

BAB I

MASALAH, SOLUSI, DAN PRODUK / JASA

1.1 Permasalahan

Pada saat ini di berbagai daerah sudah banyak pelaku usaha yang bergerak dibidang ikan hias, lebih khusus ikan cupang (*beta splendens*). Disamping itu ada permasalahan yang di alami konsumen untuk merawat ikan cupang, yaitu :

- a. Tidak ada edukasi dari penjual ikan cupang yang menyebabkan minimnya pengetahuan konsumen tentang perawatannya
- b. Konsumen menginginkan ikan cupang dengan harga terjangkau
- c. Adanya penjual online yang kurang jujur dalam memberikan informasi tentang keadaan ikannya
- d. Banyak konsumen mencari ikan cupang yang mengikuti standar kontes.

1.2 Solusi

Ikan cupang merupakan hewan peliharaan yang diminati dari banyak kalangan, mulai dari kalangan anak – anak hingga orang dewasa. Banyak alasan yang melatar belakangi orang untuk memelihara ikan cupang, mulai dari karena ingin mengisi waktu kekosongan, ingin mengurangi tingkat stresnya dan ada yang memfungsikan ikan cupang untuk menunjukkan keunggulan dan keindahan ikan cupangnya melalui perlombaan. Namun masih banyak permasalahan yang dirasakan oleh penghobi ikan cupang. Karena ikan cupang merupakan makhluk hidup, maka perlu pemeliharaan yang baik agar ikan cupang tetap sehat dan terlihat indah. Selain itu dalam melakukan pembelian online, penghobi perlu mencari *seller* yang bisa memberikan informasi – informasi secara aktual dari apa yang dibutuhkannya agar bisa mendapatkan ikan cupang sesuai keinginannya.

Tabel 1. 1 Solusi pesaing Obeta

No	Permasalahan	Pelaku Usaha			
		Topik Keren	King Rosetail	Talun Betta	Obeta
1	Tidak ada edukasi dari penjual yang menyebabkan minimnya pengetahuan konsumen tentang perawatannya	Tidak memberikan konten edukasi tentang perawatan ikan di instagram	Edukasi melalui postingan Instagram dan konten youtube	Tidak memberikan konten edukasi tentang perawatan ikan di instagram	Edukasi melalui postingan Instagram dan melakukan edukasi secara personal dengan menjawab pertanyaan konsumen secara <i>continue</i> dengan jawaban sesuai penerapan pada Obeta (Perlu dikembangkan)
2	Konsumen menginginkan ikan cupang dengan harga terjangkau	Hanya menyediakan ikan cupang untuk kelas menengah keatas	Menyediakan ikan cupang untuk pecinta ikan cupang baru dalam jumlah banyak	Menyediakan ikan cupang white scale dengan harga terjangkau	Menyediakan ikan cupang dengan kriteria untuk penghobi baru ikan cupang (selain jenis white scale) (dalam proses pengembangan)
3	Adanya penjual online yang	Memberikan informasi dicaption	Memberikan informasi	Memberikan informasi dicaption	Memberikan informasi dicaption

	kurang jujur dalam memberikan informasi tentang keadaan ikannya	dan cerita Instagram	di market place	dan cerita Instagram	instagram (jenis ikan, size & umur) cerita instagram & memberikan foto/video terkini yang jelas tanpa merubah kontras warna (Solusi tercapai)
4	Banyak konsumen mencari ikan cupang yang mengikuti standar kontes	Menyediakan terbatas jenis ikan kualitas kontes	Menyediakan banyak ikan kualitas kontes	Tidak menyediakan ikan kualitas kontes	Menyediakan terbatas stok dan jenis ikan kualitas kontes (Dalam proses pengembangan)

Pada tabel 1.2.1 Permasalahan dan Solusi Pesaing Obeta di industri ikan cupang dalam hasil pengamatan melalui instagram dan testimoni pada konsumen tentang permasalahan dan menjadi kebutuhan konsumen saat berada dalam dunia ikan cupang. Berikut permasalahan yang menjadi kebutuhan konsumen sekaligus solusi yang ditawarkan oleh masing – masing pelaku usaha di industri ikan cupang :

Permasalahan yang pertama yaitu tidak ada edukasi dari penjual ikan cupang yang menyebabkan minimnya pengetahuan konsumen tentang perawatannya. Dari ketiga kompetitor usaha yang sudah memberikan solusi dengan memberikan ruang sendiri hanya King Rosetail, yaitu banyak edukasi – edukasi yang diunggah melalui channel youtubenanya. Talun Betta tidak memberikan sulusi pada permasalahan ini. Topik Keren tidak memberikan edukasi tentang perawatan tetapi memberikan edukasi tentang ikan cupang

kontes. Obeta memberikan edukasi melalui beberapa postingan video *reels* & *story* Instagram dan memberikan edukasi secara chat personal dengan cara memberikan respon – respon secara *continue* kepada konsumen tentang pertanyaan edukasi perawatan, pembudidayaan ikan cupang dan hal lainnya yang masih berkaitan dengan ikan cupang. Untuk saat ini perlu dikembangkan kembali untuk pemberian edukasi.

Permasalahan kedua yaitu konsumen menginginkan ikan cupang dengan harga terjangkau. Dari ketiga kompetitor usaha tersebut ada dua pelaku usaha yang sudah memberikan solusi yaitu Talun Betta dan King Rosetail. Talun Betta memberikan ikan cupang white scale dengan *tagline* kualitas bos harga anak kos yang bisa diartikan sekelas spesialis ikan white scale menjual dengan harga dibawah pasaran dengan kualitas yang sama atau lebih tinggi. King Rosetail memproduksi dalam jumlah besar, sehingga memberikan bermacam jenis ikan mulai dari ekor pendek sampai panjang dan harga terjangkau untuk pembelian partai maupun satuan. Obeta menyediakan harga terjangkau dengan melakukan lelang melalui Instagram/grup Telegram dan juga menyediakan akun instagram khusus digunakan sebagai tempat galeri ikan yang harga 20k – 80k, tetapi saat ini akunya masih belum bisa digunakan secara maksimal karena masih dalam proses pengembangan untuk stok ikan cupangnya.

Permasalahan ketiga yaitu adanya penjual online yang kurang jujur dalam memberikan informasi tentang keadaan ikannya. Dari ketiga kompetitor usaha sudah memberikan solusi dengan pembayaran bisa melalui pihak ketiga (*market place*), memberikan *testimoni* dan memberikan gambar terkini dari kondisi ikan. Topik Keren dan Talun Betta memberikan informasi tentang ikannya melalui instagram. Sedangkan King Rosetail memberikan informasi tentang ikanya kebanyakan memalui grup pribadi atau secara personal, selain itu juga memberikan edukasi dalam melakukan pembelian ikan cupang melalui youtube dan instagramnya. Obeta memberikan informasi secara detail (*size*, jenis, umur, status stok) melalui Instagram dan Telegram. Obeta melakukan pengambilan gambar secara *outdoor* dengan memanfaatkan sinar matahari pagi atau sore hari,

sehingga tanpa merubah kontras warna tetap terlihat jelas dan kontras warna yang baik.

Permasalahan keempat yaitu banyak konsumen mencari ikan cupang yang mengikuti standar kontes. Dari ketiga kompetitor pelaku usaha sudah memberikan solusi dengan mencetak ikan berkualitas kontes yaitu Topik Keren dan King Rosetail. Topik Keren menyediakan ikan kontes hanya pada kelas *fancy base* dengan jumlah yang banyak. King Rosetail memiliki tim yang menjadi juri kontes dan memproduksi ikan cupang dengan banyak jenis dan jumlah yang banyak, sehingga mampu menyediakan banyak jenis ikan kontes seperti halfmoon, grizzle, super red, multy colour, crown tail dll. Obeta menyediakan ikan kontes hanya kelas *fancy base* dengan jumlah yang masih sedikit. Saat ini genetika ikan cupang masih dalam proses pengembang dan penguatan, sekarang masih pada tahap F2, genetik akan dikatakan kuat ketika sudah mencapai tahap F4.

1.3 Produk/Jasa

Obeta merupakan sebuah usaha budidaya ikan cupang hias (*Betta Splendens*) yang fokus utama saat ini menyediakan jenis *plakat fancy white scale* sebagai jenis spesialisnya. Ikan white scale yang disediakan merupakan mengacu pada standar kontes *Internasional Betta Congress (IBC)*.



Gambar 1. 1 Bentuk standar kontes IBC



Gambar 1. 2 Ikan cupang white scale

Selain itu dalam menyambut penghobi ikan cupang baru, Obeta menyediakan jenis lainnya yang sedang naik trendnya seperti koi, blue rim, halfmoon dan lainnya untuk memenuhi kebutuhan pasar.



Gambar 1. 3 Ikan cupang koi



Gambar 1. 4 Ikan cupang halfmoon