

Penyuluhan Optimalisasi Rantai Pemasaran Saluran Distribusi Hasil Panen Ikan Nila Didesa Kotapulu

Analysis Of The Marketing Chain Distribution Channel Of Tilapia Harvest In Kotapulu Village

Muhammad Hafid

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Tadulako

E-mail : hafiddondong@gmail.com

Farid Farid

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Tadulako

E-mail : faridmnj45@gmail.com

Anisah Anisah

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Tadulako

E-mail : maomaos16icha@gmail.com

Korespondensi penulis : hafiddondong@gmail.com

***Abstract** The potential of local resources in Kotapulu village, Dolo sub-district, Sigi district, Central Sulawesi Province is the fisheries sector, especially empowering tilapia, but its utilization and management is not maximized so that it cannot be used as a potential livelihood to improve the village economy. Community Service Program (KKN) activities Thematic building villages Mandiri which is followed by the author aims to empower the community, especially in understanding how production management regulates the pattern or distribution channel of tilapia on biologically-based ponds starting from the initial stage to the stage ready for production or ready for harvest. The methods used to overcome these problems through activities Counseling. The Counseling method is carried out with the aim of increasing the knowledge and competence of the community in managing tilapia yields so that, in the long term tilapia business management activities will be better and can contribute use on sustainable village development.*

Keywords: Marketing Chain, Distribution Channel and Community Empowerment

Abstrak Potensi sumber daya lokal di Desa Kotapulu Kecamatan Dolo Kabupaten Sigi Provinsi Sulawesi Tengah adalah sektor perikanan khususnya pemberdayaan ikan Nila. Akan tetapi, pemanfaatan dan pengelolannya belum maksimal sehingga belum dapat dijadikan sebagai salah satu mata pencaharian yang potensial untuk meningkatkan perekonomian desa. Kegiatan kuliah kerja nyata (KKN) Tematik Membangun Desa Mandiri yang diikuti oleh penulis bertujuan untuk memberdayakan masyarakat khususnya dalam memahami bagaimana cara manajemen produksi, mengatur pola atau saluran distribusi ikan Nila yang ada di kolam berbasis bioflog mulai dari tahap awal sampai ke tahap siap produksi atau siap panen. Metode yang digunakan untuk mengatasi permasalahan tersebut melalui kegiatan

penyuluhan. Metode penyuluhan dilakukan dengan tujuan meningkatkan pengetahuan dan kompetensi masyarakat dalam mengelola hasil panen ikan nila. Dengan demikian, dalam jangka panjang kegiatan pengelolaan usaha ikan nila akan semakin baik dan dapat berkontribusi pada pembangunan desa secara berkelanjutan.

Kata Kunci : Rantai Pemasaran, Saluran Distribusi dan pemberdayaan masyarakat

PENDAHULUAN

Desa di Sulawesi Tengah yang menjadi target kegiatan KKN tematik Membangun Desa Mandiri salah satunya adalah desa Kota Pulu, Kecamatan Dolo Kabupaten Sigi. Alasannya karena desa ini memiliki potensi sumber daya lokal yang cukup besar. Dilihat dari bentang alamnya, sangat cocok untuk pengembangan usaha di bidang perikanan. Sehingga kita dapat melihat banyak masyarakat yang melakukan budidaya ikan khususnya ikan nila. Kebanyakan metode budidaya ikan nila yang digunakan berbasis bioflog.

Budidaya ikan nila berbasis bioflog, apabila dikelola dengan benar akan mendatangkan manfaat khususnya dalam meningkatkan pendapatan masyarakat Desa Kotapulu. Tetapi kenyataannya tidak demikian. Berdasarkan hasil observasi menunjukkan bahwa Banyak pelaku usaha Budidaya ikan Nila di Desa Kotapulu yang terhambat proses saluran distribusi Pasca panen.

Nitizemito (1993 : 102) menyatakan saluran distribusi adalah lembaga-lembaga distributor atau lembaga-lembaga penyalur yang mempunyai kegiatan untuk menyalurkan atau menyampaikan barang-barang atau jasa-jasa dari produsen ke konsumen.

Herjanto, (2007 :308) memaparkan bahwa definisi rantai pasokan sebagai berikut: merupakan sekumpulan aktivitas dan keputusan yang saling terkait untuk mengintegrasikan pemasok, manufaktur, gudang, jasa transportasi, pengecer dan konsumen secara efisien. Dengan demikian barang dan jasa dapat didistribusikan dalam jumlah, waktu dan lokasi yang tepat untuk meminimumkan biaya demi memenuhi kebutuhan konsumen, dan menekankan pada semua aktivitas dalam memenuhi kebutuhan konsumen yang didalamnya terdapat aliran dan transformasi barang mulai dari bahan baku sampai ke konsumen akhir dan disertai dengan aliran informasi dan uang.

Dalam pendistribusian produk memiliki banyak aspek yang harus diperhatikan seperti transportasi, ketersediaan, dan juga komunikasi dari pihak yang bersangkutan

sehingga harus ada pengontrolan yang sangat teliti untuk memastikan segala proses distribusi tidak menghambat proses yang berkaitan. Proses distribusi yang kurang efektif akan berpengaruh pada kualitas produk yang akan sampai di tangan konsumen. Perusahaan harus dengan tepat menetapkan strategi – strategi distribusi untuk menghindari kerugian karena distribusi merupakan rantai yang saling berkaitan. Sebuah kesalahan kecil selama proses distribusi apabila tidak cepat diatasi perusahaan, akan menghambat proses distribusi dan itu berpengaruh buruk bagi perusahaan. Dari segi kualitas produk, dan juga kepuasan konsumen. Beberapa keuntungan yang akan didapatkan perusahaan menerapkan strategi distribusi yang tepat salah satunya bisa meminimalkan pengeluaran untuk distribusi. Seperti apa yang telah ditulis sebelumnya bahwa proses distribusi memiliki peranan penting, dan apalagi perusahaan tersebut bergerak dalam bidang bahan pokok.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka penulis tertarik untuk mengambil judul Penyuluhan Rantai Pemasaran Saluran Distribusi Hasil Panen Ikan Nila Didesa Kotapulu.

IDENTIFIKASI MASALAH

Berdasarkan pengamatan lapangan teridentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Rendahnya tingkat pengetahuan masyarakat desa kota pulu dalam mengelola hasil budidaya perikanan pasca panen
2. Rendahnya pemahaman masyarakat desa kotapulu mengenai konsep Rantai Pemasaran Saluran Distribusi Hasil Panen Ikan Nila Didesa Kotapulu
3. Rendahnya kompetensi masyarakat dalam mengelola rantai pemasaran dan saluran distribusi hasil budidaya perikanan pasca panen

METODE PELAKSANAAN

MBKM bina desa ditempatkan di Desa Kotapulu, Kecamatan Dolo dengan waktu selama 4 bulan. dimulai pada bulan September 2022 hingga Desember 2022 yakni dengan melaksanakan program pendampingan dan pelatihan untuk umkm budidaya ikan nila yang berbasis bioflog.

Metode dari ini dibagi dalam desain dan subyek, metode pengumpulan data.

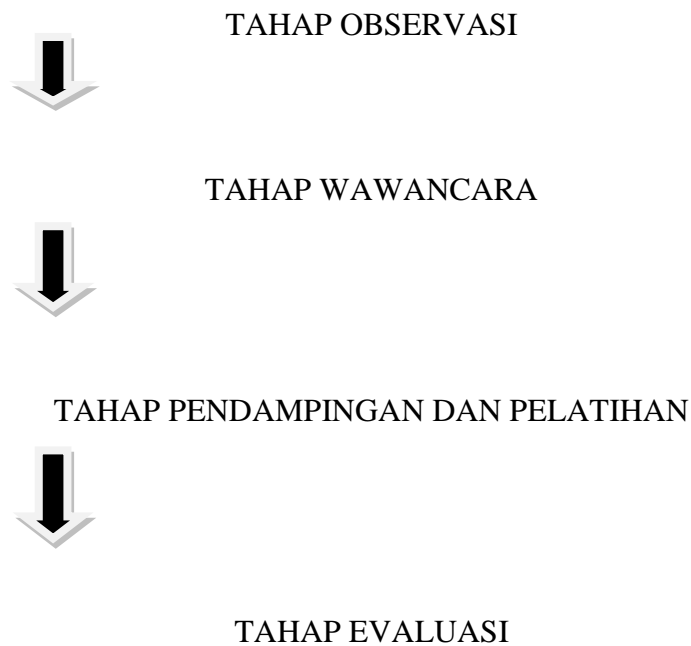
1. Desain Pengabdian dan Subyek.

Pengabdian ini menggunakan metode deskriptif observasional pada industri ikan nila di desa kotapulu, menggunakan metode triangulasi, yang menggabungkan metode wawancara terstruktur, wawancara mendalam dan observasi terhadap UMKM Desa Kotapulu.

2. Metode Pengumpulan Data

Pengabdian ini menggunakan data primer yang didapatkan dari hasil observasi dan wawancara terstruktur serta wawancara mendalam kepada pembudidayaan ikan nila yang berbasis bioflog.

TAHAPAN KEGIATAN



Tahap observasi, MBKM bina Desa Kotapulu melakukan pengamatan pada UMKM pembudidayaan ikan nila yang berbasis bioflog untuk memperoleh informasi yang relevan tentang produk, serta hambatan yang dihadapi. Setelah melakukan pengamatan, hasil observasi dicatat dan diolah menjadi sebuah informasi untuk nantinya dalam proses pengembangan usaha.

Tahap wawancara, wawancara adalah salah satu sarana dalam mengidentifikasi permasalahan dan hambatan ukm. Dengan dilakukanya wawancara informasi yang di dapatkan sangat relevan. Oleh karena itu mahasiswa MBKM melakukan wawancara langsung dirumah industri pembudidaya ikan nila sebanyak 2 kali agar mendapatkan informasi yang akurat.

Tahap pendampingan dan pelatihan rantai pemasaran saluran distribusi hasil panen ikan nila MBKM bina desa melakukan sosialisasi dan penyuluhan tentang saluran distribusi. Pada tahap ini penulis bertujuan agar dapat menambah wawasan pelaku usaha agar lebih meningkatkan rantai pemasaran saluran distribusi hasil panen ikan nila yang baik dan benar mendapatkan hasil yang maksimal. Kunci utama dalam bisnis adalah pemasaran. Oleh karena itu selain meningkatkan kualitas, pelaku usaha juga harus memaksimalkan kemampuan, pengengathuan dan kompetensi.

Tahap evaluasi berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan oleh MBKM bina desa masih terdapat berbagai kekurangan seperti kurangnya masyarakat yang hadir dalam proses pendampingan, kurangnya kesadaran masyarakat dalam meningkatkan rantai pemasaran saluran distribusi yang baik dan benar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil kegiatan pendampingan dan pelatihan ini dilakukan pada masyarakat Desa Kotapulu khususnya yang mengelola bioflog dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Hasil Observasi

Kondisi usaha pengelolaan Bioflog dapat dikategorikan baik namun masih terhambat masalah penyaluran distribusi hasil panen. Kondisi inilah yang akan menjadi dasar dilakukannya kegiatan pendampingan dan pelatihan di Desa Kotapulu.



Gambar 1. Hasil Observasi Bioflog di Desa Kotapulu

2. Hasil wawancara

Hasil wawancara yang dilakukan pada Masyarakat yang memiliki usaha budidaya ikan nila dengan metode Bioflog menunjukkan terdapat 3 pola saluran distribusi, yang akan dijelaskan sebagai berikut:

1) Produsen (Pd) – Konsumen Akhir (KA)

Pola saluran distribusi yang pertama yaitu produsen menjual langsung ikan Nila yang telah siap panen ke konsumen akhir. Biasanya pada saluran distribusi yang pertama ini kebanyakan dari konsumen akhir adalah teman atau kerabat yang telah saling kenal dengan keluarga pemilik usaha, jumlah ikan yang di beli biasanya hitungan Kilogram, paling sedikit 3 kilogram dan paling banyak sekita 5-10 Kg, biasanya konsumen akhir pada saluran distribusi yang pertama ini menghubungi produsen terlebih dahulu untuk pemesanan ikan dengan jangka waktu 1 minggu sebelum pengambilan ikan di dalam Bioflog.

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

Pada saluran distribusi yang kedua ini produsen menjadi wadah bagi para pengumpul ikan untuk membeli ikan nila dengan jumlah banyak untuk di jual ke konsumen akhir. Pedagang pengumpul bernegosiasi dan sepakat dengan harga yang sudah ditentukan. Biasanya pedagang pengumpul datang pada saat panen berlangsung dengan membawa alat timbangan nya sendiri, setelah proses penimbangan lalu pengumpul melakukan pembayaran tunai kepada produsen, untuk jumlah ikan Nila yang dibeli pedagang pengumpul biasanya kisaran 5-10 Ton. Setelah itu, pedagang pengumpul menjual lagi kepada konsumen akhir dengan harga Rp. 55.000,-/kg. Dari kegiatan ini pengumpul mendapat keuntungan sebesar Rp 5.000,-/Kg.

3) Produsen (Pd) – Pengumpul (PP) – Pengecer – Konsumen Akhir

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

Setelah penulis melakukan wawancara dengan salah seorang pedagang pengumpul, pedagang pengecer yang kerap menjadi langganan untuk membeli di tempat mereka, pedagang pengumpul terlebih dahulu membeli ikan nila yang siap produksi dari tangan produsen dengan harga yang sudah disepakati, proses pembelian ikan ke produsen biasanya pedagang pengumpul datang secara langsung ke tempat lalu melakukan penimbangan dan melakukan pemuatan ke dalam wadah yang telah disiapkan oleh pedagang pengumpul. Setelah pembayaran dan pemuatan lalu pedagang pengumpul

membawa ikan yang sudah dimuat ke tempat nya sendiri, lalu setelah ada hubungan dengan para pengecer biasanya pengecer yang datang sendiri secara langsung ke tempat pedagang pengumpul, prosesnya biasanya tidak terlalu lama setelah tawar menawar dilakukan dengan harga yang telah disepakati maka pengecer siap menjual ikan nila yang siap produksi kepada konsumen akhir tentunya dengan harga yang telah dinaikkan dari harga sebelumnya yang telah disepakati dengan pedagang pengumpul.

Tiga pola saluran distribusi ini 2 diantaranya adalah menggunakan teknik penimbangan dan pengangkutan yang sama, yaitu terletak pada pola saluran 2 dan 3 dimana pedagang pengumpul membawa timbangan dan melakukan pengangkutan dibantu dengan karyawan penjaga kolam, tambak dan bioflog yang ada di Desa Kotapulu.



Gambar 2. Wawancara dengan Pelaku Usaha Bioflok di Desa Kotapulu

3. Hasil Pendampingan dan Pelatihan

Peningkatan pengetahuan dan ketrampilan mitra mengenai budidaya nila dengan teknik Bioflog dilakukan melalui penyuluhan dan diskusi disertai dengan mendatangkan pelatih. Kegiatan dapat dilihat dalam gambar berikut :



Gambar 3. Penyuluhan Teknik Bioflok

Kegiatan pengabdian dilanjutkan dengan pembuatan kolam bioflok. Hal ini dimaksudkan untuk mengenalkan teknik budidaya ikan nila bioflok yang dapat menekan biaya pakan dan meningkatkan produktivitas usaha nila. Selain itu, diharapkan mitra dapat membandingkan produktivitas budidaya nila dengan kolam bioflok dibandingkan dengan kolam konvensional yang selama ini telah dilakukan. Kegiatan berikutnya dengan melakukan pendampingan kepada mitra pengabdian secara rutin dan kontinu, mulai dari membuat kolam, menebar benih hingga panen. Mitra dapat secara aktif berinteraksi dengan tim pengabdian.

Pembuatan kolam dilakukan pada lahan seluas 3 meter, untuk menghemat biaya, kolam dibuat dengan terpal yang diperkuat dengan tulang/rangka dari besi. Kolam harus diberi atap untuk menghindari terik matahari langsung dan air hujan. Sinar matahari dan air hujan perlu dihindari karena dapat memengaruhi mutu air kolam menjadi tidak layak. Peralatan lain yang perlu dipersiapkan adalah mesin aerator, yaitu alat untuk meniupkan udara ke dalam air kolam.



Gambar 4. Kolam Bioflok

Hal yang penting lainnya dalam budidaya nila adalah pakan, baik jenis maupun metode pemberiannya. Jika tidak tepat dalam pemberian pakan, maka tidak akan mencapai target produksi yang diinginkan, meskipun benih yang digunakan adalah benih nila yang berkualitas. Pakan adalah faktor penentu utama dalam pertumbuhan ikan lele. meskipun melalui manajemen yang baik, pakan yang diberikan pada ikan pasti akan menghasilkan limbah.

Pakan diberikan oleh mitra sebanyak dua kali sehari, yaitu pagi dan sore hari, dengan dosis pakan 80%. Setiap seminggu sekali ikan dipuasakan, yaitu tidak diberikan pakan. Ikan dipuasakan dengan tujuan agar ikan memakan flok yang sudah terbentuk.

Teknik bioflok bertujuan meningkatkan efisiensi pemanfaatan pakan dengan pembentukan biomassa mikroba makroagregat dari bahan organik dan senyawa terlarut.

Setelah dilakukan pendampingan terhadap mitra, tampak adanya perubahan pada mitra pengabdian. Mitra telah mampu merawat dan memberikan pakan yang sesuai dengan anjuran pelatih dan tim pengabdian. Setelah tiga bulan nila bisa di panen, atau setelah mencapai 8-10 ekor per kilogramnya.

- 35%. Tingkat kematian sebesar 20% saat pemeliharaan dapat disebabkan karena adaptasi maupun kepadatan pertumbuhan lele sehingga saling berebutan pakan.

Kegiatan berikutnya yang dilakukan adalah pelatihan pembukuan sederhana budidaya nila. Pada dasarnya kegiatan pembukuan merupakan usaha untuk mendokumentasikan seluruh kegiatan transaksi penerimaan maupun pengeluaran uang yang pada akhirnya dapat diketahui kondisi keuangan usaha. Manfaat kegiatan pembukuan adalah bisa mengetahui berapa kekayaan usaha, jumlah utang, jumlah piutang, serta jumlah nilai barang sediaan.

Mitra menyadari bahwa kemampuan untuk mengingat, sebagai manusia memiliki keterbatasan. Keterbatasan kemampuan mengingat ini bisa disebabkan karena kelelahan, sakit, kesibukan karena banyaknya pekerjaan sehingga tidak bisa konsentrasi. Dengan demikian jika mitra sering mengalami kelupaan, maka untuk membantu daya ingat adalah dengan membuat catatan-catatan atau tepatnya membuat pembukuan. Pembukuan dapat dilakukan dengan cara sederhana tetapi dapat diandalkan.

Manfaat dari pembukuan yang tertib adalah untuk pengambilan keputusan. Dengan melihat data-data keuangan, bisa menilai bahwa suatu usaha tengah berkembang dan memerlukan ekspansi. Tanpa data dan informasi yang komprehensif, keputusan yang dibuat bisa jadi tidak menjadi keputusan yang tepat.

4. Hasil Evaluasi

Hasil program yang telah dilaksanakan Mahasiswa MBKM adalah menambah pengetahuan umum dalam pengelolaan budidaya ikan, menambah jaringan pemasaran dengan berbagai pelaku usaha, seperti eumah makan dan lain-lain.

Saluran distribusi ikan nila Desa Kotapulu, Kecamatan Dolo. Disini penulis menganalisis tentang bagaimana pola saluran distribusi di desa Kotapulu (Produsen Pembesaran ikan Nila) sampai ke konsumen akhir.

Manajemen produksi ikan nila di desa Kotapulu, Kecamatan Dolo. Penulis mengabdikan tentang bagaimana cara (produsen) mengelola usaha pembesaran ikan nila yang ada di kolam, tambak dan bioflog.

Peluang usaha ikan nila di Desa Kotapulu, Kecamatan Dolo. Penulis menganalisis bagaimana prospek usaha dari produksi pembesaran ikan nila, apakah menjanjikan dan menguntungkan atau tidak.

Strategi – strategi Saluran Distribusi Untuk mendapatkan keuntungan secara maksimal, perlu sebuah strategi distribusi yang tepat. Strategi ini sangat berperan penting dalam 21 proses menyalurkan barang dan jasa dari perusahaan ke tangan konsumen diantaranya adalah :

1. Strategi Distribusi Intensif Merupakan bentuk strategi yang menempatkan produk dagangan pada retailer, pengecer, serta distributor di berbagai tempat. Teknik ini sangat cocok diterapkan pada produk atau barang sehari-hari, terutama produk dengan permintaan konsumsi yang cukup tinggi. Strategi ini biasanya diterapkan dalam pemasaran sembako, sikat gigi, sabun, pasta gigi, deterjen, dan yang lainnya.

2. Strategi Distribusi Selektif Strategi distribusi selektif adalah metode distribusi yang dilakukan dengan cara menyalurkan produk dan jasa pada daerah pemasaran pilihan, disertai dengan proses pemilihan beberapa pengecer atau distributor dalam suatu daerah. Strategi ini biasa akan menciptakan persaingan diantara para pengecer dan distributor untuk saling berebut konsumen dan produk untuk didistribusikan. Contoh produk yang sering menerapkan strategi ini adalah kendaraan bermotor, produk elektronik, sepeda, buku, pakaian, dan sebagainya.

3. Strategi Distribusi Eksklusif Strategi distribusi eksklusif akan diterapkan dengan memberikan hak distribusi produk kepada beberapa pengecer atau distributor di area tertentu saja. Produk dengan strategi ini biasanya merupakan barang dengan kualitas terbaik, berharga tinggi, serta dengan market 22 konsumen yang terbatas. Contoh strategi ini meliputi supermarket, minimarket, showroom mobil, factory outlet, hypermart dan sebagainya.

5. Kendala

Adapun kendala sering terjadi dalam menjalankan usaha ini adalah sebagai berikut:

Flok Susah Jadi

Banyak kasus di budidaya ikan nila bioflok di kolam terpal. Salah satunya bioflok susah banget untuk jadi atau terbentuk di kolam terpal. Hal ini bisa disebabkan oleh

ketidakseimbangan nilai C/N. Jika polimer PHA memiliki jumlah sedikit, maka kolam terpal akan banyak ditumbuhi oleh lumut, terutama lumut sutera (*Chaetomorpha* sp). Jika ini terjadi di kolam terpal. Maka usaha atau perlakuan yang harus dilakukan adalah pemberian bakteri fotosintetik yang lebih banyak. Sehingga terjadi persaingan antara bakteri fotosintetik dengan lumut sutera (*Chaetomorpha* sp). Diharapkan lumut sutera (*Chaetomorpha* sp) kehabisan nutrisi karena persaingan tersebut. Selain itu, pada saat persiapan kolam terpal. Maka pastikan terlebih dahulu sisa – sisa lumut lumut sutera (*Chaetomorpha* sp) dengan cara dibersihkan dan diberi perlakuan larutan asam (HCl 1%). Hal ini bertujuan untuk membasmi spora-spora yang masih tertinggal di kolam terpal.

Warna Air Mendekati Hijau dan Ketebalan Bioflok Berkurang

Ketebalan bioflok sering terjadi berkurang di kolam terpal selama kegiatan budidaya perikanan. Normalnya, jika dilakukan pengecekan dengan *secchi disk*, nilai kecerahan antara 10 -20 cm. Jika ini terjadi di kolam terpal, maka sahabat pembudidaya nggak usah panik. Cukup lakukan penyetopan atau hentikan pengenceran air kolam terpal selama 4 – 6 hari kemudian lakukan pemberian pupuk ZA dimana mengandung 21% nitrogen. Dosis yang diberikan sebesar 1 ppm dan diberikan setiap hari. Tujuannya, adalah untuk menghambat pertumbuhan chrollera atau bisa juga lakukan penambahan pupuk ZA dengan dosis 5 ppm setiap hari. Tujuannya, untuk menghambat pertumbuhan *blue green algae*. Pada hari ke 6 atau 7 lakukan sirkulasi air atau pengenceran di kolam terpal secara *over flow*.

Warna Air Mengarah ke Coklat Merah

Jika ini terjadi di kolam budidaya maka sama dengan point nomor 2 untuk segera penyetopan atau hentikan pengenceran air kolam terpal selama 4 – 6 hari. Setelah itu tambahkan CaCO₃ / kapur pertanian dengan dosis 20 ppm setiap harinya dan juga 1 – 2 kali treatment dengan Kalsium Peroksida. Setelah itu, pada hari ke 6 atau 7 lakukan sirkulasi air atau pengenceran di kolam terpal secara *over flow*.

Warna Hijau Biru (BGA) atau Merah (Dinoflagellata)

Hindari pengenceran pada kolam terpal. Penambahan air hanya untuk mengganti air yang susut akibat proses penguapan, perembesan atau pembuangan lumpur rutin.

Flok Terlalu Pekat

Bioflok yang terlalu pekat sangat berbahaya bagi pertumbuhan ikan nila bioflok di kolam terpal. Bahkan, bisa menyebabkan kematian pada ikan nila bioflok. Hal ini disebabkan oleh kandungan oksigen yang rendah dan akan lebih parah jika kondisi malam hari. Cara yang tepat jika bioflok sudah terlalu pekat adalah segera lakukan pengurangan pemberian pakan hingga sampai 30% dari konsumsi normal. Hal ini bertujuan, supaya ikan nila bioflok dapat memakan bioflok yang sudah terbentuk di kolam terpal. Lakukan tindakan ini sampai ketebalan bioflok tidak terlalu pekat lagi.

KESIMPULAN

1. Pengabdian ini dilakukan di Desa Kotapulu, di salah satu tempat pemilik bioflok, yang dimana memulai usaha pemasaran ikan dari tahun 2008-2023 dan saat ini Desa Kotapulu memiliki 13 - 15 buah kolam, tambak dan bioflok.
2. Pengabdian ini menemukan bahwa saluran distribusi yang ada pada kolam, tambak dan bioflok ikan Nila di Desa Kotapulu terdapat 3 pola saluran distribusi yaitu :
1. Produsen (Pd) – Konsumen Akhir (KA),
2. Produsen (Pd) – Pedagang Pengumpul (PP) – Konsumen Akhir (KA),
3. Produsen (Pd) – Pedagang Pengumpul (PP) – Pedagang Pengecer (PPR) – Konsumen Akhir (KA)
3. Dalam pelaksanaan proses saluran distribusi sudah mengalami peningkatan.

Dari beberapa kesimpulan diatas maka penulis memiliki saran yaitu bagi pemilik usaha , bagaimana caranya dengan adanya penelitian yang dilakukan ditempat ini bisa mengembangkan usahanya dari segi pemasaran yang ada, misalnya menambah pemasaran ikan Nila siap produksi dengan cara memasang iklan di sosial media atau secara online.

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

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak yang telah memberi dukungan terhadap pelaksanaan kegiatan ini. Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis yang telah memberikan kesempatan penulis dalam melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Penulis mengucapkan terima kasih kepada Dosen Pembimbing Bapak Farid S.E M.M dan Ibu Anisah S.E M.M yang telah membimbing dalam proses penulisan.

REFERENSI

- Asmawi. (1986). *Deskripsi Dan Klasifikasi Ikan*. Diambil dari <http://enmygolan.blogspot.com>. [11 september 2015].
- Assauri., (1990). Saluran Distribusi Artikel All Management Insight, Catata Perkuliahan. Artikel. <Http://www.infosrmasiku.com/2011/04/saluran-distribusi-definisi-fungsi-dan.html>. Di akses 14 November 2018
- Esther., T., Frederik, G. W., Ferdy. R. (2016) Analisis Rantai Pasok (Supply Chain) Ikan Mujair di Kecamatan Eris Kabupaten Minahasa. Jurnal EMBA Vol.4 No.4 September 2016. Hal 279-290. <Https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/13721/13302>. Di akses 14 November 2018
- Tjiptono. 2008. *Strategi Pemasaran*. Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gamedia.
- Azzaino, Z. (1983). *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Departemen Ilmu-Ilmu Sosial Pertanian Fakultas Pertanian IPB. Bogor.
- Djarajah. (1995). *Deskripsi Dan Klasifikasi Ikan*. Diambil dari <http://enmygolan.blogspot.com>. [11 september 2015].
- Bowesox, D. J. 2006. *Manajemen Logistik*. Bumi Aksara, Jakarta.
- Daryanto. 2011. *Manajemen Pemasaran*. PT. Sarana Tutorial Nurani Sejahtera, Bandung.
- Heizer, J. dan Render B. 2006. *Operation Management*. Edisi Kettujuh. Salemba Empat, Jakarta.
- Dinas Perikanan, 2015. *Pengetahuan Tentang Ikan Nila*. Di Akses melalui Website Wikipedia pada tanggal 5 Juli 2021.