot.Id.", HUMAN FALAH: Volume 10. No. 1, 2023.

Hidayatullah, M.F, dkk Ayu Indahwati, Nurul Setianingrum, Ahmadiono. "Strategi Pemasaran Produk Mitraguna di Bank Syariah Indonesia". ALKharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah. Vol 6 No 2 (2024) 2836-2842.

Idris. (2015). Hadis Ekonomi, Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi. Jakarta:Prenada Media Group.

Kementerian Kelautan Dan Perikanan: Budidaya Ikan Hias Tingkatkan Pendapatan Masyarakat Ditengah Pandemi. <https://knpp.go.id/djpb/artikel/26251-kkpbudidaya-ikan-hias-tingkat-pendapatan-masyarakat-di-tengahpandemi>. Diakses Pada Tanggal 21 September 2021 pukul 14.10 Wita.

Khairo, Rusdiati, dkk. "Analisis Strategi Pemasaran Pariwisata Di Desa Ketapang Raya Kecamatan Keruak, Lombok Timur." Jurnal JRM, Vol. 19, no. 1, 2019.

Madiistriyatno, Harries. Strategi Pemasaran Produk Wisata, Kota Tangerang : Indigo Media, 2013.

Masruroh, Nikmatul dan Farah Zahirah. "Strategi branding dalam mengimplementasikan pesantren preneur". Istinbâth. Jurnal Hukum dan Ekonomi Islam. ISSN 1829-6505 E- ISSN 26549042 vol. 18, No. 1. 2019 p. 1-232

Nasrulloh, Nasrulloh. "Implementasi Etika Bisnis Islam Dan Transformasi Digital UMKM –Madura Dalam Mendukung Ketercapaian Sustainable Development Goals." JES: Jurnal Ekonomi Syariah 7, no. 1 (2022). <https://doi.org/doi.org/10.30736/jesa.v7i1.183>.

Nawatmi, Sri. "Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam." Fokus Ekonomi 9, no. 1(2010): 50–58.

Nilamsari, Natalina. "Memahami Studi Dokumen Dalam Penelitian Kualitatif." Jurnal Ilmiah Ilmu Komunikasi 13, no. 2 (2014): 177–81. <https://doi.org/doi.org/10.32509/wacana.v13i2.143>.

Nikmatul Masruroh dan Slamet Riyadi, "Pengaruh Kualitas Layanan dan Kualitas Hubungan Terhadap Loyalitas Pelanggan Melalui Kepuasan Pelanggan Peken Surabaya," Ejournal Unitomo 5, no. 1 (2024): 109–22, <https://doi.org/doi.org/10.25139/sbr.v5i1.8034>.

Nikmatul Masruroh, "Pemaknaan Halal Antara Simbol Dan Bentuk Implementasi Keagamaan Oleh Pemilik UMKM Pasca Pemberlakuan UU No. 33 Tahun

- 2014,” *Istinbath: Jurnal Hukum dan Ekonomi Islam* 21, no. 2 (2022): 352, <https://doi.org/doi.org/10.20414/ijhi.v21i2.572>.
- Nurul Widyawati Islami Rahayu, Khamdan Rifa’i, dan Abdul Rokhim, “Komunikasi Etika Bisnis Dalam Keberagaman Agama di Kabupaten Jember,” *Jurnal Komunikasi Islam Indonesia* 4, no. 2 (2021), <https://doi.org/doi.or/10.35719/ijic.v4i2.1617>.
- P. Oto. (2019). " Pemanfaatan Lahan Sempit Sebagai Tempat Budidaya Ikan, "Aksiologi J. Pengabdian. Kpd. Marsya., Vol. 3,No. 2, Pp. 113-123.
- Sipni (2022) Analisis Pemasaran Budidaya Ikan Hias Air Tawar Dalam Perspektif Ekonomi Islam Al-Muayyad Vol 5 No2.
- Sari, s. P., & Kusumah, R. W. (2018). Peningkatan Produktivitas Budidaya Ikan Cupang Melalui Teknologi Biofloc. *Jurnal Perikanan Universitas Gadjah Mada*.
- Siti Indah Purwaning Yuwana, Hikmatul Hasanah, "Literasi produk bersertifikasi halal dalam rangka meningkatkan penjualan pada UMKM" *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)* 1 (2), 104-112, 2021.
- Siti Indah Purwaning Yuwana, Ayu Wulandari, "Pengaruh Brand Pride, Web Design Quality, E-Service Quality dan Customer Experience Terhadap Repurchase Intention E-Commerce Shopee Pada Konsumen Milenial Mahasiswa FEBI UIN" *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam (JEBI)* 3 (2), 111-124, 2023.
- Siti Indah Purwaning Yuwana, "Corononomics: strategi revitalisasi umkm menggunakan teknologi digital di tengah pandemi covid-19" *Journal of Technopreneurship on Economics and Business Review* 2 (1), 47-59, 2020.
- Yusuf, A., Y. Koniyo & A. Muharram. 2015. Pengaruh Perbedaan Tingkat Pemberian Pakan Jentik Nyamuk Terhadap Pertumbuhan Benih Ikan Cupang. *Jurnal Ilmiah Perikanan Dan Kelautan*, Volume 3.
- Zainurossalamia., Said. (2020). *Manajemen Pemasaran (Teori Dan Strategi)*. Lombok Tengah: Forum Pemuda Aswaja.

### MATRIKS PENELITIAN

Judul	Variabel	Indikator	Sumber data	Metode Penelitian	Rumusan Masalah
Komparasi Omset Penjualan Ikan Cupang Umur 2 3 4 Bulan Dalam Prospek Syari'ah Di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember	1. Komparasi Omset Penjualan Ikan Cupang Umur 2 3 4 Bulan Dalam Prospek Syari'ah Di Betta Calirent Fish	1. Budidaya ikan cupang di Betta Calirent Fish 2. omparasi Omset Penjualan Ikan Cupang Umur 2 3 4 Bulan Dalam Prospek Syari'ah Di Betta Calirent Fish dengan menggunakan bauran (product), Harga(price) Tempat (place), Promosi(promotion), Comparison Omset (komparasi omset) Prospect Syari'ah (prospek syari'ah) .	1. Sumber data primer a. Owner Betta Calirent Fish jember b. Pegawai Betta Calirent Fish c. Konsumen Betta Calirent Fish 2. Sumber data sekunder a. Buku b. Dokumentasi c. Jurnal d. Internet	1. Pendekatan peneliti kuantitatif 2. Teknik pengumpulan data a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 3. Metode analisis data a. Pengumpulan data b. Kondensasi data c. Dokumentasi d. Kesimpulan 4. Teknik keabsahan data a. Trianggulasi b. Trianggulasi teknik	1. Mengetahui perbedaan omset penjualan cupang berumur 2 bulan dengan cupang berumur 3 bulan di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember. 2. Mengetahui seberapa besar perbedaan omset penjualan cupang berumur 3 bulan dibandingkan dengan cupang berumur 4 bulan di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember. 3. Mengetahui omset penjualan ikan cupang dalam perspektif ekonomi syariah di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember.

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Ahmad Saifuddin  
 NIM : E20192058  
 Program Studi : Ekonomi Syariah  
 Fakultas : Ekonom dan Bisnis Islam  
 Institust : Ekonom dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeni Kiai Haji


Achmad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi yang berjudul "Komparasi Omset Penjualan Ikan Cupang Umur 2 3 4 Bulan Dalam Prospek Syari'ah Di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember" adalah hasil karya saya sendiri, kecuahi pada bagian-bagian yang dirujuk dari sumbernya

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

Jember, 25 Mei 2025

Saya yang menyatakan

  
**Ahmad Saifuddin**  
 NIM: E20192058

## PEDOMAN WAWANCARA

Wawancara kepada owner betta calirent fish

1. Bagaimana sejarah berdirinya betta calirent fish?
2. Bagaimana caranya pelanggan tau letak rumah betta calirent fish?
3. Bagaimana cara mengetahui bedanya jantan dan betina pada ikan cupang?
4. Umur berapa ikan cupang layak diperjualkan?
5. Bagaimana caranya breeding ikan cupang?
6. Apa jenis makanan yang disukai oleh ikan cupang?
7. Umur berapa ikan cupang siap panen?
8. Bagaimana cara memasarkan ikan cupang?
9. Bagaimana penanganan ikan cupang terkena penyakit?

wawancara kepada konsumen betta calirent fish

1. Bagaimana Anda memilih beli ikan cupang di betta calirent fish?
2. Dari mana anda tau kalau betta calirent fish jualan ikan cupang?
3. Kenapa anda minat dan tertarik pada ikan cupang?





**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](mailto:febi@uinkhas.ac.id) Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>



Nomor : B-02/ /Un.22/7.a/PP.00.9/12/2024  
 Lampiran : -  
 Hal : **Permohonan Izin Penelitian**

2 Januari 2025

Kepada Yth.  
 Kepala Kelurahan  
 Jember Kidul, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember

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

Nama : Ahmad Saifuddin  
 NIM : E20192058  
 Semester : XI (Sebelas)  
 Jurusan : Ekonomi Islam  
 Prodi : Ekonomi Syariah

Guna melakukan Penelitian/Riset mengenai Komparasi Omset Penjualan Ikan Cupang Umur 2,3 dan 4 Bulan Di Betta Calirent Fish di lingkungan/lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

**KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ**

A.n. Dekan  
 Wakil Dekan Bidang Akademik,



**Nurul Widyawati Islami Rahayu**







## **SURAT KETERANGAN** **SELESAI PENELITIAN**

Betta Calirent Fish kabupaten jember menerangkan bahwa:

Bersama ini dengan hormat kami informasikan:

Nama : Ahmad Saifudin  
 Nim : E20192058  
 Jurusan : Ekonomi Islam  
 Program Studi : Ekonomi Syari'ah  
 Asal Jurusan : Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Shiddiq Jember  
 Judul Disertasi : Komparasi Omset Penjualan Ikan Cupang Umur 2 3 4 Bulan Dalam  
 Prospek

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
 KIAI HAJI ACHMAD SHIDDIQ  
 JEMBER

Syari'ah Di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember.

Telah melaksanakan pengambilan data dan informasi pada Betta Calirent Fish Kabupaten Jember pada tanggal 2 Januari - 1 Februari 2025 untuk penunjang penelitian tersebut.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagai mestinya

Jember 2 Februari 2025  
 Pemilik Betta Calirent Fish Kabupaten Jember

  
 Saiful

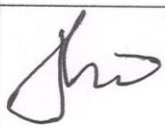

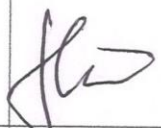

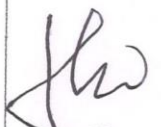
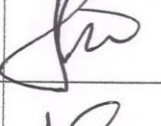
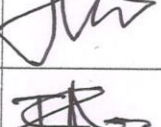
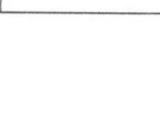
### JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Nama : Ahmad Saifuddin

NIM : E20192058


Program Studi : Ekonomi Syariah

Judul : Komparasi Omset Penjualan Ikan Cupang Umur 2 3 4 Bulan Dalam Prospek  
Syari'ah Di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember

No	Tanggal	Kegiatan	Paraf
1	2 Januari 2025	Silaturahmi sekaligus penyerahan surat izin penelitian kepada pihak Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember	
2	4 Januari 2025	Wawancara kepada bapak saiful selaku owner Betta Calirent Fish terkait cara mengawinkan ikan cupang	
3	4 Januari 2025	Wawancara kepada bapak saiful selaku owner Betta Calirent Fish terkait apa saja makanan ikan yang dimakan ikan cupang	
	10 Januari 2025	Wawancara kepada bapak saiful selaku owner Betta Calirent Fish terkait cara perawatan ikan cupang dan gimana caranya mencegah penyakit yang alami ikan cupang	
	10 Januari 2025	Wawancara kepada bapak saiful selaku owner Betta Calirent Fish terkait gimana cara memasarkan ikan cupang	
	10 Januari 2025	Wawancara kepada bapak saiful selaku owner Betta Calirent Fish terkait jenis-jenis ikan cupang	
	15 Januari 2025	Wawancara kepada bapak saiful selaku owner Betta Calirent Fish terkait umur berapa ikan cupang yang layak diperjualkan	
	18 Januari 2025	Wawancara kepada mas teguh selaku konsumen Betta Calirent Fish	

20 Januari 2025	Wawancara kepada mas munir selaku konsumen Betta Calirent Fish	<i>Munir</i>
1 Februari 2025	wawancara kepada mas Fatur selaku warga desa tegal Rejo Patrang jember	<i>Fatur</i>

5 Februari 2025  
Owner Betta Calirent Fish



Saiful



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

## DOKUMENTASI PENELITIAN



**Bapak saiful memberi arahan bagian ikan yang sudah layak untuk dipisah di botol satu persatu**





**Bapak saiful memberi tau jenis-jenis ikan cupang**



**Bapak saiful memberi tau ikan cupang yang layak diperjualkan kepada konsumen**



**Foto bersama kepada owner betta calirent fish bapak saiful**



**Menanyakan kepada konsumen saat jualan minggu pagi di alun-alun kota jember**





**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**

Nomor : 4221/Un.22/D.5.KP.1/KM.05.00/010/2025

Kami yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Ahmad Saifudin  
 NIM : E20192058  
 Program Studi : Ekonomi Syariah  
 Judul Skripsi : Komparasi Omset Penjualan Ikan Cupang Umur 2, 3, Dan 4  
 Bulan Dalam Prospek Syariah Di Betta Calirent Fish Tegal Rejo Patrang Jember

Benar-benar telah menyelesaikan bimbingan Proposal Penelitian Skripsi dan mohon  
 diperkenankan mengikuti Ujian Seminar Proposal.

Demikian atas perhatiannya disampaikan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
 Jember, 8 Oktober 2025

A.n Dekan  
 Koordinator Prodi. Ekonomi Syariah

Pembimbing,



Dr. SOFIAH M.E  
 NIP. 199105152019032005

Siti Indah Purwaning Yuwana, S. Si., MM  
 NIP. 198509152019032005







**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](mailto:febi@uinkhas.ac.id) Website: <http://uinkhas.ac.id>



**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI**

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Ahmad Saifudin  
NIM : E20192058  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Judul : Komparasi Omset Penjualan Ikan Cupang Umur 2 3 4  
Bulan dalam Prospek Syari'ah di Betta Calirent Fish  
Tegal Rejo Patrang Jember

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

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

Jember, 3 Oktober 2025  
Operator Aplikasi Turnitin  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Luluk Musfiroh





## BIODATA PENULIS



### A. BIODATA DIRI

Nama Lengkap : Ahmad Saifudin  
 Tempat Tanggal Lahir : Jember, 25 Oktober 2000  
 Alamat : Jln Bungur 4 Linkungan Tegal Rejo Rt 01 RW 12  
 Kecamatan Patrang Kabupaten Jember Provinsi  
 Jawa Timur  
 Nim : E20192058  
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
 Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Ekonomi Syari'ah  
 Nomer Telpn : 083857426584  
 Email : fudinelsyaif@gmail.com

### B. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. MIMA Kh Achmad Shiddiq Jember (2007-2013)
2. SMP Plus Darussalam Blokagung Banyuwangi (2013-2016)
3. MA. Al-Amiriyah Darussalam Blokagung Banyuwangi (2016-2019)
4. UIN Kiai Haji Achmad Shiddiq Jember (2019-2025)

### C. RIWAYAT ORGANISASI

1. Alumni PP Darussalam Blokagung (2019-2022)
2. Pagar Nusa Cabang Al-Qodiri Jember (2019-2024)