

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari temuan dan analisa yang penulis temukan selama proses pengolahan data, penulis dapat menemukan banyak sekali hal yang tidak terduga dalam hal diferensiasi strategi *retail* yang dilakukan oleh kedua bisnis *retail freshwater aquarium* yang paling berkembang di Yogyakarta ini. Bahkan hal yang tidak terduga tersebut menjawab rumusan masalah yang penulis cantumkan pada pembukaan penelitian di bab satu. Beberapa hal diantaranya adalah seperti berikut.

- 1) *The Best Aquarium* dan Hobiku sadar akan adanya persaingan dan kompetitor dalam bisnis yang mereka jalankan ini. Hal menarik yang penulis temukan adalah ketika kedua bisnis tersebut tidak berniat untuk saling menjatuhkan satu dengan yang lainnya, namun lebih memilih bersaing secara sehat sesuai dengan jalan mereka masing-masing. Hal tersebut dapat dilihat dari faktor-faktor atribut isyarat kualitas dari *quality ques* yang masuk kedalam inti dari pemasaran mereka seperti produk, penetapan harga, dan upaya promosi. Dalam hal produk misalnya baik *The Best Aquarium* dan Hobiku memiliki klasifikasi dan tipe produk

yang berbeda satu sama lain, ditambah juga dengan konsentrasi penjualan produk yang berbeda ditambah dengan upaya konsentrasi pelebaran produk dan segmentasi pasar yang berbeda pula. *The Best Aquarium* dengan perluasan segmen ke tahap *pet shop* dan *Hobiku* dengan mencoba menjajaki segmen pasar kolam ikan, tidak lagi hanya sebatas *aquarium* semata. Selain itu pangsa pasar yang dituju juga mulai berbeda ketika *The Best Aquarium* tidak hanya menjajaki sektor konsumen saja namun juga ekspansi ke arah *reseller*.

- 2) Efektifitas pemilihan strategi; terutama yang berlandaskan isyarat kualitas dari *The Best Aquarium* dan *Hobiku* menunjukkan arah yang positif, dengan maksud bahwa strategi yang diterapkan dapat berjalan dengan baik bahkan dengan fakta bahwa *owner* dari masing-masing *retail* menyadari kelebihan dan kekurangan mereka masing-masing. Strategi yang mereka aplikasikan juga ternyata mampu untuk dapat bersaing dan bahkan menjadikan mereka berdua sebagai dua teratas dalam segi bisnis *retail freshwater aquarium product*. Dengan pengalaman yang agak jauh berbeda (*The Best Aquarium* telah berdiri selama kurang lebih 28 tahun, dan *Hobiku* baru saja didirikan sejak tahun 2008) tidak menjadi masalah bagi mereka dalam implementasi prinsip dan strategi sehingga dapat berkembang sampai sekarang ini. Namun, hal yang

menjadi perhatian khusus di dalam penelitian ini adalah ketika penulis berusaha untuk membuat tabel untuk menelaah secara langsung gambaran singkat dari strategi kedua bisnis *retail* ini ternyata tidak banyak ditemukan perbedaan yang signifikan, kecuali dalam pemilihan konsentrasi produk yang disediakan.

- 3) Pengaplikasian strategi *retail* (terutama yang didasari oleh isyarat kualitas) mereka ternyata mampu membawa pengaruh besar terhadap kesuksesan bisnis masing-masing bisnis *retail* yang dijalankan. Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Amirani dan Baker (1995) menyatakan bahwa isyarat kualitas menjadi faktor penting dalam menentukan baik-tidaknya suatu bisnis *retail* dalam mengelola dan menjaga kualitas mereka, dan terbukti secara langsung bahwa keberhasilan kedua bisnis *retail* ini tidak jauh dari kesimpulan yang dinyatakan oleh peneliti sebelumnya. Seperti yang telah terangkum lengkap di bab sebelumnya, meskipun banyak sekali perbedaan dalam prinsip, pandangan, dan ideologi yang kemudian diadaptasikan menjadi suatu strategi, tidak menutup kemungkinan suatu usaha berdiri hingga dapat berkembang dan berjalan pada arah kanvas strategi masing-masing bisnis yang dijalankan, terlebih apabila sesuai dengan saran dari penelitian sebelumnya tersebut terkait faktor-faktor yang perlu diperhatikan dalam menjalankan suatu bisnis *retail*.

5.2 Implikasi Manajerial

Berbagai macam atribut strategi seperti penetapan produk, penetapan harga, pemilihan distributor sudah dapat dipahami dan diaplikasikan dengan baik oleh kedua bisnis *retail* tersebut kedalam diferensiasi strategi *retail* mereka. Namun, penulis merasa pengelolaan karyawan masih menjadi salah satu kendala penting dalam pencapaian bisnis kedepannya. Pasalnya, karyawan merupakan *frontliner* dari sebuah bisnis *retail* yang berarti mereka banyak berinteraksi dengan pelanggan, dan karyawan merupakan kesan pertama pelanggan dengan kualitas pelayanan di toko *retail*, yang apabila dikembangkan dengan serius dan berkelanjutan tentunya memperbesar keberhasilan bisnis *retail* tersebut.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis, promosi juga menjadi atribut yang kurang diperhatikan oleh kedua pebisnis *retail*. Kedua permasalahan dalam pengelolaan karyawan/ SDM dan juga promosi sebenarnya dapat menunjang dan meningkatkan performa unit bisnis apabila dapat dikelola dengan baik.

5.3 Saran Penelitian

Penulis memberikan rekomendasi penelitian ini untuk dapat digunakan sebagai masukan bagi *The Best Aquarium* dan juga Hobiku untuk dapat lebih meningkatkan aktivitas pemasaran kedua bisnis.

Pertama-tama penulis memberi saran diperlukannya sistem PIC (*Person in Charge*) sebagai langkah utama bagi karyawan untuk dapat memahami tanggung jawab mereka. Penulis yang juga sebagai pelanggan kedua toko *retail* tersebut sebetulnya kerap menjumpai ketidakpuasan dalam hal pelayanan dan informasi yang disediakan oleh karyawan, terlebih dikarenakan minimnya pengetahuan yang dimiliki oleh para karyawan. Penulis merasa, ketika PIC tidak memungkinkan untuk dilakukan mengingat situasi dan prosedur penerimaan karyawan yang tergolong sederhana oleh kedua bisnis *retail* tersebut, karyawan wajib untuk dibekali oleh pengetahuan tentang produk, seminimal-minimalnya deskripsi umum produk yang disediakan. Selain itu, meskipun penulis menemukan sudah adanya beberapa prosedur tidak resmi terkait tata cara pelayanan oleh karyawan, kerap kali penulis yang juga sebagai pelanggan merasa kurang dilayani secara optimal. Kerap kali, pelanggan ditinggal mencari-cari tahu produk dengan kebingungan.

Dari atribut promosi, penulis memiliki saran yang mungkin dapat menjadi solusi dan alternatif cara *owner* untuk dapat lebih mendongkrak penjualan. Apabila *owner* merasa bingung dan menganggap promosi melalui iklan sebagai upaya yang kurang efektif, promosi bisa dimulai dengan cara pengenalan budaya terlebih dahulu kepada pelanggan-pelanggan yang non-prospektif. Promosi keunikan dari *freshwater aquarium* terlebih dahulu dilancarkan sebagai serangan awal untuk masuk dan melihat minat pasar.

Contohnya, apabila biasanya promosi yang dilakukan hanya sekedar memperkenalkan identitas toko yang bersangkutan, kedepannya bisa dicoba untuk beriklan tentang budaya *freshwater aquarium* atau bahkan keunikan dunia *freshwater aquarium*, serta jangan lupa untuk memberikan segala kelebihan dan keuntungan apabila kita memiliki minat di bidang *freshwater aquarium*. Dari situ kemudian, identitas toko dapat dimasukkan sebagai *secondary item* yang terdapat dalam promosi tersebut, yang secara kasar berbunyi seperti “informasi yang anda baca ini persembahkan dari toko xxx (yang bersangkutan).

Saran penelitian yang penulis ajukan untuk penelitian selanjutnya apabila memungkinkan bisa dicoba untuk mulai membandingkan strategi, keunggulan, atau bahkan kekurangan yang dimiliki oleh bisnis *retail* yang dikehendaki. Tentunya, penelitian yang dilakukan harus tetap dapat menghasilkan suatu saran atau ide yang membangun agar dapat berguna bagi informan dan bisnis yang diteliti.

5.4 Kekurangan Penelitian

Tentunya, di dalam penelitian yang dilakukan oleh penulis hingga kini tidak sedikit kendala yang menghadang.

Pertama, penulis tidak dapat meminta data-data detail usaha yang menurut para *owner* merupakan data yang tergolong sensitif sebagai acuan

dan landasan untuk dapat melakukan triangulasi data yang lebih akurat. Ketidak tersediaan data dari para narasumber juga menjadi kendala berikutnya, yang penulis maklumi dikarenakan usaha/ bisnis yang berdiri ini murni bisnis perorangan dan tidak berlandaskan dari suatu instansi resmi ataupun para *owner* yang memang kurang memiliki pengetahuan secara luas tentang pengoperasian suatu badan usaha secara formal, mengingat kedua *owner* mendirikan bisnis tersebut dengan berawal dari hobi. Selain itu, penulis juga mengalami kesulitan dalam menyatukan persepsi antara penulis dengan narasumber.

Keterbatasan lain yang dialami oleh penulis adalah ruang lingkup penelitian penulis yang hanya sebatas Daerah Istimewa Yogyakarta, dengan kemungkinan adanya perbedaan hasil penelitian apabila digeneralisasikan di lingkup ruang dan daerah lain.

Keterbatasan penulis selanjutnya adalah peneliti belum dapat melakukan *cross checking analysis* seperti dalam penelitian yang dilakukan Williams (2007) secara baik dan benar. Dimana profil narasumber/ informan penelitian yang dilakukan adalah para CEO dan juga karyawan/ *staff* perusahaan yang berasal dari golongan yang berbeda, yaitu perusahaan lokal, nasional, dan multi nasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari, (2005), “Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa”, Alfabeta, Bandung.
- Amirani, S., dan Baker, J., (1995), “*Quality Ques and Retail Target Market Strategy: A Conjoint-Based Application*”, *International Journal of Retail & Distribution Management*, XXIII (5), September 23, pp. 22-31.
- Ariani,, D., W., (2004), “Pengendalian Kualitas Statistik (Pendekatan Kuantitatif dalam Manajemen Kualitas), CV Andi Offset: Yogyakarta.
- Aziz, A., (2003), *Memahami Fenomena Sosial Melalui Studi Kasus*, Dalam Burhan Bungin (Ed.), *Analisa Data Penelitian Kualitatif*, Radjagrafindo Persada, Jakarta.
- Bungin, B., (2003), *Analisis Data Penelitian Kualitatif: Pemahaman Filosofis dan Metodologis ke Arah Penguasaan Model Aplikasi*, Radjagrafindo Persada, Jakarta.
- Faisal, Sanapiah, (2003), *Pengumpulan dan Analisis Data Dalam Penelitian Kualitatif*, Dalam Burhan Bungin (Ed.), *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Radjagrafindo Persada, Jakarta.
- Hadiwijaya, R, (2014), “Pengertian Strategi Menurut Beberapa Ahli”, diakses dari <http://www.apapengertianahli.com/2014/12/pengertian-strategi-menurut-beberapa-ahli.html> pada tanggal 15 April 2015.

- Kanto, Sanggar. (2003). "Sampling, Validitas Dan Reliabilitas Dalam Penelitian Kualitatif, Dalam Burhan Bungin (Ed.). Analisis Data Penelitian Kualitatif. Radjagrafindo Persada, Jakarta.
- Kotler, P., dan Armstrong, G., (1997), "Dasar-Dasar Pemasaran", Jilid 1, Alih Bahasa: Alexander Sindoro, Prenhallindo, Jakarta.
- Kotler, P., (2001), "Manajemen Pemasaran di Indonesia: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian, Salemba Empat, Jakarta.
- Kotler, P., dan Armstrong, G., (2004), *Principles of Marketing, 10th edition*. USA: Pearson Prentice Hall.
- Lee, Y.I., dan Trim, P.R.J, (2006), "Retail Marketing Strategy: The Role of Marketing Intelligence, Relationship Marketing, and Trust", *General Review*, XXIV (7), September, pp. 730-745.
- Mallo, Manasse, & Tresnaningtyas, S., (1986), *Metode-Metode Penelitian Masyarakat*, Jakarta, Hal. 116.
- Miles, M.B., & Huberman, A.M., (1994), *Qualitative Data Analysis (2nd Edition)*, Sage Publications, Thousand Oaks, CA
- Moleong, L.J., (2007), *Metode Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, Rosdakarya, Bandung.

Prasetyo, B., (2014), “Ikan Hias Asal Tulungagung Kuasai 90% Pasar Indonesia”, *Tribun Network*, 1 Oktober 2014 diakses dari www.tribunnews.com pada tanggal 30 Maret 2015.

Porter, M.E., (2008), *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, The Free Press, New York, NY.

Porter, M.E., (1996), “*What is Strategy?*”, *Harvard Business Review*, September, pp. 61-78.

Raharjo, Indra, P., (2005), *Identifikasi Karakteristik Personal dan Psikologis Pembeli: Kasus pada Sweepstakes Daia*, *Jurnal Studi Bisnis*, Vol. 3, No. 2, pp. 111-128.

Saputri, A., (2013), “Studi Eksplorasi Word of Mouth di Toko Buku Diskon Togamas”, *skripsi*, Fakultas Ekonomi Atma Jaya Yogyakarta. (tidak dipublikasikan).

Stanton, Wiliam J., (2001), “Prinsip Pemasaran”, Jakarta: Erlangga

Sumarni, Murti, dan Soeprihanto J., (2010), “Pengantar Bisnis (Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan), Edisi ke 5, Yogyakarta: *Liberty* Yogyakarta

Swastha, Basu dan Irawan, (2005), “Manajemen Pemasaran Modern”, Yogyakarta: *Liberty* Yogyakarta

Tjiptono, F., (2008), “Strategi Pemasaran”, Edisi ke 3, Yogyakarta: Penerbit Andi



LAMPIRAN
DATA PRODUK DAN HARGA



DATA I

LAMPIRAN DATA PRODUK DAN HARGA *THE BEST AQUARIUM*

DAFTAR HARGA JUAL PRODUK AQUARIUM TETRA

| Nome r | Nama | Satuan | Harga Jual (Rp) |
|-------------------------------|--------------------------------------|---------------------|--------------------|
| TREATMENT AIR | | | |
| 1 | TETRA AQUA AQUASAFE 100ML | BTL 100ML | 52.800 |
| 2 | TETRA AQUA AQUASAFE 200ML | BTL 250ML | 114.000 |
| 3 | TETRA AQUA AQUASAFE 500ML | BTL 500ML | 205.700 |
| 4 | VITA AQUA BON 6 IN 1 | BTL 500ML | 105.600 |
| 5 | TETRA AQUA ALGIMIN 100ML | BTL 100ML | 93.500 |
| 6 | TETRA AQUA BACTOZYN 10KP | PACK | 146.300 |
| 7 | TETRA AQUA CRYSTALWATER 100ML | BTL 100ML | 39.600 |
| 8 | TETRA AQUA CRYSTALWATER 250ML | BTL 250ML | 84.700 |
| 9 | TETRA AQUA CONTRA CHLORINE SEA 250ML | BTL 250ML | 64.900 |
| 10 | TETRA AQUA EASY BALANCE 250ML | BTL 250ML | 132.000 |
| 11 | TETRA AQUA NITRATEMINUS 100ML | BTL 100ML | 90.200 |
| 12 | TETRA POND ALGOFIN 250 ML | BTL 250ML | 140.800 |
| 13 | TETRA POND ALGOREM 250ML | BTL 250ML | 185.900 |
| 14 | TETRA POND ALGOREM 3LT | JRG 3LT | 1.358.500 |
| 15 | TETRA POND AQUASAFE 250ML | BTL 250ML | 137.500 |
| 16 | TETRA PND CLARIFIN 300ML | BTL 93GR | 671.000 |
| 17 | TETRA POND AQUAFIT 250ML | BTL 250ML | 149.600 |
| 18 | TETRA AQUA AQUASAFE 5L | JRG | 1.581.800 |
| VITAMIN IKAN/ TUMBUHAN | | | |
| 1 | TETRA AQUA BLACKWATER EXTR. 100ML | BTL 100ML | 53.900 |
| 2 | TETRA AQUA BLACKWATER EXTR. 500ML | BTL 500ML | 221.100 |
| 3 | TETRA AQUA PH/ KH MINUS KiSi 250ML | BTL 250ML | 187.000 |
| 4 | TETRA AQUA PH/ KH PLUS 100ML | PACK 100ML | 133.100 |
| 5 | TETRA PLANT FLORA PRIDE 100ML | BTL 100ML | 68.200 |
| 6 | TETRA PLANT FLORA PRIDE 250ML | BTL 250ML | 140.800 |
| 7 | TETRA PLANT FLORA PRIDE RED | BTL 250ML | 144.100 |
| 8 | TETRA PLANT CRYPTO 10TB | BTL 10TB | 92.400 |
| 9 | TETRA PLANT COMP. SUBSTRATE 5,8KG | EMBER 100- 200LT | 306.900 |
| 10 | TETRA PLANT INITIAL STICKS 300GR | BTL 375ML | 144.100 |
| 11 | TETRA PLANT INITIAL CO2 - OPTIMAT | SET 11ML | 366.300 |
| 12 | TETRA PLANT INITIAL CO2 - DEPOT | BTL 11ML | 102.300 |
| 13 | TETRA AQUA TETRAVITAL 100ML | BTL | 64.900 |
| OBAT-OBATAN | | | |
| 1 | TETRA MEDICA CONTRASPOT 100ML | BTL 100ML | 114.400 |
| 2 | TETRA MEDICA GENERALTONIC 100ML | BTL 100ML | 114.400 |
| 3 | TETRA MEDICA MARINOOPHARM | BTL 100ML | 114.400 |

| | | | |
|------------------|---------------------------------------|----------------|------------|
| 4 | TETRA HEXA -EX 6 TB | PACK 6 TB | 167.200 |
| 5 | TETRA POND MEDFIN 500ML | BTL 500ML | 250.800 |
| 6 | TETRATEST PH (LAUT) | SET 10 ML | 106.500 |
| 7 | TETRATEST PH (TAWAR) | SET 10 ML | 102.500 |
| 8 | TETRATEST GH (TAWAR) | SET 10 ML | 87.500 |
| 9 | TETRATEST FE | SET 10 ML | 299.500 |
| 10 | TETRATEST NACHFUELL KH 20ML | SET 20ML | 105.800 |
| 11 | TETRATEST NITRATE (NO3) (TAWAR/ LAUT) | SET 3REAG | 158.700 |
| 12 | TETRATEST NITRITE (NO2) (TAWAR/LAUT) | SET 2X10ML | 117.300 |
| 13 | TETRATEST OXYGEN | SET 10 ML | 249.500 |
| 14 | TETRATEST AMMONIA (NH3) 3 REAG | SET 3REAG | 284.000 |
| 15 | TETRATEST LABORETT | SET | 574.000 |
| 16 | TETRATEST STRIPS 6 IN 1 | PACK 20 STICKS | 360.000 |
| 17 | TETRA WATER SET 12 MP | SET | 525.500 |
| 18 | TETRA WATER SET PLUS 12 MO | SET | 1.790.000 |
| PERALATAN | | | |
| 1 | TETRAPOND UV 3000 1 MC | UNIT | 2.175.000 |
| 2 | TETRAPOND UV 7000 1 MC | UNIT | 4.130.000 |
| 3 | TETRAPOND YV 10000 1 MC | UNIT | 5.095.000 |
| 4 | TETRAPOND UVC 12000 1 MC | UNIT | 5.191.000 |
| 5 | TETRAPOND UV 20000 1 MC | UNIT | 5.420.000 |
| 6 | TETRAPOND UV 35000 1 MC | UNIT | 6.150.000 |
| 7 | TETRAPOND UVC 40000 1 MC | UNIT | 7.188.000 |
| 8 | TETRAPOND FILTER PFX UV 5000 | UNIT | 5.686.000 |
| 9 | TETRAPOND FP1000 FOUNTAIN PUMP | UNIT | 1.159.000 |
| 10 | TETRAPOND FP1500 FOUNTAIN PUMP | UNIT | 1.471.000 |
| 11 | TETRAPOND CFP3500 FILTER PUMP | UNIT | 2.358.000 |
| 12 | TETRAPOND CFP5500 FILTER PUMP | UNIT | 4.867.000 |
| 13 | TETRAPOND FP1000 IMPELLER PUMP | UNIT | 132.000 |
| 14 | TETRAPOND FP1500 IMPELLER PUMP | UNIT | 422.000 |
| 15 | TETRAPOND FP3500 IMPELLER PUMP | UNIT | 422.000 |
| 16 | TETRA POND CFP 11500 | UNIT | 10.142.000 |
| 17 | TETRAEASY CRYSTAL FILTER 250 | UNIT | 220.000 |
| 18 | TETRAEASY CRYSTAL FILTER 300 | UNIT | 280.000 |
| 19 | TETRATECH IN FILTER IN 400 PLUS | UNIT | 449.000 |
| 20 | TETRATECH IN FILTER IN 600 PLUS | UNIT | 519.000 |
| 21 | TETRATECH IN FILTER IN 800 PLUS | UNIT | 619.000 |
| 22 | TETRATECH IN FILTER IN 1000 PLUS | UNIT | 669.000 |
| 23 | TETRATECH EX FILTER VX 150 | UNIT | 1.358.000 |
| 24 | TETRATECH EX VILTER VX 300 | UNIT | 1.599.000 |
| 25 | TETRATECH EX FILTER EX 2400 | UNIT | 3.524.000 |

| | | | |
|-------------------|--|------------|-----------|
| 26 | TETRATECH AIRPUMP APS 150 | UNIT | 247.500 |
| 27 | TETRATECH AIRPUMP APS 300 | UNIT | 337.500 |
| 28 | TETRATECH AIRPUMP APS 400 | UNIT | 437.500 |
| 29 | TETRA AQUAART AQUARIUM 60L | UNIT | 1.825.000 |
| SPARE PART | | | |
| 1 | TETRAPONDD REPLACEMENT PFX 12 | | 205.000 |
| 2 | TETRAPOND FOAM KIT PFC-UV 8000 | UNIT | 575.000 |
| 3 | TETRAPOND FOAM KIT PFC-UV 16000 | UNIT | 1.084.500 |
| 4 | RP KIT NEW APS 100 & APS 150 | PCS | 54.000 |
| 5 | RP KIT NEW APS 300 | PCS | 91.000 |
| 6 | RP KIT NEW APS 400 | PCS | 91.000 |
| 7 | TETRATEC IMPELLER EX 700 | PCS | 142.000 |
| 8 | TETRATEC IMPELLER EX 1200 | PCS | 209.000 |
| 9 | TETRATEC IMPELLER EX 2400 | PCS | 367.000 |
| 10 | TETRA CERAMIC SHAFT EX 600/700 | UNIT | 143.000 |
| 11 | TETRA TEC HOSE ADOPTER & O RING EX 600/700 | UNIT | 302.500 |
| 12 | TETRA TEC HOSE ADOPTER & O RING EX 1200 | UNIT | 319.000 |
| 13 | TETRA TEC HOSE ADOPTER & O RING EX 2400 | UNIT | 376.000 |
| 14 | TETRA TEC O RING FOR MOTORHEAD EX 600/700 | UNIT | 64.000 |
| 15 | TETRA TEC O RING FOR MOTOR HEAD EX 1200 | UNIT | 66.000 |
| 16 | TETRA TEC O RING FOR MOTORHEAD EX 2400 | UNIT | 148.000 |
| 17 | TETRA VALVES/TAPS EX 600/700 | UNIT | 256.000 |
| 18 | TETRA VALVES/ TAPS EX 1200 | UNIT | 256.000 |
| 19 | TETRA VALVES/TAPS EX 2400 | UNIT | 294.000 |
| 20 | TETRA WP 300 24 MK | | 263.000 |
| 21 | TETRA WP 600 24 MK | | 407.000 |
| 22 | TETRA WP 1000 24 MK | | 495.000 |
| PAKAN | | | |
| 1 | Tetra Arowana Sticks 1 lt | Btl 210 gr | 276.100,- |
| 2 | Tetra Aqua Arowana Vital 500 ml | Btl 500 ml | 227.700,- |
| 3 | tetra Bits Granules 1,25 lt - Bio Active | Btl 300 gr | 264.000,- |
| 4 | tetra Bits Granules 100 ml - Bio Active | Btl 30 gr | 36.000,- |
| 5 | Tetra Bits Granules 300 ml - Bio Active | Btl 93 gr | 74.500,- |
| 6 | Tetra Bits Discus Energy 250 ml | Btl 75 gr | 90.200,- |
| 7 | Tetra Rubin Granules 250 ml | Btl 75 gr | 128.700,- |
| 8 | Tetra Bits Breeder Red 1 lt | Btl 300 gr | 271.700,- |

| | | | |
|----|--|--------------|-------------|
| 9 | Tetra Betamin 85 ml | Btl 23 gr | 42.900,- |
| 10 | Tetra Cichild Sticks 1 lt | Btl 320 gr | 145.200,- |
| 11 | Tetra Cichild Sticks 250 ml | Btl 75 gr | 49.500,- |
| 12 | tetra Rubin Flakes 100 ml | Btl 20 gr | 41.800,- |
| 13 | Tetra Color Flakes 250 ml | Btl 52 gr | 101.200,- |
| 14 | Tetra Gold Fish Flakes 100 ml | Btl 20 gr | 25.300,- |
| 15 | Tetra Fin Growth 250 ml - BioActive | Btl 113 gr | 51.700,- |
| 16 | Tetra Fin Maintenance 250 ml - BioActive | Btl 80 gr | 51.700,- |
| 17 | Tetra Fin Colour Food 250 ml - BioActive | Btl 75 gr | 51.700,- |
| 18 | Tetra Fin Exotic 250 ml - BioActive | Btl 78 gr | 52.800,- |
| 19 | TetraFin Weekend | Pack 9 gr | 39.600,- |
| 20 | Tetra Guppy Flake 100 ml | Btl 30 gr | 30.800,- |
| 21 | Tetra Marin Flakes 250 ml - BioActive | Btl 52 gr | 93.500,- |
| 22 | Tetra Marin Granules 500 ml | Btl 225 gr | 158.400,- |
| 23 | Tetra Marin Mini Granules 100 ml - BioActive | Btl 48 gr | 90.200,- |
| 24 | Tetra Marin Mini Granules 250 ml - BioActive | Btl 115 gr | 160.600,- |
| 25 | Tetra Min Menu Flake 100 ml | Btl 25 gr | 44000,- |
| 26 | Tetra Min Flake 100 ml - BioActive | Btl 20 gr | 37.400,- |
| 27 | Tetra Min Flakes 300 ml - BioActive | Btl 63 gr | 80.300,- |
| 28 | Tetra Min Mini Granules 100 ml | Btl 20 gr | 61.600,- |
| 29 | Tetra Min Granules 250 ml | Btl | 171.600,- |
| 30 | Tetra Min Baby 66 ml - BioActive | Btl 35 gr | 56.100,- |
| 31 | Tetra Min Holiday | Btl 30 gr | 52.800,- |
| 32 | Tetra Pond Koi Stick 50 lt | Bag 7.5 kg | 1.349.700,- |
| 33 | Tetra Pond Koi Stick 10 lt | Ember 1.4 kg | 359.700,- |
| 34 | Tetra Pro Color Crips 250 ml | Btl 47 gr | 91.300,- |
| 35 | Tetra Red Parrot Food 1000 ml | Btl 320 gr | 168.300,- |
| 36 | Tetra Red Parrot Food 250 ml | Btl 110 gr | 61.600,- |
| 37 | Tetra ReptoMin Sticks 100 ml | Btl 22 gr | 38.500,- |
| 38 | Tetra ReptoMin Baby | Btl 26 gr | 35.000,- |
| 39 | Tetra Pleco Water 100 ml | Btl 30 gr | 56.100,- |
| 40 | Tetra Vegetable Flakes 250 ml | Btl 52 gr | 70.400,- |
| 41 | Tetra Vegetable Crips 250 ml | Btl 40 gr | 101.200,- |

DAFTAR HARGA ADALAH FRANCO YOGYA. BERLAKU MULAI MARET 2015 DAPAT BERUBAH SEWAKTU WAKTU TANPA PEMBERITAHUAN TERLEBIH DAHULU

| PRICE LIST HEISSNER | | | |
|-----------------------------|--|--------|-----------------|
| Kode | Nama | Satuan | Harga Jual (Rp) |
| SUMBERSIBLE PUMP | | | |
| P23000 | HEISSNER AQUA LIFT WATERFALLPUMP | 1 | 2.241.500 |
| HSP3000 | HEISSNER SMARTLINE PUMP-SET | 1 | 644.000 |
| HFP5000 | HEISSNER SMARTLINE WATERFALL PUMP | 1 | 1.029.000 |
| P2900E | HEISSNER AQUA JET ECO FOUNTAIN SET | 1 | 1.152.500 |
| P4900E | HEISSNER AQUA JET ECO FOUNTAIN SET | 1 | 1.445.000 |
| P3100E | HEISSNER POND PUMP AQUA CRAFT ECO | 1 | 1.085.000 |
| P4100E | HEISSNER POND PUMP AQUA CRAFT ECO | 1 | 1.390.000 |
| AIR PUMP | | | |
| TZ615 | HEISSNER AIR PUMP AQUA AIR OUTDOOR | 1 | 519.000 |
| POND PRESSURE FILTER | | | |
| HLF4000 | HEISSNER SMARTLINE PRESSURE FILTER | 1 | 1.804.000 |
| FPU10000 | HEISSNER PRESSURE FILTER SET WITH PUMP P4100 | 1 | 3.437.500 |
| WATER TREATMENT | | | |
| TZ711 | HEISSNER POND WATER CONDITIONER 250ML | 1 | 112.500 |
| TZ717 | HEISSNER POND STARTER BACTERIA 250ML | 1 | 135.000 |
| TZ713 | HEISSNER TURBO HAIR ALGAE FREE 250ML | 1 | 101.500 |
| TZ714 | HEISSNER UNIVERSAL ALGAE FREE 250ML | 1 | 70.000 |
| TZ719 | HEISSNER CLOUDY WATER FREE EXTRA-FAST 250ML | 1 | 56.500 |
| TZ712 | HEISSNER 1-2-3 POND CARE SET 3X250ML | 1 | 242.500 |
| TZ715 | HEISSNER ALGAE STOP-PHOSPHATE BINDER 250ML | 1 | 70.000 |
| TZ716 | HEISSNER POND SLUDGE FREE 250ML | 1 | 77.500 |
| TZ791 | HEISSNER QUICK TEST SET 6 IN 1 (50 STRIPS) | 1 | 177.500 |
| POND VACUUM CLEANER | | | |
| F2-D0 | HEISSNER POND CLEANER 8000L/H | 1 | 2.450.000 |
| POND ACCESORRIES | | | |
| U120-T | HEISSNER UNDERWATER SPOTLIGHT | 1 | 252.500 |
| UP1000 | HEISSNER LED-SPITTER WITH PUMP | 1 | 995.000 |
| 3246 | HEISSNER SPITTER FISH | 1 | 151.000 |

PRICE LIST TROPICAL

| Kode | Nama | Satuan | Harga Jual (Rp) |
|-------|--|------------|-----------------|
| 60413 | SUPERVIT GRANULAT 55GR | TIN 55GR | 51.500 |
| 60423 | SUPERVIT MINI GRANULAT 65GR | TIN 65GR | 57.500 |
| 60443 | VITALITY & COLOR GRANULAT 55GR | TIN 55GR | 59.000 |
| 60444 | VITALITY & COLOR GRANULAT 138GR | TIN 138GR | 116.000 |
| 60463 | WELSI GRAN 65GR | TIN 65GR | 47.000 |
| 60473 | GOLDFISH COLOUR PELLETT 36GR | TIN 36GR | 32.500 |
| 60474 | GOLDFISH COLOUR PELLETT 90GR | TIN 90GR | 64.500 |
| 60534 | SUPER SPIRULINA FORTE GRANULAT 150 GR | TIN 150GR | 264.500 |
| 60543 | SUPER SPIRULINA FORTE MINI GRANULAT 56GR | TIN 55GR | 115.500 |
| 60623 | D-ALLIO PLUS GRANULAT 60GR | TIN 60GR | 69.500 |
| 60624 | D-ALLIO PLUS GRANULAT 150GR | TIN 150GR | 141.000 |
| 60641 | TROPICAL DISCUS GRAN D-50 PLUS 20GR | TIN 20GR | 23.500 |
| 60663 | TROPICAL DISCUS GRAN D-50 PLUS 38GR | TIN 38GR | 52.500 |
| 60664 | TROPICAL DISCUS GRAND D-50 PLUS 95GR | TIN 95GR | 86.500 |
| 60714 | RED PARROT GRANULAT 100GR | TIN 100GR | 70.000 |
| 60735 | CARNIVORE 300GR | TIN 300GR | 164.500 |
| 60736 | CARNIVORE 600GR | TIN 600GR | 268.000 |
| 61553 | BIONAUTIC GRANULAT 55GR | TIN 55GR | 62.000 |
| 61555 | BIONAUTIC GRANULAT 275GR | TIN 275GR | 206.000 |
| 61164 | BIONAUTIC CHIPS 130GR | TIN 130 GR | 124.000 |
| 61401 | SUPERVIT GRANULAT 10GR | SCHT 10GR | 12.500 |
| 61421 | SUPERVIT MINI GRANULAT 10GR | SCHT 10GR | 12.500 |
| 63524 | CHICHLID & AROWANA MEDIUM STICKS 90GR | TIN 90GR | 87.500 |
| 63526 | CHICHLID & AROWANA MEDIUM STICKS 360GR | TIN 360GR | 172.500 |
| 63553 | RED MICO COLOUR STICKS 32GR | TIN 32GR | 61.500 |
| 64373 | SUPER GOLDFISH MINI STICK 60GR | TIN 60GR | 45.900 |
| 64374 | SUPER GOLDFISH MINI STICK 150GR | TIN 150GR | 80.000 |
| 64385 | FLOWER HORN ADULT PELLETT 190GR | TIN 190GR | 89.000 |
| 65384 | FLOWER HORN YOUNG PELLETT 95GR | TIN 95GR | 67.500 |

| PRODUK AERATOR | | | | |
|----------------|----------------|------------------------------|--------|-----------------|
| No | Kode | Nama | Satuan | Harga Jual (Rp) |
| 1 | 001AACD002 | AMARA ACD-002 | PCS | 325.000 |
| 2 | 001AACD004 | AMARA ACD-004 | PCS | 525.000 |
| 3 | 001AD666 | AIRPUMP ADAM AD-666 | PCS | 19.000 |
| 4 | 001ADG3 | AIRPUMP ADAM G3 | PCS | 19.000 |
| 5 | 001ADG6 | AIRPUMP ADAM G6 (2 Lubang) | PCS | 32.500 |
| 6 | 001ADT1 | AIRPUMP ADAM T1 | PCS | 20.000 |
| 7 | 001ADT2 | AIRPUMP ADAM T2 (2 Lubang) | PCS | 32.500 |
| 8 | 001AL0000 | AQUA QING 9000 LUBANG 2 | PCS | 29.500 |
| 9 | 001AMRAA001 | AMARA AA-001 BATTERY | PCS | 32.500 |
| 10 | 001AMRAA9904 | AMARA AA-9904 | PCS | 157.500 |
| 11 | 001AMRQ3 | AMARA Q3 | PCS | 20.000 |
| 12 | 001AMRQ6 | AMARA Q6 | PCS | 32.500 |
| 13 | 001ASSPA601 | AQUASERENE SPA 601 | PCS | 43.500 |
| 14 | 001ASSPA602 | AQUASERENE SPA 602 | PCS | 76.500 |
| 15 | 001ASSPA603 | AQUASERENE SPA 603 | PCS | 98.500 |
| 16 | 001AT703 | ATMAN AT-703 | PCS | 59.500 |
| 17 | 001ATCR40R | ATMAN CR40R | PCS | 62.500 |
| 18 | 001ATS3000 | ATASUKI 3000 | PCS | 27.500 |
| 19 | 001HBSP125 | HI BLOW SONIC P-125 | PCS | 1.315.000 |
| 20 | 001HBSSHT200 | HI BLOW SUNSUN HT-200 | PCS | 375.000 |
| 21 | 001HBSSHT400 | HI BLOW SUNSUN HT-400 | PCS | 575.000 |
| 22 | 001HBSSHT650 | HI BLOW SUNSUN HT-650 | PCS | 745.000 |
| 23 | 001HBTKSKHP100 | HI BLOW TAKATSUKI HP-100 | PCS | 5.740.000 |
| 24 | 001HBTKSKHP120 | HI BLOW TAKATSUKI HP-120 | PCS | 6.860.000 |
| 25 | 001HBTKSKHP150 | HI BLOW TAKATSUKI HP-150 | PCS | 7.495.000 |
| 26 | 001HBTKSKHP200 | HI BLOW TAKATSUKI HP-200 | PCS | 8.180.000 |
| 27 | 001HBTKSKHP40 | HI BLOW TAKATSUKI HP-40 | PCS | 2.715.000 |
| 28 | 001HBTKSKHP60 | HI BLOW TAKATSUKI HP-60 | PCS | 3.485.000 |
| 29 | 001HBTKSKHP80 | HI BLOW TAKATSUKI HP-80 | PCS | 4.175.000 |
| 30 | 001HBYAP10 | HI BLOW YAMANO AP-10 | PCS | 365.000 |
| 31 | 001HYABP100 | HI BLOW YAMANO AP-100 | PCS | 1.275.000 |
| 32 | 001HBYAP20 | HI BLOW YAMANO AP-20 | PCS | 595.000 |
| 33 | 001HBYAP40 | HI BLOW YAMANO AP-40 | PCS | 695.000 |
| 34 | 001HBYAP60 | HI BLOW YAMANO AP-60 | PCS | 895.000 |
| 35 | 001HL338 | HAILONG H-338 AIRPUMP 2LB | PCS | 32.500 |
| 36 | 001LDX4500 | LIMAN DX-4500 | PCS | 110.000 |
| 37 | 001LK8 | LUCKINESS 8 | PCS | 17.500 |
| 38 | 001LK818 | AIRPUMP LUCKINESS L-818 1 LB | PCS | 20.000 |

| | | | | |
|----|---------------|---------------------------------|-----|---------|
| 39 | 001LT7500 | LIFETECH 7500 | PCS | 29.500 |
| 40 | 001LTQ4000 | LIFETECH Q-4000 | PCS | 17.500 |
| 41 | 001M1000 | MULTI 1000 | PCS | 40.000 |
| 42 | 001M1001-110V | MULTI 1001 (110V) | PCS | 22.500 |
| 43 | 001M7500 | MULTI 7500 | PCS | 105.000 |
| 44 | 001MK998 | MIKI 998 | PCS | 27.500 |
| 45 | 001N831 | NCF 831 | PCS | 27.500 |
| 46 | 001PHA230 | PHOENIX A-230 2LB | PCS | 36.000 |
| 47 | 001PHA250 | PHOENIX A-250 2LB | PCS | 41.000 |
| 48 | 001RB11000 | EAMBO EP-11000 | PCS | 149.500 |
| 49 | 011RC001 | AIRPUMP BATTERY RECENT RC 001 | PCS | 32.500 |
| 50 | 001RC250 | AIRPUMP RECENT RC 250 1 LB | PCS | 27.500 |
| 51 | 001RC2800 | AIRPUMP RECENT 2800 | PCS | 20.000 |
| 52 | 001RC6602 | AIRPUMP RECENT RC 6602 AC/DC | PCS | 425.000 |
| 53 | 001RC9904 | AIRPUMP RECENT 9904 4LB | PCS | 157.500 |
| 54 | 001RC999 | RECENT RC 999 | PCS | 20.000 |
| 55 | 001RCQ3 | AIRPUMP RECENT Q3 | PCS | 20.000 |
| 56 | 001RSAC2000 | RECSUN AC-2000 | PCS | 37.500 |
| 57 | 001RSAC9601 | RESUN AC-9601 | PCS | 49.500 |
| 58 | 001RSACD6602 | RESUN ACD-6602A | PCS | 535.000 |
| 59 | 001RSACD6604A | RESUN ACD-6604A | PCS | 675.000 |
| 60 | 001RSAC003 | RESUN AC0-003 | PCS | 515.000 |
| 61 | 001RSMPQ903 | RESUN MPQ-903 | PCS | 799.500 |
| 62 | 001RS0980525 | RESUN OZONISER 9805 0.25G | PCS | 845.000 |
| 63 | 001RVACD02 | AIRPUMP REVOE ACD-02 AC/DC | PCS | 437.500 |
| 64 | 001RVDC111 | AIRPUMP REVOE DC-111 BATTERY | PCS | 32.500 |
| 65 | 001RVR777 | AIRPUMP REVOE R-777 | PCS | 19.000 |
| 66 | 001RVS1 | AIRPUMP REVOE S1 | PCS | 20.000 |
| 67 | 001RVS2 | AIRPUMP REVOE S2 (2 Lubang) | PCS | 32.500 |
| 68 | 001SAP1200 | SUBMERSIBLE AIRPUMP ADA SAP1200 | PCS | 59.500 |
| 69 | 001SAP500 | SUMBERSIBLE AIRPUMP ADA SAP500 | PCS | 89.500 |
| 70 | 001SAP800 | SUBMERSIBLE AIRPUMP ADA SAP800 | PCS | 99.500 |
| 71 | 001SB1106 | AIRPUMP SOBO SB-1106 (2 Lubang) | PCS | 127.500 |
| 72 | 001SGP | SCORPION GIANT PUMP | PCS | 122.000 |
| 73 | 001SL2800 | SILVER LAKE SL-2800 | PCS | 20.000 |
| 74 | 001SN2168 | AIRPUMP SONIC 2618 MOUSE | PCS | 17.500 |

| | | | | |
|----|-------------|-------------------------------|-----|---------|
| 75 | 001SSE2S | SIMON SE-2 S | PCS | 62.500 |
| 76 | 001SSHP100 | SUNSUN HP-100 AIRPUMP 1LB | PCS | 33.500 |
| 77 | 001SSHP1116 | SUNSUN HP-1116 (4 Lubang) | PCS | 182.500 |
| 78 | 001SSHP200 | SUNSUN HP-200 AIRPUMP 2LB | PCS | 51.500 |
| 79 | 001SSHP400 | SUNSUN HP-400 AIRPUMP 2 LB | PCS | 67.500 |
| 80 | 001TJ3500 | TURBO JET 3500 | PCS | 22.500 |
| 81 | 001TJ8500 | TURBO JET 8500 | PCS | 35.000 |
| 82 | 001VS3000 | VOSSO V-3000 | PCS | 20.000 |
| 83 | 001XLAP004 | AIRPUMP XILONG AP-004 | PCS | 17.500 |
| 84 | 001XLAP005 | AIRPUMP XILONG AP-005 | PCS | 27.500 |
| 85 | 001XYDC | XING YUN EMERGENCY DC BATTERY | PCS | 57.500 |
| 86 | 001YMAP2000 | YAMANO AP-2000 | PCS | 20.000 |
| 87 | 001YMAP3000 | YAMANO AP-3000 | PCS | 32.500 |



| PRODUK AIRSTONE | | | | |
|-----------------|----------------|---|--------|-----------------|
| No | Kode | Nama | Satuan | Harga Jual (Rp) |
| 1 | 002HOAMRD1,5L2 | AIRSTONE HI OXY AMR D1,5L2 | PCS | 1.700 |
| 2 | 002HOARD2L3 | AIRSTONE HI OXY AMR D2L3/ RECENT A026 | PCS | 3.300 |
| 3 | 002HOARD2L5 | AIRSTONE HI OXY AMR D2L5/ RECENT A025 | PCS | 4.500 |
| 4 | 002KA45 | AIRSTONE KARET ADA 18"/ 45CM | PCS | 2.500 |
| 5 | 002KCH60 | AIRSTONE KARET CHANGHONG 60CM | PCS | 31.000 |
| 6 | 002KCH75 | AIRSTONE KARET CHANGHONG 75CM | PCS | 40.500 |
| 7 | 002KCH90 | AIRSTONE KARET CHANGHONG 90CM | PCS | 47.500 |
| 8 | 002MM | AIRSTONE MULTI MINI | PCS | 2.200 |
| 9 | 002P302 | AIRSTONE PIPA 30CM KW 2 | PCS | 6.500 |
| 10 | 002P3402 | AIRSTONE PIPA 40CM KW 2 | PCS | 7.800 |
| 11 | 002P502 | AIRSTONE PIPA 50CM KW 2 | PCS | 9.500 |
| 12 | 002P602 | AIRSTONE PIPA 60CM KW 2 | PCS | 10.500 |
| 13 | 002PAC60 | AIRSTONE PIPA PAC-60 | PCS | 19.500 |
| 14 | 002P030 | AIRSTONE PIPA ORCA 30CM | PCS | 8.500 |
| 15 | 002R21220 | AIRSTONE RECENT 22120 | PCS | - |
| 16 | 002RA005 | AIRSTONE RECENT A005 | PCS | 1.500 |
| 17 | 002RA006 | AIRSTONE RECENT A006 | PCS | 2.750 |
| 18 | 002RA007 | AIRSTONE RECENT A007 | PCS | 8.500 |
| 19 | 002RA009 | AIRSTONE RECENT A009 | PCS | 2.700 |
| 20 | 002RA012 | AIRSTONE RECENT A012 PUTIH | PCS | 2.000 |
| 21 | 002RA013 | AIRSTONE RECENT A013 PUTIH | PCS | 2.500 |
| 22 | 002RA021 | AIRSTONE RECENT A021/ 8" 200MM | PCS | 8.600 |
| 23 | 002RB014 | AIRSTONE RECENT B014 | PCS | 16.500 |
| 24 | 002RB015 | AIRSTONE RECENT B015 | PCS | 22.500 |
| 25 | 002RB029 | AIRSTONE RECENT B029 | PCS | 44.000 |
| 26 | 002RB030 | AIRSTONE RECENT B030 | PCS | 67.500 |
| 27 | 002RGB | AIRSTONE RECENT A106B, A108B, A110B, A112B, A115B, A119B | PCS | 12.500 |
| 28 | 002RGK | AIRSTONE RECENT A116B, A118B, A120B, A122B | PCS | - |
| 29 | 002666 | AIRSTONE 666 CYLINDER D4L21 | PCS | 129.500 |
| 30 | 002888 | AIRSTONE 888 CYLINDER D5L30 | PCS | 157.500 |
| 31 | 00289121B | AIRSTONE 89121B PANJANG | PCS | 8.000 |
| 32 | 00289122B | AIRSTONE 89122B PENDEK | PCS | 7.000 |

| | | | | |
|----|--------------|---------------------------------------|-----|---------|
| 33 | 002AKI | AIRSTONE KUNINGAN IMPOR | PCS | 12.500 |
| 34 | 002B1 | AIRSTONE BIRU 1" IMPOR | PCS | 1.000 |
| 35 | 002B2 | AIRSTONE BIRU 2" IMPOR | PCS | 1.800 |
| 36 | 002B2"D14 | AIRSTONE BIRU 2" D2,5 | PCS | 1.800 |
| 37 | 002BBH | AIRSTONE BAKSO BESAR HITAM/BIRU | PCS | 7.500 |
| 38 | 002BBI | AIRSTONE BAKSO KCL BIRU HIJAU (IMPOR) | PCS | 1.000 |
| 39 | 002CYLBH | AIRSTONE CYLINDER BSR HTM | PCS | 2.500 |
| 40 | 002CYLKS | AIRSTONE CYLINDER KASAR/MENYAN | PCS | 2.500 |
| 41 | 002D1,5L2M | AIRSTONE D1,5L2 MULTI | PCS | 2.500 |
| 42 | 002D1,5L2R | AIRSTONE D1,5 L2 ABU RRT | PCS | 2.500 |
| 43 | 002D2L3 | AIRSTONE MULTI D2L3 | PCS | 3.600 |
| 44 | 002D2L3R | AIRSTONE D2 L3 ABU RRT | PCS | 1.750 |
| 45 | 002D2L5 | AIRSTONE MULTI D2L5 | PCS | 5.000 |
| 46 | 002D2L7,5 | AIRSTONE MULTI D2L7,5 | PCS | 6.000 |
| 47 | 002HLP120 | HAILONG LED AIRSTONE HL-P120 | PCS | 191.000 |
| 48 | 002HLP20 | HAILONG LED AIRSTONE HL-P20 | PCS | 71.000 |
| 49 | 002HLP25 | HAILONG LED AIRSTONE HL-P25 | PCS | 75.000 |
| 50 | 002HLP35 | HAILONG LED AIRSTONE HL-P35 | PCS | 98.500 |
| 51 | 002HLP45 | HAILONG LED AIRSTONE HL-P45 | PCS | 105.000 |
| 52 | 002HLP55 | HAILONG LED AIRSTONE HL-P55 | PCS | 114.500 |
| 53 | 002HLP70 | HAILONG LED AIRSTONE HL-P70 | PCS | 133.500 |
| 54 | 002HLP90 | HAILONG LED AIRSTONE HL-P90 | PCS | 162.000 |
| 55 | 002HO3,5 | AIRSTONE HI OXY 3,5 CM | PCS | 3.000 |
| 56 | 002HO5 | AIRSTONE HI OXY 5 CM | PCS | 4.500 |
| 57 | 002HO806 | AIRSTONE HI OXY 806 | PCS | 4.000 |
| 58 | 002RH0999 | AIRSTONE ROUND HI OXY D200 | PCS | 219.500 |
| 59 | 002RHOASC080 | AIRSTONE ROUND HI-OXY ASC-080 | PCS | 32.500 |
| 60 | 002RHOASC100 | AIRSTONE ROUND HI-OXY ASC-100 | PCS | 36.000 |
| 61 | 002RHOASC120 | AIRSTONE ROUND HI-OXY ASC-120 | PCS | 47.000 |
| 62 | 002RHOASC150 | AIRSTONE ROUND HI-OXY ASC-150 | PCS | 71.000 |

PRODUK PAKAN

| No | Kode | Nama | Satuan | Harga Jual (Rp) |
|----|---------|----------------------|--------|-----------------|
| 1 | 012AKSL | AKASAI 3 IN 1 L 1 KG | PCS | 72.000 |
| 2 | 012AKSM | AKASAI 3 IN 1 M 1 KG | PCS | 76.000 |

| | | | | |
|----|---------------------|--|-----|---------|
| 3 | 012AKSPCL1 | AKASAI PREMIUM COLOUR L 1 KG | PCS | 126.000 |
| 4 | 012AKSPCL4 | AKASAI PREMIUM COLOUR L 4 KG | PCS | 456.000 |
| 5 | 012AKSPCM1 | AKASAI PREMIUM COLOUR M 1 KG | BAG | 130.000 |
| 6 | 012AKSPCM4 | AKASAI PREMIUM COLOUR M 4 KG | PCS | 468.000 |
| 7 | 012AKSPGL1 | AKASAI PREMIUM GROWTH L 1 KG | PCS | 99.000 |
| 8 | 012AKSPGL4 | AKASAI PREMIUM GROWTH L 4 KG | PCS | 360.000 |
| 9 | 012AKSPGM1 | AKASAI PREMIUM GROWTH M 1 KG | BAG | 102.000 |
| 10 | 012AKSPGM4 | AKASAI PREMIUM GROWTH M 4 KG | PCS | 372.000 |
| 11 | 012AKSAKSPSTPL 4 | AKASAI PREMIUM STAPLE L 4KG | PCS | 260.000 |
| 12 | 012AKSPWGL1 | AKASAI PREMIUM WHEAT GERM L 1 KG | BAG | 99.000 |
| 13 | 012AKSPWGL4 | AKASAI PREMIUM WHEAT GERM L 4 KG | PCS | 360.000 |
| 14 | 012AKSPWGM1 | AKASAI PREMIUM WHEAT GERM M 1 KG | BAG | 102.000 |
| 15 | 012AMC10B | AQUAMASTER KOI FOOD COLOUR UP 10 KG BIG | SAK | 780.000 |
| 16 | 012AMC5L | AQUAMASTER COLOUR UP 5KG L | BAG | 595.000 |
| 17 | 012AMC5M | AQUAMASTER COLOUR UP 5KG S | BAG | 0 |
| 18 | 012AMCE100S | AQUAMASTER KOI FEED COLOR ENH 100GR S | PCS | 0 |
| 19 | 012AMG10L | AQUAMASTER KOI FOOD GROWTH LARGE 10 KG | BAG | 0 |
| 20 | 012AMSL10 | AQUAMASTER KOI FOOD STAPLE 10KG LARGE PELLETT | BAG | 0 |
| 21 | 012AMWG10L | AQUAMASTER WHEATGERM LARGE 10KG | SAK | 585.000 |
| 22 | 012ARS3 | AROWANA STICK 3KG | PCS | 105.000 |
| 23 | 012ATMGWBF | ARTEMIA GOLDEN WEST- BOTOL FILM | PCS | 47.500 |
| 24 | 012ATMGWK | ARTEMIA GOLDE WEST KALENG | PCS | 795.000 |
| 25 | 012CESHLC | CACING ES HALICO | PCS | 6.500 |
| 26 | 012CESP | CACING ES POLOS BIASA | PCS | 6.500 |
| 27 | 012CESPKG | CACING ES BIASA PER KG | KG | 27.500 |
| 28 | 012CESRS | CACING ES RED SUN | PCS | 6.500 |
| 29 | 012CPBP110 | BREEDER PRO 1MM 10KG | SAK | 205.000 |
| 30 | 012CPBP210 | BREEDER PRO 2MM 10KG | SAK | 202.000 |
| 31 | 012CPBP510 | BREEDER PRO 5MM 10KG | SAK | 202.000 |
| 32 | 012CPBP55 | BREEDER PRO 5M 5 KG | SAK | 112.000 |
| 33 | 012CPCPK2 | CP KOI 2MM 1KG | PCS | 39.500 |
| 34 | 012CPCPK5 | CP KOI 5MM 1KG | PCS | 36.500 |
| 35 | 012CPFP1 | OSAKA 100GR | PCS | 32.500 |

| | | | | |
|----|---------------|------------------------------|------|---------|
| 36 | 012CPOF100 | PK 2 10KG | SAK | 6.000 |
| 37 | 012CPPK210 | PK 2 SPESIAL 10KG | SAK | 109.000 |
| 38 | 012CPPK2S10 | PK 5 10KG | SAK | 113.500 |
| 39 | 012CPPK510 | PK 5 SPESIAL 10KG | SAK | 99.500 |
| 40 | 012CPPK5S10 | SAKURA 100GR | PCS | 104.500 |
| 41 | 012CPSF100 | SAN KOI 2MM 1KG | PCS | 2.500 |
| 42 | 012CPSK2 | SAN KOI 5MM 1 KG | PCS | 53.000 |
| 43 | 012CPSK5 | SAKURA BALKI 2MM 10KG | SAK | 50.000 |
| 44 | 012CPSKB210 | SAKURA BALKI 5MM 10 KG | SAK | 101.000 |
| 45 | 012CPSKB510 | SAKURA BALKI 2MM 10KG HIJAU | SAK | 91.500 |
| 46 | 012CPSKBH210 | SAKURA BALKI 5MM 10KG HIJAU | SAK | 105.000 |
| 47 | 012CPSKBH510 | SAN KOI WHEAT GERM 2KG | PCS | 96.000 |
| 48 | 012CPSKWG | SAN KOI WHEAT GERM 1KG 5MM | BAG | 100.000 |
| 49 | 012CPSKWG5 | SUPER SAVE 5MM 5 KG | SAK | 42.500 |
| 50 | 012CPSS55 | TAKARI 100GR 1MM MIX | PCS | 170.000 |
| 51 | 012CPTF1100M | TAKARI 100GR 1MM RED | PCS | 2.500 |
| 52 | 012CPTF1100R | TAKARI 250GR 1MM MIX | PCS | 2.500 |
| 53 | 012CPTF1250M | TAKARI 250GR 2MM MIX | PCS | 6.000 |
| 54 | 012CPTF2250M | TAKARI 250GR 2MM MIX | PCS | 6.000 |
| 55 | 012CPTF2250R | TAKARI 500GR 2MM RED | PCS | 6.000 |
| 56 | 012CPTF2500 | TAKARI 500GR 2MM | PCS | 10.500 |
| 57 | 012CPTF5500 | TAKARI 500GR 5MM | PCS | 10.500 |
| 58 | 012HBS | HALICO BRINE SHRIMP | PCS | 9.800 |
| 59 | 012HFSR20G | HAIFENG SELECT RED 20 GR | PCS | 9.000 |
| 60 | 012HG1750 | HI GROWTH 750 GR 1MM | PCS | 20.000 |
| 61 | 012HG2750 | HI GROWTH 750 GR 2MM | PACK | 19.000 |
| 62 | 012HLCAR100 | HALICO AROWANA 100 ML | BTL | 16.000 |
| 63 | 012HLCHAMF500 | HALICO HAMSTER FOOD 500GR | PCS | 19.000 |
| 64 | 012HLCAMFB | HALICO HAMSTER FOOD BOTOL | PCS | 7.500 |
| 65 | 012HLCKK2750 | HALICO KOI & KOKI 750GR 2MM | PCS | 18.500 |
| 66 | 012HLCKK5750 | HALICO KOI & KOKI 750GR 5MM | PCS | 17.500 |
| 67 | 012HLCMARFL | HALICO MARINE FLAKES 100ML | PCS | 14.000 |
| 68 | 012HLCSP500 | HALICO SUPER PRO 500 ML | BTL | 20.000 |
| 69 | 012HLCTF | HALICO TURTLE STICK | PCS | 10.000 |
| 70 | 012KB | KELABANG BEKU | PCS | 8.500 |
| 71 | 012KES | KUTU ES 1/2 KG | PCS | 42.500 |
| 72 | 012MSA100M | ASAHI 100GR MIX PER PCS | PCS | 2.000 |
| 73 | 012MSAGRF100 | AGARU FLOATING 100GR PER PCS | PCS | 7.500 |
| 74 | 012MSAGRS100 | AGARU SINKING 100GR PER PCS | PCS | 7.500 |
| 75 | 012MSFL110 | FENGLI FL-1 10 KG | SAK | 195.000 |
| 76 | 012MSFL3ACS | FENGLI FL-3AC 25 KG | SAK | 475.000 |

| | | | | |
|-----|-------------|----------------------------------|-----|---------|
| 77 | 012MSFL3BS | FENGLI FL-3B 25KG | SAK | 475.000 |
| 78 | 012MSKSP5 | KOHAKU SIPRULINA 1 KG 5MM | PCS | 47.500 |
| 79 | 012MSKWG5 | KOHAKU WHEAT GERM 1 KG 5MM | PCS | 37.500 |
| 80 | 012MSSRSP5 | SHOORI SPIRULINA 5 KG | PCS | 225.000 |
| 81 | 012MSSRWG5 | SHOORI WHEAT GERM 5 KG 5MM | PCS | 200.000 |
| 82 | 012MSTSH110 | TAISHO 1MM 10 KG MERAH | SAK | 128.500 |
| 83 | 012MSTSH210 | TAISHO 2MM 10 KG MERAH | SAK | 108.500 |
| 84 | 012MSTSH510 | TAISHO 5MM 10 KG MERAH | SAK | 98.500 |
| 85 | 012MSTSP110 | TAISHO 1MM 10 KG HIJAU | SAK | 133.500 |
| 86 | 012MSTSP210 | TAISHO 2MM 10 KG HIJAU | SAK | 113.500 |
| 87 | 012MSTSP510 | TAISHO 5MM 10 KG HIJAU | SAK | 103.500 |
| 88 | 012MSZCH50 | ZAIHO CHIN HWA 50GR | PCS | 0 |
| 89 | 012PDF60 | PELLET DISCUS FOOD 60GR | PCS | 9.000 |
| 90 | 012PK2G750 | PK2 GREEN 750GR | PCS | 11.000 |
| 91 | 012PK2M750 | PK2 MIX 750GR | PCS | 11.000 |
| 92 | 012PK2R750 | PK2 RED 750GR | PCS | 11.000 |
| 93 | 012PK2S750 | PK2 SPIRULINA 750GR | PCS | 40.250 |
| 94 | 012PK5G750 | PK5 GREEN 750GR | PCS | 10.500 |
| 95 | 012PK5M750 | PK5 MIX 750GR | PCS | 10.500 |
| 96 | 012PK5R750 | PK5 RED 750GR | PCS | 10.500 |
| 97 | 012PK5S750 | PK5 SPIRULINA 750GR | SAK | 38.000 |
| 98 | 012PLL30 | PELLET LELE 30KG (2/3/5MM) | PCS | 195.000 |
| 99 | 012PLL750 | PELET LELE 750GR (2/3/5MM) | BAG | 7.500 |
| 100 | 012PU1R | PAKAN UDANG/ LOBSTER 1KG REPACK | PCS | 21.000 |
| 101 | 012SICL1 | SEN IRO COLOUR L 1KG | PCS | 0 |
| 102 | 012SKYAR | SANKYU AROWANA RED BOTOL | PCS | 16.000 |
| 103 | 012SKYBBK | SANKYU MAKANAN BETTA BOTOL KECIL | PCS | 4.000 |
| 104 | 012SKYKK1G | SANKYU KOI KOKI 1MM GREEN | PCS | 5.000 |
| 105 | 012SKYKK1M | SANKYU KOI KOKI 1MM MIX | PCS | 5.500 |
| 106 | 012SKYKK1R | SANKYU KOI KOKI 1MM RED | PCS | 5.000 |
| 107 | 012SKYKK2G | SANKYU KOI KOKI 2MM GREEN | PCS | 5.000 |
| 108 | 012SKYKK2M | SANKYU KOI KOKI 2MM MIX | PCS | 5.000 |
| 109 | 012SKYKK2R | SANKYU KOI KOKI 2MM RED | PCS | 5.000 |
| 110 | 012SKYKK5G | SANKYU KOI KOKI 5MM GREEN | PCS | 5.000 |
| 111 | 012SKYKK5M | SANKYU KOI KOKI 5MM MIX | PCS | 5.000 |
| 112 | 012SKYKK5R | SANKYU KOI KOKI 5MM RED | PCS | 5.000 |
| 113 | 012SKYRF3 | SANKYU RABBIT FOOD 3KG | BAG | 37500 |
| 114 | 012SKYTF1M | SANKYU TURTLE FOOD 1MM | PCS | 5.000 |
| 115 | 012SKYTF2M | SANKYU TURTLE FOOD 2MM | PCS | 5.000 |

| | | | | |
|-----|-----------|---------------------------|-----|-------|
| 116 | 012TWRB10 | TUBIFEX WORM RAINBOW 10GR | PCS | 6.500 |
|-----|-----------|---------------------------|-----|-------|



| PRODUK AQUARIUM | | | | |
|-----------------|-----------|-------------------|--------|-----------------|
| No. | Kode | Nama | Satuan | Harga Jual (Rp) |
| 1 | 003AA102F | AQUARIUM AA 102 F | PCS | 575.000 |
| 2 | 003AA104F | AQUARIUM AA 104 F | PCS | 675.000 |

| | | | | |
|----|----------------------|-------------------------------------|-----|-----------|
| 3 | 003AA106F | AQUARIUM AA 106 F | PCS | 835.000 |
| 4 | 003ADKM300A | AQUARIUM ADA KM-300A | PCS | 675.000 |
| 5 | 003AKB1000FB | AQUARIUM ADA KB-1000 F BRONZE | PCS | 2.895.000 |
| 6 | 003AKB1000FS | AQUARIUM ADA KB-1000 F SILVER | PCS | 2.895.000 |
| 7 | 003AKB1000FW | AQUARIUM ADA KB-1000 F WHITE | PCS | 2.895.000 |
| 8 | 003AKB1200FB | AQUARIUM ADA KB-1200 F BRONZE | PCS | 4.075.000 |
| 9 | 003AKB1200FS | AQUARIUM ADA KB-1200 F SILVER | PCS | 4.075.000 |
| 10 | 003AKB1200FW | AQUARIUM ADA KB-1200 F WHITE | PCS | 4.075.000 |
| 11 | 003AKB1500FB | AQUARIUM ADA KB-1500 F BRONZE | PCS | 6.955.000 |
| 12 | 003AKB1500FS | AQUARIUM ADA KB-1500 F SILVER | PCS | 6.955.000 |
| 13 | 003AKB1500FW | AQUARIUM ADA KB-1500 F WHITE | PCS | 6.955.000 |
| 14 | 003AKB1800B | AQUARIUM ADA KB-1800 F BRONZE | PCS | 7.975.000 |
| 15 | 003AKB800FB | AQUARIUM ADA KB-800 F BRONZE | PCS | 2.095.000 |
| 16 | 003AKB800FS | AQUARIUM ADA KB-800 F SILVER | PCS | 2.095.000 |
| 17 | 003AKB800FW | AQUARIUM ADA KB-800 F WHITE | PCS | 2.095.000 |
| 18 | 003AKI01 | AQUARIUM ADA KI-01 | PCS | 995.000 |
| 19 | 003AKQ2720 | AQUARIUM ADA KQ-2720 | PCS | 0 |
| 20 | 003APH02 | AQUARIES PETHOME A-02 | PCS | 14.000 |
| 21 | 003APHFA1 | AMARA PET HOME FA-1 | PCS | 12.500 |
| 22 | 003ATAG31 | AQUARIUM ATMAN AG-31 | PCS | 97.500 |
| 23 | 003ATU350P | AQ. ATMAN UFO-350 PUTIH | PCS | 875.000 |
| 24 | 003ATU350S | AQ. ATMAN UFO-350 SILVER | PCS | 875.000 |
| 25 | 003BFK107SW | BAK FIBER KOTAK 107X54X37 CM | PCS | 750.000 |
| 26 | 003BFK2001007 OSW | BAK FIBER KOTAK 200X100X70 CM SW | PCS | 2.975.000 |
| 27 | 003DMIQ3 | AQ. DYMAX IQ-3 | PCS | 731.000 |
| 28 | 003DMIQ5 | AQ. DYMAX IQ-5 | PCS | 1.050.000 |
| 29 | 003G13IH | AQ. GEX 13L 90X45X45CM HITAM | PCS | 1.150.000 |
| 30 | 003G3SLH | AQ. GEX 3 SET L HITAM | PCS | 112.500 |
| 31 | 003G3SMH | AQ. GEX 3 SET M HITAM | PCS | 92.500 |
| 32 | 003G3SSH | AQ. GEX 3 SET S HITAM | PCS | 70.000 |
| 33 | 003G450H | AQ. GEX 450-45X30X30CM HITAM | PCS | 115.000 |
| 34 | 003G450W | AQ. GEX 450 WHITE | PCS | 115.000 |
| 35 | 003G45SH | AQ. GEX 45X30X34CM SOCKET HITAM | PCS | 225.000 |
| 36 | 003G6045 | AQ. GEX 60X45X36 | PCS | 298.500 |
| 37 | 003G604540SS | AQ. GEX 60X45X40CM SOCKET SILVER | PCS | 298.500 |
| 38 | 003G90SS | AQ. GEX 90X45X50CM SOCKET SILVER | PCS | 975.000 |
| 39 | 003GCL | GEX COVER L-TUTUP AQ. GEX 3 SET L | PCS | 26.500 |
| 40 | 003GDB45W | AQ. GEX DESKBOY 45CM WHITE | PCS | 127.500 |
| 41 | 003GDB60T | AQ GEX DESKBOY PUTIH 60CM TINGGI | PCS | 145.000 |

| | | | | |
|----|-------------|------------------------------------|-----|-----------|
| 42 | 003GDB60TW | AQ. GEX DESKBOY 60CM TINGGI WHITE | PCS | 157.500 |
| 43 | 003GFM | GEX FUTA M-TUTUP AQ. GEX SET M | PCS | 21.500 |
| 44 | 003GFP6M | AQ. GEX LL/ FIVEPLAN 6M | PCS | 178.500 |
| 45 | 003GG100PB | AQ. GENOAH 100 PASTEL BLUE | PCS | 32.500 |
| 46 | 003GG100PG | AQ. GENOAH 100 PASTEL GREEN | PCS | 32.500 |
| 47 | 003GG100PPI | AQ. GENOAH 100 PASTEL PINK | PCS | 32.500 |
| 48 | 003GG100PPU | AQ. GENOAH 100 PASTEL PURPLE | PCS | 32.500 |
| 49 | 003GG100PW | AQ. GENOAH 100 PEARL WHITE | PCS | 32.500 |
| 50 | 003GG235P | AQ. GENOAH 235 PENDEK TANPA LAMPU | PCS | 137.500 |
| 51 | 003GG235PL | AQ. GENOAH 235 + LAMPU | PCS | 175.000 |
| 52 | 003GG235T | AQ. GENOAH 235 TINGGI TANPA LAMPU | PCS | 180.500 |
| 53 | 005GG235TL | AQ. GENOAH 235 TINGGI + LAMPU | PCS | 235.000 |
| 54 | 003GGS3 | AQ. GENOAH S-3 + LAMPU | PCS | 175.000 |
| 55 | 003GGT250 | AQ. GEX GLASS TERIOR 250 | PCS | 105.000 |
| 56 | 003GGT300 | AQ. GEX GLASS TERIOR 300 | PCS | 130.000 |
| 57 | 003GGT450S | AQ. GEX GLASS TERIOR 450 SLIM | PCS | 199.500 |
| 58 | 003GGT600 | AQ. GEX GLASS TERIOR 600 | PCS | 390.000 |
| 59 | 003GGT600S | AQ. GEX GLASS TERIOR 600 SLIM | PCS | 275.000 |
| 60 | 003GKL | AQ. KAME L | PCS | 120.000 |
| 61 | 003GKM | AQ. GEX KAME M | PCS | 105.000 |
| 62 | 003GKS | AQ. GEX KAME S | PCS | 55.000 |
| 63 | 003GMR645H | AQ. GEX MR-645-60X45X45CM HITAM | PCS | 298.500 |
| 64 | 003GQBW | AQ. GEX BETTA QB WIDE (BLUE, PINK) | PCS | 42.500 |
| 65 | 003JR310 | AQ. JEBO R-310 SILVER/MERAH/HITAM | PCS | 527.500 |
| 66 | 003KTL | KAKI TOPLES L-D 18CM | PCS | 17.000 |
| 67 | 003KTM | KAKI TOPLES M-D 16CM | PCS | 16.000 |
| 68 | 003KTS | KAKI TOPLES S-D 14 CM | PCS | 15.000 |
| 69 | 003KTXL | KAKI TOPLES XL-D 22CM | PCS | 26.000 |
| 70 | 003MFH01 | MULTI FUNHOUSE MINI NO.1 | PCS | 14.000 |
| 71 | 003MFH02 | MULTI FUNHOUSE SMALL NO.2 | PCS | 27.500 |
| 72 | 003MFH05 | MULTI FUNHOUSE XLARGE NO.5 | PCS | 85.500 |
| 73 | 003MJA1000B | KABINET ADA 1000 BRONZE (100CM) | PCS | 1.175.000 |
| 74 | 003MJA1000W | KABINET ADA 1000 WHITE (100CM) | PCS | 1.175.000 |
| 75 | 003MJA1200B | KABINET ADA 1200 BRONZE (120CM) | PCS | 1.475.000 |
| 76 | 003MJA1200S | KABINET ADA 1200 SILVER (1200CM) | PCS | 1.475.000 |
| 77 | 003MJA1200W | KABINET ADA 1200 WHITE (1200CM) | PCS | 1.475.000 |
| 78 | 003MJA1500B | KABINET ADA 1500 BRONZE (150CM) | PCS | 2.025.000 |

| | | | | |
|-----|-------------|---|-----|-----------|
| 79 | 003MJA1500S | KABINET ADA 1500 SILVER | PCS | 2.025.000 |
| 80 | 003MJA1500W | KABINET ADA 1500 WHITE | PCS | 2.025.000 |
| 81 | 003MJA1800B | KABINET TR 1800B HITAM | PCS | 2.475.000 |
| 82 | 003MJA800 | KABINET ADA 800 WHITE (80CM) | PCS | 975.000 |
| 83 | 003MJA800B | KABINET ADA 800 BRONZE (80CM) | PCS | 975.000 |
| 84 | 003MJT30K | MEJA JATI 30CM KAKI 4 | PCS | 575.000 |
| 85 | 003MJT60 | MEJA JATI 60CM + LACI | PCS | 995.000 |
| 86 | 003MJT60K | MEJA JATI 60CM KAKI 4 | PCS | 695.000 |
| 87 | 003MJT90 | MEJA JAI 90CM | PCS | 1.695.000 |
| 88 | 003MN90 | MEJA NISSO CRAB 90CM | PCS | 0 |
| 89 | 003MPH01 | MULTI PET HOME NO.1 | PCS | 17.000 |
| 90 | 003NCF35 | AQ. NJF-JUN HAO 35X20X23 | PCS | 162.500 |
| 91 | 003NCF40 | AQ. NCF-JUN HAO 40X23X25 | PCS | 207.500 |
| 92 | 003NCF45 | AQ. NCF-JUN HAO 45X26X27 | PCS | 227.500 |
| 93 | 003NCF4SET | AQ. NCF-JUN HAO 4 PCS SET | PCS | 810.000 |
| 94 | 003NCFJH50 | AQ NCF-JUN HAO 50CM | PCS | 275.000 |
| 95 | 003NJ380 | AQUARIUM NCF J-380 (UNGU, HITAM, PUTIH) | PCS | 0 |
| 96 | 003NS106 | AQ. NISSO 106 | PCS | 320.000 |
| 97 | 003NS207 | AQ. NISSO E 207 | PCS | 490.000 |
| 98 | 003NSE213 | AQ. NISSO E 213 | PCS | 995.000 |
| 99 | 003NSLL | AQ NISSO LENGKUNG L HITAM/PUTIH | PCS | 215.000 |
| 100 | 003NSLM | AQ NISSO LENGKUNG M HITAM/PUTIH | PCS | 197.500 |
| 101 | 003NSLS | AQ NISSO LENGKUNG S HITAM/PUTIH | PCS | 150.000 |
| 102 | 003NSSKLL | AQ NISSO SKL L LENGKAP TANPA AIRPUMP | PCS | 198.500 |
| 103 | 003NSSKLM | AQ NISSO SKL M LENGKAP TANPA AIRPUMP | PCS | 185.000 |
| 104 | 003NSSKLS | AQ. NISSO SKL-S LENGKAP TANPA AIRPUMP | PCS | 176.500 |
| 105 | 00NSSRM | AQ. NISSO STING RAY M | PCS | 197.500 |
| 106 | 003NT4L25 | AQUARIUM TOTEM + LAMPU 25 CM | SET | 305.000 |
| 107 | 003NT4L35 | AQUARIUM TOTEM + LAMPU 35 CM | SET | 380.000 |
| 108 | 003NT4L45 | AQUARIUM TOTEM + LAMPU 45 CM | PCS | 440.000 |
| 109 | 003NT4L50 | AQUARIUM TOTEM + LAMPU 50 CM | SET | 505.000 |
| 110 | 003NT4SL | AQUARIUM TOTEM 1 SET ISI 4 + LAMPU | SET | 0 |
| 111 | 003SCF18 | AQ. SCF 18X13,5X15 | PCS | 99.500 |
| 112 | 003SCF22 | AQ. SCF 22X15X18 | PCS | 135.000 |
| 113 | 003SCF30 | AQ. SCF 30X18X19 | PCS | 152.500 |
| 114 | 003SCF45 | AQ. SCF 45X20X22,5 | PCS | 230.000 |

| | | | | |
|-----|--------------|-----------------------------------|-----|-----------|
| 115 | 003SCF5SET | AQ. SCF J1-5 ISI 5 PCS | PCS | 0 |
| 116 | 003SCF60 | AQ. SCF 60X22X30 | PCS | 285.000 |
| 117 | 003SSJB11280 | AQUARIUM SUNSUN JB1-1280 | PCS | 4.825.000 |
| 118 | 003SSJB11580 | AQUARIUM SUNSUN JB1-1580 | PCS | 6.475.000 |
| 119 | 003SSJB1980 | AQUARIUM SUNSUN JB1-980 | PCS | 3.650.000 |
| 120 | 003SSJB21280 | AQUARIUM SUNSUN JB2-1280 | PCS | 4.825.000 |
| 121 | 003SSJB21580 | AQUARIUM SUNSUN JB2-1580 | PCS | 6.475.000 |
| 122 | 003SSJB2980 | AQUARIUM SUNSUN JB2-980 | PCS | 3.650.000 |
| 123 | 003SSJG450F | AQUARIUM SUNSUN JG-450F | PCS | 930.000 |
| 124 | 003SSJG450H | AQUARIUM SUNSUN JG-450H | PCS | 770.000 |
| 125 | 003SSJG550F | AQUARIUM SUNSUN JG-550F | PCS | 1.010.000 |
| 126 | 003SSJG550H | AQUARIUM SUNSUN JG-550H | PCS | 820.000 |
| 127 | 003SSJGBA1 | AQUARIUM SUNSUN JGB-A-1 XL | PCS | 525.000 |
| 128 | 003SSJGBA2 | AQUARIUM SUNSUN JGB-A-2 L | PCS | 475.000 |
| 129 | 003SSJGBA3 | AQUARIUM SUNSUN JGB-A 3 M | PCS | 325.000 |
| 130 | 003SSJGBA4 | AQUARIUM SUNSUN JGB-A-4 S | PCS | 255.000 |
| 131 | 003SSJGBB1 | AQUARIUM SUNSUN JGBB-1 (BESAR) | PCS | 595.000 |
| 132 | 003SSJGBB2 | AQUARIUM SUNSUN JGBB-2 (TANGGUNG) | PCS | 555.000 |
| 133 | 003SSJGBB3 | AQ. SUNSUN JGBB-3 (KECIL) | PCS | 525.000 |
| 134 | 003SWTN01 | SWEET TERRARIUM NO.1 | PCS | 11.000 |
| 135 | 003SWTN02 | SWEET TERRARIUM NO.2 | PCS | 16.000 |
| 136 | 003TAN106 | TUTUP AQ. NISSO 106 | PCS | 695.000 |
| 137 | 003TANE207 | TUTUP AQ. NISSO E 207 | PCS | 1.125.000 |
| 138 | 003TANE213 | TUTUP AQ. NISSO E 213 | PCS | 1.530.000 |
| 139 | 003TP1,5 | AQ. TOPLES 1,5LT | PCS | 27.500 |
| 140 | 003TP100 | TURTLE PARADISE 100 | PCS | 21.500 |
| 141 | 003TP12 | AQ. TOPLES 12 LT | PCS | 57.000 |
| 142 | 003TP19 | AQ. TOPLES 19 LT | PCS | 91.500 |
| 143 | 003TP2 | AQ. TOPLES 2 LT | PCS | 35.000 |
| 144 | 003TP200 | TURTLE PARADISE 200 | PCS | 27.500 |
| 145 | 003TP3,5 | AQ. TOPLES 3,5 LT | PCS | 37.500 |
| 146 | 003TP300 | TURTLE PARADISE 300 | PCS | 37.500 |
| 147 | 003TP4 | AQ. TOPLES 4 LT | PCS | 39.500 |
| 148 | 003TP7 | AQ. TOPLES 7 LT | PCS | 47.500 |
| 149 | 003TPM | AQ. TOPLES MORENO | PCS | 99.500 |
| 150 | 003TPPB | AQ. TOPLES PIALA IMPORT BESAR | PCS | 47.500 |
| 151 | 003TPPK | AQ. TOPLES PIALA IMPORT KECIL | PCS | 37.500 |
| 152 | 003TPS | AQ. TOPLES SAMPINA | PCS | 199.000 |
| 153 | 003TPSB650 | AQ. TOPLES SWANBEE B-650 | PCS | 235.000 |
| 154 | 003VS6M | AQ. VOSSO 6M | PCS | 178.500 |





DATA II

LAMPIRAN DATA PRODUK DAN HARGA *HOBIKU*



serviens in lumine veritatis

LAMPIRAN
AKTIVITAS SOSIAL MEDIA DAN
PENGUNAAN *WEBSITE* SEBAGAI MEDIA
PROMOSI

Media Website yang Disediakan oleh Hobiku

Website: <http://www.arwanajogja.com>



Media Website *The Best Aquarium* Yogyakarta

THE BEST AQUARIUM AND PET SUPPLY di Yogyakarta

Deskripsi

The Best Aquarium and Pet Supply menjual hampir semua perlengkapan aquarium, kebutuhan ikan hias dan ikan kolam. Kami menjual Aquarium import dan Aquarium lokal dengan berbagai ukuran, pakan ikan hias, pakan ikan kolam, obat-obatan ikan, ikan hias air tawar, pompa aquarium, accessories, filter, dll. The Best Aquarium and Pet Supply melayani penjualan grosir dan eceran dengan harga yang terjangkau. Hari Senin- Sabtu buka mulai 09.00am - 19.30pm, hari Minggu dan hari Besar buka mulai 09.00am - 02.00pm. Toko kami letaknya strategis yaitu di Tugu Yogyakarta ke Utara (Jl. AM Sangaji 33 Yogyakarta). Ada cabang di semarang Jl. Imam Bonjol 74 (024 - 3540609)

Produk unggulan

- POMPA (PERLENGKAPAN), FILTER, PAKAN IKAN
- AQUARIUM IMPORT, IKAN HIAS TAWAR
- OBAT IKAN

Informasi lebih lanjut

0274-514871
JL. AM SANGAJI 33 YOGYAKARTA

Hubungi THE BEST AQUARIUM AND PET SUPPLY

Your Email
Email Subject

Share this page:

KidFun
Tempat REKREASI KELUARGA
Rp. 55.000,-
Jl. Wonorejo Km. 10 Yogyakarta
Telp. 0274 - 435 34 33 ext. 0274 - 435 34 36
M. Agus Iman Yogyakarta 10599-95001
Kediri, Jawa Timur 52199-95001
www.kidfun.co.id

Web Images Maps News Videos More Search tools

About 201,000 results (0.42 seconds)

THE BEST AQUARIUM AND PET SUPPLY di Yogyakarta ...
jogjabagus.com/hobi/ikanhias/1627.php Translate this page
Deskripsi. The Best Aquarium and Pet Supply menjual hampir semua perlengkapan aquarium, kebutuhan ikan hias dan ikan kolam. Kami menjual Aquarium ...
You visited this page on 8/23/15.

Aquarium and Fish | JogjaBagus.com - Layanan Informasi ...
jogjabagus.com/hobi/ikanhias/ikanhias.php?lg=2 Translate this page
MARINE AQUARIUM YOGYAKARTA serve to create the aquarium ... The Best Aquarium and Pet Supply sells almost all aquarium supplies, aquarium fish ...

Images for the best aquarium yogyakarta Report images

More images for the best aquarium yogyakarta

The Best Aquarium - Yogyakarta, DI Yogyakarta - Foursquare
https://foursquare.com/...the-best-aquarium/4c455a29... Translate this page
See 8 photos and 3 tips from 104 visitors to The Best Aquarium. "Mampirah beli yg berbau dg ikan"

The Best Aquarium - Jl. AM Sangaji 33. Jetis. Yogyakarta ...

The Best Aquarium ★
Store · 5.2 km
Address: Jalan A. M. Sangaji No.33, Daerah Istimewa Yogyakarta 55233
Phone: (0274) 514871
Hours: Open today · 8:00 am – 8:00 pm
Reviews
Be the first to review
Write a review
Are you the business owner? Feedback

Activate Windows
Go to PC settings to activate Windows.



LAMPIRAN
TRANSKRIP WAWANCARA

PARTISIPAN 1

Bapak The Tiong Bing - *The Best Aquarium*

Tanggal : Kamis, 24 September 2015

Waktu : 10:00 WIB

Durasi : ± 90 menit

P (Penulis) : Selamat siang om, dengan om siapa?

N (Narasumber) : Tiong, Tiong Bing; The Tiong Bing. Tak kasih kartu nama aja biar nggak salah nulis.

P : Terus, dari pertanyaan yang pertama ya om ya. Yang pertama ini, apa sih posisi atau tanggung jawab atau jabatan dari om sendiri secara resmi untuk di *The Best* om?

N : ee, pemilik.

P : Terkait itu mungkin ada menjabat di posisi tertentu mungkin om?

N : Ngga ada kalo manajer dari tokonya itu ada sendiri, gudang juga ada sendiri.

P : Sudah berapa lama om mendirikan *The Best Aquarium* ini?

N : Nek awal, dari tahun 1986, berarti 29 tahun. 26 Februari. Tapi pertama itu aku Cuma kelilingan aja, Cuma masuk ke toko-toko, supplier toko-toko. Aku cuman pelihara ikan, besarin terus jual. Terus, yang banyak itu utamanya di peralatan; makanan, filter, atau apa.

P : Itu jualannya sama akuariumnya juga ngga om?

N :Dulu belum, awal tahun 86 belum, aku mulai jualan akuariumnya itu tahun 87. Tahun 87 itu aku kontrak di bawah jembatan layang, mentokannya stasiun lempuyangan itu. Tahun 87 disitu, terus tahun 90 pindah di sini (Jetis) sampai sekarang. Dulu di jalan dr. Sutomo.

P : Baru di sini ya om tahun '90 ya om?

N : Iya tahun '90 Februari aku buka di sini.

P : Yang ketiga, domisili asli dari Jogja om?

N : Aslinya aku dari Jember, pindah Jogja baru tahun '94.

P : Itu dulu di Jogja karena apa om?

N :Aku sekolah, kuliah dulu. Tahun '84.

P : Terus sejarah dan manajemennya *The Best Aquarium* itu sendiri om, sejarah diberdirikannya itu gimana om?

N : Aku dulu kan hobi ikan, beli ikan itu sampe ke Surabaya ke mana aja dari Jember, nah waktu pindah Jogja mau pelihara ikan susah nyarinya disini. Di sini (Jogja) kok mahal harganya hehehe. Jadi makanan ikan itu harganya 2x lipat dari harga biasa beli di Jember itu. Nah, setelah aku akrab sama yang jualan, lalu aku Tanya ternyata mereka itu dapat supply nya itu juga mahal. Jadi waktu itu supplier yang masuk ke toko-toko disini itu cuma ada satu orang dari Tasik, toko ikannya dulu kan juga Cuma sedikit, makanya harganya mahal. Terus kubilang, tak masukin aja gimana kalo aku pas aku lagi pulang ke Jember tak beliin, biar harganya gak mahal. Tapi banyak yang menolak mungkin karena supplier lama juga mungkin karena pola pikirnya karena entah mereka ga cari murah atau gimana yang penting bisa jula atau gimana ya ga tau. Cuma ada satu orang yang mau, jadi pas aku supplay ke dia harganya jadi lebih kompetitif, mereka yang tetagga-tetangganya kalah, soalnya yang mesen sama aku kan bisa jual lebih murah. Karena kalah, lama-lama semuanya jadi minta sama aku, jadi pada pindah. Nah, itu awalnya. Terus tahun '87 baru pindah

ke sini, dan mulai saat itu baru aku ga terima pesen, aku jadinya beli-stock barangnya, jadi kalo ada yang mau kesini beli. Kalo dulu kan aku kelilingan jaringannya Cuma sekitar Jogja, jadi kalo yang dari luar kota susah ketemunya, cuman bisa sms, jaman dulu kan belum ada handphone kan jadi susah ketemunya. Soalnya kadang kalo mereka lagi nyari aku ga di kos jadinya ngga ketemu.

P : Terus yang kedua om, ini kira-kira apa sih keistimewaan yang dimiliki oleh *The Best Aquarium* dari dulu sampai sekarang?

N : Kalo menurut aku yak an dari dulu aku berusaha menyediakan semua kebutuhan orang mau pelihara ikan, itu mereka butuhnya apa aja? Jadi mereka datang ke sini itu udah ada semua. Nah cuman sekarang kucing sama anjing ini aku Cuma menyediakan peralatan sama makanannya. Jadi kandang, sisir, shampoo, makanan aku ada.

P :Terus yang ketiga nih om, bagaimana komposisi karyawan serta manajemen yang berlaku disini om, itu istilahnya gimana? Latar belakangnya apa gitu apa anak kuliah semua apa kerja semua?

N :Eee, karyawannya sih karyawan tetap semua ya jadi ga ada yang magang gitu. Tapi yang sekarang ini kan lagi banyak anak-anak baru, yang lama-lama itu tinggal ngga nyampe 10 orang. Dari total tuh 25... tapi ya yang lama itu ya rata-rata sudah 13 tahun, 16 tahun. Ikut aku sudah 14 tahun.

P :Jadi kalo sekarang berapa totalnya kira-kira om?

N : Kalo sekarang total karyawan'e itu toko sama gudang 26 yang di Semarang 4 jadinya 22 (yang di Jogja).

P : Kalo divisi-divisinya apa aja om disini ya om ya?

N : Aku kalo divisi-divisinya disini ga ada, cuman ada bagian gudang sama toko sama di toko Semarang. Nah yang di toko itu harus semua bisa, kalo temen e ijin dia harus bisa gantiin (*mengcover*)

P : Berarti harus tau semua produk ini harganya berapa, ini nih buat pa gitu ya om

N : Makanya belajarnya nih kadang-kadang susah, ada yang sudah setahun disini udah ga tahan

P : Kalo yang di gudang itu?

N : Di Gudang 7 orang. Ngurus keluar masuk, *packing*, ngirim, banyak kerjaan di gudang. Kadang-kadang yo kasian juga. Kan bongkar muatan, kalo pas barangnya dateng barengan kadang banyak, kadang 3 truk sehari, kadang-kadang satu hari ya cuma 1, kadang-kadang ya ga ada kiriman. Hari ini ga ada kiriman, kemaren 3 truk. Kemaren kirim 1 truk, masuk 2 truk, jadi kan 3 truk.

P : Kalo ini om, kan jadi kalo misalkan kayak di tempat ikannya om, kan ada yang disusun juga jadi aquascape gitu, itu semuanya terlibat juga ga sih om? Soalnya kan kemaren kan nanya si mbaknya, aku kan mau beli produk, saya *compare* ini sama ini terus Tanya mbaknya ini bedanya apa, terus si mbaknya jawab “aduh ga tau mas, yg biasanya aquascape yang cowok-cowok.”

N : Itu soalnya dia orang baru, sekarang ada baru itu 5 orang. 5 orang atau 6 orang gitu. Yang cowok-cowok itu ada yang lama atau yang baru. Itu 5 tahun termasuknya lama atau ngga nih?

P : Ya kalau ada yang 14 tahun, berarti yang 5 tahun ini termasuk lumayan om hahaha.

N : Mbaknya yang di kasir itu ikut aku dari tahun 2002, sekarang 2015, udah 13 tahun. Dia ikut dari umur 17 tahun. Dari lulus SMA terus ikut aku. Ada yang 14 tahun, yang tak percayain pegang kunci gudang.

P : Terus yang berikutnya nih om, menurut om sendiri nih, ada konsumen utama ngga sih om di *The Best* ini. Jadi tuh yang konsumen tetapnya sini jadi yang dari dulu buka usaha tuh kesannya orang ini orang ini lagi nih.

N : Oh ada. Ada yang dari tahun 87 sampe sekarang ini. Sanpe sekarang hubungannya itu deket banget jadi sampe aku lagi butuh apa minta tolong dia itu pokoknya wes gampang. Asal e hubungan e dari pelanggan, asalnya hubungannya dari pelanggan.

P : Ooo, dari pelanggan? Bukan karena dari awalnya dia berniat untuk kerja sama nih?

N : Ngga dia memang pelanggan, jadi awalnya emang dia pelanggan awalnya beli-beli pelihara ikan sampe sekarang, ada banyak. Selama dia masih pelihara ikan ya, ada yang sudah ngga pelihara ikan, tapi masih baik. Jadi misale aku punya temen satu dulu dari kuliah aku kuliah kan, waktu itu kan aku sudah jualan ikan. Waktu itu dia pelihara ikan bosan dia mau jual, terus aku beli ikannya. Terus dia beli juga ikan ku, macem-macam peralatan sampe sekarang. Terakhir dia buka toko komputer, nah aku butuh komputer nah beli di dia. Sekarang dia pindah luar kota tapi ya masih baik. Banyak itu.

P : Kalo itu berarti ada profil khususnya ga sih om untuk pelanggannya om yang tetap itu?

N : Yang itu pelangganku yang lama-lama itu emang *hobbyist*, yang awal-awal yak arena dulu awal itu istilahnya aku kan jaringan belum banyak, terus orang kalo ga bener-bener hobi mau cari tempat kita itu susah. Kalo ga bener-bener hobi ga akan nyari sampe ke tempat aku. Cuman lebihhanku itu pelangganku itu kebanyakan toko-toko ikan. Kalo toko ikan kan mau gam au nyari barang ya mesti ke aku; mau aku di tempat terpencilpun mereka akan nyari. Ada pelangganku dari dulu sampe sekarang masih berjualan, itu di pasar Pasty.

P : Ohh, di Pasty om?

N : Yang pelangganku awal-awal itu sekarang kan masih ada yang berjualan di pasar Pasty, dari tahun 87 sampe sekarang. Dari tahun 88 sampe sekarang juga ada di Mageang.

P : Di Magelang itu yang jalan baru masuk Magelang itu om?

N : Bukan. Di jalan Kalingga. Di jalan kalingga itu pojok-pojokan itu ada toko ikan, dulu namanya Bahdai, sekarang namane Kalingga Pancing dan Aquarium. Itu toko ikan paling tua di Magelang. Sekarang sudah generasi ke tiga. Kalo sekarang kira-kira nyuplai sudah banyak di luar kota bisa sampai 200-300an. Kalo di Jogja suplai ke 30-40an toko. Mulai tahun 98 itu baru mulai ternak, ternak ikan *tropheus*. Itu dulu peternaknya belum banyak, terus juga ikan itu beranakanya sedikit. Jadi satu ikan itu beranakanya paling Cuma 5 ekor sampe maksimum itu paling 12 ekor, *chichlid mouthbrooder*. Waktu itu sih enak, harga jualnya itu satu ekor 14.000 waktu aku jual turun 11.000. Harga segitu dulu aku bisa produksi (dalam seklai produksi) 1000-1500 ekor sebulan. Jadi 125 akuarium bisa produksi 1500 ekor sebulan, jadinya 12 juta. 15 juta jaman itu kan udah banyak? Itu tahun 98, 99, 2000. Awal-awal tahun 98 itu masih sedikit. Mulai tahun 99-2000 itu mulai bisa produksi 1500-1900 per bulan rutin, dan itu selalu kurang. Misalnya aku bisa produksi 4000 ya tetap habis.

P : Terus om, aplikasi strategi pemasaran yang diterapkan di *The Best* gimana om?

N : Kalo aku begini, tokoku kan aku berusaha ngasih apa aja ada; lengkap gitu, dengan bentuk konsumen retail. Terus aku dari awal jualan aku berusaha, istilahnya gini, “melayani dengan hati”. Jadi karena ini hobi dan aku juga hobi, jadi dari awal itu pelanggan itu udah kayak temen; aku banyak belajar dari mereka, mereka juga belajar dari aku. Jaman dulu aku waktunya masih banyak itu, waktunya masih panjang, dulu kalo mau datang jam 10 kalo aku masih ada mau ngobrol atau cerita sampe malem ya monggo, terus mereka butuh apa itu ada. Di hobi ini harga itu nomer 2 yang penting pada saat dia butuh itu barangnya ada dan bisa kepake. Aku pernah punya pelanggan, tak kash tau begini, dia mau beli makanan koi, oke beli 50.000 di sini kalau besok itu ada pameran koi dan supplier ini datang juga, pada saat pameran ini ada diskon 10% kalo punya kamu ngga

pas lagi habis ga usah beli sekrang beli besok aja pas pameran ada potongan 10%, dia gamau lho. Berarti kan harga itu bukan hal yang utama. Dan aku juga tujuannya juga mau ngasih pelanggan yang terbaik to, bukan berarti aku ngga mau untung, tapi kalo aku ngga ngasih tau itu dia besok dateng bisa ngomel “kok ngga ngasih tau?”. Ada lagi, biasanya orang dateng ke sini biasanya jarang bilang aku mau cari ini pompa ini, itu biasanya jarang. Biasanya mereka tuh bilang gini untuk kolam ukuran segini butuhnya pompa seperti apa? Begitu. Yang aku ajarno ke karyawan-karyawan, kita itu harus memberi yang terbaik, and yang terbaik itu ga harus yang termurah. Dan bagi yang beli belum pasti mereka beli yang termurah, belum pasti uang yang dikeluarkan lebih sedikit. Belum mesti. Karena apa, kalo kita ngga tau masalahnya, mereka belum tentu beli barang yang bisa dipake. Jadi konsepku gitu, jadi aku berusaha ngasih pelanggan itu yang terbaik. Jadi yang pertama kalo memang dia belum mampu untuk beli yang terbaik, biasanya aku belikan alternative. Dan aku seneng jual barang bagus, kalo kita jualan barang bagus itu pasti kita punya pelanggan yang loyal, cuma mungkin saat ini belum mampu untuk beli yang terbaik, cuma pasti suatu saat dia mampu dia bakal beli yang terbaik; nek punya uang pasti beli itu. Dan rata-rata barang yang bagus itu pelanggan ngga bakal banyak complain, beda dengan barang jelek. Nah aku itu kan banyak nyoba, karena dari hobi juga, jadi aku tau mana yang bagus jadi aku bisa ngasih saran buat nyoba yang ini atau nyoba yang ini. Jadi menurut aku itu kelebihan dari toko ini, jadi orang dateng punya masalah ini aku bisa ngasih solusi. Biasanya juga kalo ada supplier, aku bilang ke dia, kamu mau masukin barangmu ke sini oke, tapi tolong *training* dulu apa produk mu itu, *detraining* dulu semua produkmu gimana. Ketika kita kasih rekomendasi ke pelanggan kan kalo dia mau pindah produk, kita harus tau keunggulan produknya apa.

P : Terus ini om, kalo target pasar yang dikehendaki dari om sendiri ada ngga om? Sasaran pasarnya? Atau Cuma menyasar *hobbyist*?

N : *Hobbyist*. Tua muda terserah, maudari anak-anak gapapa. Edukasi yang bener itu sebenarnya dari anak-anak. Aku pertama belajar itu dari Magelang. Magelang itu banyak sekali penggemar ikan, *hobbyist* ikan, itu karena jasanya yang namanya bahdai itu. Dari awal, pelanggannya itu banyak anak kecil-kecil gitu, jadi beli ikan waktu itu mungkin harga 50-100 rupiah itu, jadi diternakin *molly-molly* yang lucu lucu itu pelanggannya itu buanyaak anak-anak kecil. Sekarang itu kan anak-anak kecil itu udah besar dan punya anak-anak lagi itu kan, tapi hobinya ga hilang. Aku itu hobi ikan hias dari SD kelas 6, dari tahun 77 sampai sekarang aku ngga berhenti. Karena aku dari awal *basicnya* itu jualan ke toko-toko, jadi sampe sekarang itu pasarku itu ya toko-toko sama *pet shop*. Malah sekarang aku kasih servis *delivery* dan dulu itu ada jadwalnya, tiap seminggu ke Magelang, Kamis 2 minggu sekali ke Purwokerto, 10 hari sekali ke Solo, 2 bulan sekali itu ke Jawa Timur.

P : Itu biasanya karyawan atau om sendiri ya?

N : Itu karyawan, kalo dulu aku sendiri, tapi kalo sekarang *boyoke tugel*. hahahaha

P : Nah ini om, produk apa saja yang disediakan disini om, terus pemilihan brandnya itu gimana om?

N : Produknya itu ya hampir semua yang dibutuhkan orang untuk pelihara ikan, atau anjing atau kucing itu semua ada. Mulai dari akuariumnya, aerator, pompa, lampu, ya obat-obatan, makanan. Nek *brandnya*, aku pilih yang pertama; untuk saat ini ya, kalo saat dulu lain mungkin karena dulu cari *supplier* susah, kao sekarang ini mau jual barang aku liat *suppliernya*. Rata-rata *supplierku* itu pemain lama semua, kalo *ssupplier* baru itu aku selektif. Jadi awalnya pertama itu dari produk, aku ada *supplier* yang udah puluhan tahun. Jadi misalnya ada produk cina itu jual 10 dus 1 dus isi 100, mesti ada 4-5 yang rusak (dalam 1 dus), nah kalo produk ini, dari 10 dus yang rusak cuma 1 (barang). Jadi itu lebih mahal

sedikit, untungnya agak kurang sedikit tapi ga repot; yang beli seneng, yang jual juga seneng. Soalnya ga ada complain. Kalo pelanggan banyak yang complain itu susah. Kalo merek-merek bagus kayak *tetra*, *tropical*, *heissner* itu satu *supplier*. *Eheim*, *Sera*, *Aquarium Pharmaceuticali* itu *supplier* lain. Pabrik juga sama aku cari yang oke. Bisnis itu kan harus saling menguntungkan, kalo ga saling menguntungkan juga ga bisa. Kalo pabrik mau menang sendiri konsumennya kan juga pasti pindah, yang seperti itu ga akan jadi besar.

P : Kalo soal penetapan harga yang berlaku di *The Best* ini bagaimana om?

N : Ikut pasaran. Untuk harga *supplier* ke toko itu menggunakan standar Jawa Tengah berapa. Itu juga plus minus, ada aku yang lebih mahal sedikit, ada yang aku lebih murah sedikit, tapi apabila ada orang yang mau beli sama aku main satu nota dengan beli dengan *supplier* lain satu nota, aku lebih murah. Karena aku mainnya standard. Ada *supplier* lain yang mainnya barang ini bisa dijual rugi (murah) dan barang lainnya dijual dengan harga berkali-kali lipat (supaya menutup rugi dan laba). Aku ngga, aku barang ini ya mau untung wajar, barang yg itu ya mau untung dengan wajar; itu udah dari dulu. Kalo di ikan sekarang malah standard hargaku itu jadi patokan. Jadi, misalnya harga dari *supplier* naik tapi hargaku ga naik, (reseller) yang lain ngga ada yang berani naikin harga.

P : Sistem distribusinya om?

N : Yang penting disini kita kan masih retail, jadi kita sampai saat ini belum melakukan; bukan tidak melakukan untuk kegiatan distribusi secara langsung ke toko-toko lain. Ya paling mengandalkan teman-teman sesama bakul untuk jual barang.

P : Terus, kalo soal media promosi atau strategi promosi yang digunakan apa saja om?

N : Jadi, *The Best* itu tidak ada internet tidak ada apa, aku sering ikut pameran. Jaman awal tahun 90an aku sering ikut pameran-pameran ikan,

jadi ada pameran ikan apa aku selalu ikut. Jaman Louhan juga gitu, nah jaman louhan itu karena banyak penggemar baru jadi aku pake pameran (untuk mengambil perhatian dari penggemar-penggemar baru). Aku buka cabang di Semarang itu ya gara-gara itu, sering ikut *event* di Semarang terus pelanggan-pelanggannya pada minta dibukain di Semarang. Kalo di Solo itu aku ga buka cabang kenapa? Karena mereka mau jual barang-barangku dengan lengkap, jadi misale ada seratus item, mereka kira-kira mau jual 60 item itu ya sudah. Tapi kalo di Semarang itu yang pada mau jualin itu palingan cuman 5-10 item, itu cuman barang yang laku-laku aja, kalo adaa produk kompetitornya dia gam au, maunya ambil produk kompetitor aja. Kayak Magelang, aku ga buka di Magelang karena dia mau jual barang-barangku.

P : Terus kalo media yang lainnya ada ga om? Misalkan nih, internet, apa pake Koran?

N : Koran kadang-kadang, majalah kadang-kadang.

P : Biasanya kalo pake Koran buat apa om?

N : Ya iklan kecil, tapi sekarang jarang. Aku juga ga tau mereka tau ini dari mana ya? Mungkin sekarang *searching* di *internet The Best Aquarium* sudah ada ya?

P : Ada. Tapi.. ya ada sih om.

N : Nah ya, kan pelangganku banyak bakul, banyak *pet shop*. Jadi mungkin pada *searching* di internet terus dateng.

P : Nah, kalo tipe kepemilikan di *the Best* ini om? Usaha pribadi atau *franchising* juga disendiakan om?

N : Murni sendiri. Murni usaha sendiri dari awal berdiri.

P : Kalo dari tadi kan udah ngomongin produk juga nih om, kalo sejauh ini variasi produk yang disediakan oleh *The Best* itu om, menurut om sendiri udah cukup atau kedepannya masih bakal berkembang om?

N : Kedepannya masih berkembang, kalo kita ngga berkembang, nanti kita kegerus kompetitor. Jadi mungkin nanti ada produk yang sudah ngga dijual lagi karena permintaan pasar sudah ngga ada, tapi kedepannya pasti ada produk lain yang masuk dan berkembang. Contohnya lampu, jaman dulu ngga ada yang namanya LED, tapi sekarang banyak permintaan lampu LED.

P : Terus, ini om, ee kalo menurut om nih, kualitas dan kuantitas produk yang disediakan sudah pas belum sih om?

N : Kalo ngomong pas- sempurna ya belum, tapi aku erusaha untuk menjangkau semua segmen. Jadi misalnya kayak makanan anjing aja ya, itu aku mulai dari yang ekonomis, standard, premium, super premium, holistic, banyak. Disitu aku ga hapal semua brandnya. Kayak rumah makan itu, tempe, ayam, udang ,lobster itu ada, tapi mungkin ga lengkap misalkan kayak menu lobsternya itu cuma ada meu lobster saus apa gitu. Buat produk ikan juga gitu, jadi murah nya juga ada seperti takari, tapi yang kayak hikari, tetra, tropical itu juga aku ada.

P : Kalo kuantitas barangnya nih om, dirasa pas ga sih? Maksudnya keluar-masuknya, jadi kan nanti barangnya distock lagi.

N : Kalo tempatku ini aku agak *overstock*, soalnya aku pernah bener-bener ngerasa bersalah kalo sampe nolak orang bilang ngga ada tuh kasian, kayak merasa mau dikasih rejeki dari Tuhan tapi kita tolak. Aku harusnya jual ini, tapi begitu orang cari mau beli produknya kosong karena apa? Mungkin ini dari *supliernya* lagi kosong, apa telat gitu. Baru aku merasa ngga enak. Sebenarnya secara ekonomis memang ngga bagus.

P : Tapi kalo dari sisi moralitas ya, sangat baik sekali hahaha

N : Iya, apalagi barang-barang disini itu rata-rata punya *lifetime* yang tinggi, sebenarnya masih bisa buat lama, Cuma gara-gara peraturan sama regulasi. Dari Indonesia misalnya aturannya Cuma 2 tahun. Kayak pakan tetra itu sebenarnya bisasampe 9 tahun. Dulu aku sempet jualan barang tetra tapi supplier lagi kosong jadi aku jual-jualin barang *expired*, tapi aku biasa pake ya juga gapapa. Apa lagi?

P : Terus ini om, kalo fasilitas yang disediakan di *The Best Aquarium* ini apa aja om? Jadi misalkan disini itu menyediakan servis gitu, kalo mau buat aquarium itu bisa dipanggil ke rumah gitu.

N : Oh, bisa. Kalo servis bisa. Delivery bisa, service bisa, pokoknya ada masalah telepon, nanti kita dateng. Prinsipku aku mau orang yang hobi ikan itu ngga jadi tambah susah, nek orang mau hobi ikan itu susah nanti orang pada gam au hobi ikan, bosan. Lha melihara ikan kok ngerepoti? Aku kepingin orang yang hobi ikan itu jadi mudah, gampang. ngga pingin pelanggan mengalami kejenuhan atau kebosanan selama bergelut di bidang aquarium, karena dunia perakuariuman saja sudah sulit.... Aku yang belum bisa itu sampe sekarang titipan. Tapi kadang kan salah satu kendala orang pelihara kan ya itu. Terus pompa bocor, filter bocor aku ga bisa. Makanya aku lebih suka jual barang bagus, soalnya ga gampang rusak. Padahal nek dipikir, untuk barang yang keuntungannya (*marginnya*) Cuma 20%, nyetok lama itu ngga masuk, Cuma nantinya pelanggan itu ga ada complain, dan mereka pasti jadi pelanggan loyal. Kalo kita jual barang yang murah, biasanya pelanggannya itu bukan pelanggan loyal, dia Cuma dateng pas kita jualan murah, pas lagi yang murah mereka cari ke tempat lain.

P : Kalo fasilitas selain itu kira-kira ada ga om?

N : Ya Cuma itu sih.

P : Nah terus ini om, menurut om ini kompetensi staff yang bekerja di toko ini?

N : Menurut aku? Sangat kurang.

P : Sangat kurang?

N : Iya, jadi menurut aku sangat kurang, karena yang pertama yang baru, dan yang kedua karyawanku yang lama-lama kan sudah naik jabatan, jadi yang baru-baru pengetahuan produknya itu minim. Sangat kurang. Dan itu yang pelan-pelan itu mau tak training. Setahun itu belajar ikan itu belum pinter, karena pertama itu bukan dari latar belakang dia, dan ngga mau belajar.

P : Jadi akhir-akhir ini perputarannya karyawan, eem *turnover*nya cepet ya om ya?

N : He-eh. Nek training kemarin *supplier* tak suruh *training* terus. Produk baru *training*, produk baru *training*. Aku ada *supplier* itu bosnya yang jadi karyawanku disini, itu biasanya setiap tahun adteng, nah pas dia dateng itu, kukumpulin semua karyawanku untuk di *training*, bukan *training* produk lagi, tapi *training* motivasi. Aku banyak belajar dari dia, kalo kita mau lebih tinggi dari raksasa, kita harus duduk di pundaknya raksasa. Menurut aku, usaha itu kecil-besar punya kendalanya sendiri-sendiri. Aku juga pernah ngobrol-ngobrol begini, kalo kamu mau bersaing sama gajah, ya kamu harus buat lubang yang gajah itu ga bisa masuk.

P : Hahaha, iya bener.

N : Sama aja ketika aku awal mula baru buka *pet shop*, kan banyak *pet shop* yang lebih gede kan? Nah ya aku masuk yang mereka ga bisa masuk. Kana da *poultry-poultry*, sama ikan, aku masuk ke tempat yang mereka ga bisa masukin. Nek kalo dipikir-pikir pake logika, dulu aku bikin usaha kayak gini mikir mau beli mobil aja ga kepikiran kok, nyatanya sekarang aku ada anak 3 sekolah semua kok, 1 masih kuliah 2 udah lulus, masih bisa beli mobil, masih bisa beli tanah, masih bisa beli gudang. Ini kan berarti masih ada kekuatan lain di luar kekuatan kita kan?

P : Terus ini om ke pertanyaan berikutnya, kalo karyawan disini ada prosedur servisnya nggga sih? Kalo dari omnya sendiri tuh kalo ada pelanggan dateng kayak misalnya senyum, salam sapa gitu.

N : Oh, ngga ada. Kalo prodsedur seperti itu sih ngga ada, dari aku prosedur kayak gitu SOPnya ngga ada. Intinya, kalo kamu melayani ya harus melayani dengan hati. Pelanggan itu kan macem-macem ada yang enak ada yang ngga, kalo yang ngga pun kita harus melayani dengan senang. Dari pelanggan yang menyebalkan kalo kita melayani dengan baik dia pasti nanti bilang ke teman-temannya, dan dari teman-temannya itu pasti nanti mereka akan mikir, kok orang yang menyebalkan ini aja bisa dibuat puas kayak begini? Hehehe.

P : Hahaha, bener. Wong temenku yang kayak gini aja kok bisa begitu (puas)?

N : Aku ada satu pelanggan yang kayak gitu, kalo adteng ke sini kok teteeeeeepp aja naaaaaawar harga terus. Kita layani dengan baik, tapi tetep ga boleh kurang. Kalo ada yang bilang gimana ini kok jualan ga bisa ditawar? Ditawar bisa, Cuma ga bisa kurang. Kurang bisa, tapi ga dikasih.

P : Orang dikasih kualitas serba terbaik kok minta murah ya om?

N : Hahaha, bener.

P : Nah ini, terus om adakah dari omnya sendiri ngasih training atau pelatihan kompetensi ke karyawan nih om? Terutama dalam bidang pelayanan sama *unggah-ungguh*.

N : Belum sih. Jadi adku ada satu karyawan yang baru lulus. Lulusan psikologi. Jadi dia nanti yang aku minta tolong untuk pelatihan ke karyawan. Pembeli kan semua ga sama, begitu juga karyawan. Jadi mungkin kana da pembeli yang cocok sama karyawan yang satu, ada juga yang ga cocok.

P : Jadi kedepannya mungkin ada nih om? Kan belum.

N : Belum, akan ada.

P : Nah yang terakhir nih om. Kalo ini, *The Best* biasanya menyediakan ini ga om; jadi kan kita sebagai konsumen nih, jadi menyediakan sebuah kegiatan ga om? Wah misalkan nih, wah disini ada lomba mincing nih.

N : Belum. Dulu aku punya pikiran gitu, waktu aku buka toko disini. Aku kan juga punya banyak pelanggan, pengennya juga suatu saat bisa mengajak pelanggan untuk ikut event tanpa gitu. Tapi sampai saat ini masih belum terealisasi. Pernah terpikir begitu. Pengennya itu ada data pelanggan tapi karyawan masih sering lupa untuk mite data pelanggan hahaha. Jadi dulu aku pernah buatin kalender tapi terus aku bingung pasnya berapa, kok selalu habis tapi masih ada aja yang datang.

P : Udah semua itu om, terima kasih banget ya om.

N : Iya, sama-sama hahaha. Nanti kalo butuh apa-apa lagi bisa langsung hubungi aku dulu aja.

Partisipan 2

Bapak Agus Zamroni - Hobiku

Tanggal : Sabtu, 26 September 2015

Waktu : 11:20 WIB

Durasi : ± 90 menit

P : Selamat siang pak, maaf mengganggu nih, jadi langsung saja dimulai wawancaranya ya?

N : Oke silahkan mas, apa pertanyaannya?

P : Nah yang pertama nih pak, apa posisi atau tanggung jawab bapak di Hobiku ini nih pak?

N : Owner. Ya, saya sebagai pemilik mas.

P : Kalo tanggung jawab lainnya pak? Mungkin sekaligus menjabat sebagai manajer apa begitu?

N : Oh, ngga mas. Saya ya Cuma pemilik saja. Memang di Hobiku belum ada struktur organisasi yang rinci mas, jadi ya saya palingan sambil mengatur dan mengawasi kinerja karyawan.

P : Oh, oke pak. Nah terus, sudah berapa lama ya pak mendirikan Hobiku ini pak?

N : Ini sudah berdiri sejak tahun 2008. Bulan.. Juli. Iya Juli 2008 pertama kali berdiri Hobiku ini.

P : Oke pak, terimakasih. Selanjutnya nih pak, domisili asli Pak Agus ini dari Jogja asli bukan ya pak?

N : Saya asli Cilacap mas.

P : Oh dari Cilacap pak?

N : Iya mas.

P : Lho kok bisa sampai di Jogja bagaimana ceritanya pak?

N : Istri soalnya orang sini (Yogyakarta), nah saya orang Cilacap jadi sambil sekalian buka usaha di sini.

P : Ohh yayaya, nah selanjutnya nih pak, mengenai Sejarah dan manajemen Hobiku nih pak. Konsep strategi yang digunakan oleh Hobiku ini bagaimana sih pak? Apa awalnya itu memang berniat betul mendirikan usaha, atau bagaimana gitu pak, atau berasal adri hobi?

N : Oh yaa. Awalnya dari Hobi mas. Dulu pertama kali itu saya buka usaha bukan ini, tapi usaha *fotocopy*.

P : Oh, *fotocopy* pak?

N : Iya. Pertama itu *fotocopy*, Cuma dulu sambil usaha *fotocopy* itu saya sambil coba-coba belajar pelihara ikan. Dulu itu peliharanya ikan *guppy*, ikan koki, cupang, lobster, arwana.

P : Oh itu coba berternak begitu ya pak?

N : Oh ngga mas, dulu itu awal usaha kalo arwana cuma mengembangkan arwananya saja. Soalnya kan kalo usaha yang skalanya kecil begini dan kalo nanggung-nanggung ngga *profitable* kalo berternak mas, jadi ngga *profitable* kalo beternak atau jadi *supplier* begitu. Dan dulu awal-awalnya itu belum kepikiran untuk buat akuarium begini. Nah setelah 1 tahun berdiri usahanya ini, sudah *supplier* baru menggunakan akuarium begini mas.

P : Oh, begitu pak, terus dulu sejarahnya gimana lagi pak?

N : Jadi dulu saya waktu mau membuat usaha ini pertama kali saya survey dulu. Saya datang ke toko-toko ikan yang ada, ngga terkecuali toko-toko yang kecil-kecil itu. Saya survey mulai dari latar belakang mereka

mendirikan itu gimana, sejarahnya gimana, terus saya survey juga tingkat ekonomi mereka, saya amati toko-toko mereka. Terus saya cari tau, itu kok toko-toko ikan apalagi yang kecil-kecil itu kok sepi kenapa? Setelah strategi yang saya terapkan dari hasil survey-survei saya itu bisa berjalan, saya ngga berhenti sampai situ mas, saya survey lagi, mengamati pasar, nah mulai deh mencari tahu kok toko-toko ikan ini bisa pada sepi? Apa sih keinginan dari konsumen? Dari situ saya membuat landasan pembuatan toko berdasarkan survey saya tersebut. Kalo saya ya kenginannya tidak menjadi toko yang biasa-biasa seperti mereka. Saya itu ingin bagaimana membuat ikan ini menjadi semarak. Mulailah saya cari ikan-ikan yang tidak biasa seperti ikan predator-predator itu. Lewat ikan-ikan tersebut to mas, awalnya saya ngga *profit* mas.

P : Lho malah ngga profit to pak?

N : Ngga mas, jadinya awalnya ikan-ikan itu Cuma jadi display aja. Tapi saya ya ngga apa-apa, setidaknya dari situ saya sudah bisa memperkenalkan dunia ikan pada pembeli atau pengunjung yang pada datang ke sini. Yang menjadi keunikan kami ini kan disini tersedia kolam di dalam toko yang menjadi nilai tambah dari kami.

P : Ohh yay a begitu to pak. Nah yang selanjutnya nih pak, bagaimana sih komposisi karyawan serta manajemen yang berlaku di sini pak di Hobiku?

N : Ya seperti yang saya bilang tadi kan mas, manaajemen di sini belum terstruktur dengan baik, jadi di sini itu ada kepala toko, ada bagian pengelolaan barang di gudang, perawatan ikan-ikan yang di pajang disini, sama ikan yang lagi karantina, ada yang survey pasarnya itu bagaimana, ada yang survey lapangan ke luar, dan juga ada yang servis pelanggan ke luar toko. Kedepannya kami akan survey ikan untuk menemukan dan menyeimbangkan harga pasaran ikannya mas.

P : Oke pak, nah lantas ada ngga sih pak yang jadi pelanggan atau konsumen utama dari Hobiku ini? Jika ada nih pak seperti apa sih profil konsumen di hobiku ini?

N : Kalo pangsa pasar kami banyak. Kami ngga milih-milih sih mas, sasaran atau target pasar kami semua kalangan, dari yang mengeah kebawah sampai kelas atas.

P : Nah sekarang beralih ke strategi pemasarannya Hobiku ya pak? Pertama nih pak, apa konsep strategi pemasaran yang digunakan oleh hobiku?

N : kalo konsep pemasarannya pertama kita perkenalan toko menggunakan *web*.

P : Oh Hobiku punya alamat *website* pak?

N : Iya kami menyediakan *website* toko, cuman ya sudah pasif saya jarang aktif lagi. Kemudian ada juga ini kan, fasilitas kolam di dalam toko, itu juga jadi strategi pemasarannya Hobiku juga. Kemudian kami menyediakan beragam spesies ikan, juga menyediakan berbagai macam peralatan akuarium.

P : Oke, pak. Terus ya pak, Target pasar yang dikehendaki oleh Hobiku kan tadi sudah ya pak, *next* ke pertanyaan berikutnya nih produk apa sajakah yang disediakan oleh Hobiku?

N : Ya itu tadi mas, segala macam peralatan akuarium.

P : Nah itu kira-kira menurut bapak sudah lengkap semua belum pak?

N : Insyallah kurang lebih lengkap mas.

P : Terus pemilihan *brand* atau merk nya bagaimana tuh pak?

N : Kurang lebih ya acak sih ya mas, random begitu. Berbagai macam merk ya saya ambil, tergantung yang ditawarkan *supplier*. Kita juga ngga ada kontrak dengan merk tertentu.

P : Kalo produk unggulannya Hobiku, ada ngga pak?

N : kalau untuk sekarang, produk unggulan belum ada, menurut saya lho ya mas, ngga tau kalo menurut konsumen. Kedepannya sih ini mas mau kita buat desain kolam koi beserta dengan peralatan dan kelengkapannya; ya medianya, filter koinya. Kalau saya sih begini mas intinya, kalo ada produk itu coba ditawarkan ke pembeli, soalnya kenapa banyak pembeli yang tidak tahu kalau produk itu ada. Jadi target penjualan saya itu, mencoba menawarkan produk dan memberikan informasi produk kepada pembeli.

P : Kalo ruang lingkup produknya pak?

N : Semua kalangan sih mas.

P : Nah selanjutnya ya pak, yang keempat nih. Standar penetapan harga yang diberlakukan di Hobiku ini bagaimana sih pak? Apakah ikut harga pasar atau bagaimana?

N : Kalo Hobiku harga ikut dengan pasar sih ya mas. Jadi begini, pertama itu kita ambil prosentase sesuai dengan permintaan pasar, terus survey permintaan pasar terlebih dahulu. Kalo dulu saya hapal mas harga kulakannya, tapi kalo sekarang sudah ngga, produknya juga sudah banyak sekali. Jadi, pertama itu dicari dulu prosentasenya, kemudian ditemukan harga net nya, lalu dari harga *retail*nya itu kemudian didapatkan harga kulakannya.

P : Kalo soal produk baru atau produk lama gimana tuh pak harganya? Berbeda atau tetap pak? Jadi misalnya begini produk yang udah lama di gudang sama yang baru masuk misalnya.

N : Oh, kalo itu baru atau lama ya masih berpatokan dengan harga kulakannya mas. Kecuali produk tersebut udah sepi pembeli atau udah ngga diminati lagi, baru harganya kita turunin. Terus terang kalo promosi kita sama sekali belum pernah.

P : Berarti penetapan harga di sini tergolong fleksibel tergantung pasar ya pak?

N : Iya, fleksibel.

P : Nah terus selanjutnya ini nih pak, Sistem distribusi yang dilakukan oleh Hobiku bagaimana ini pak?

N : Retail ya. Pokoknya kalo melakukan proses distribusi kita belum ya. Biasanya itu setiap minggu, bisa seminggu 3x *supplier* masuk. Kalo sistemnya ikan yang nggaa pasaran kita order dulu biasanya, jadi kita lihat kalo perminataannya cukup tinggi, biasanya kita order dulu. Kalo ikan yang pasaran kita biasanya pasif, jadi kita ga order aja mereka setiap minggu mesti dateng.

P : Distributornya biasanya dari mana saja itu pak?

N : Banyak mas, macem-macem juga. Dari Jakarta ada, dari Surabaya ya juga ada, Pekanbaru ada, di mana saja ada.

P : Kalo media promosi yang biasa digunakan dan dilakukan oleh Hobiku ada ngga pak?

N : Secara signifikannya ngga ada sih ya mas, paling ya Cuma *web* itu tadi, itu saja saya sudah ngga aktif lagi *webnya* sudah jarang ngurus.

P : Nah sekarang masuk ke strategi *retail* bisnisnya ya pak, tipe kepemilikan dari Hobiku ini bagaimana pak? Apakah murni usaha pribadi atau masuk usaha perorangan begitu atau gimana pak?

N : Murni usaha pribadi mas. Yaa, semacam UKM (Usaha Kecil Menengah) begitu lah hehehe.

P : Nah lanjut pak, sejauh mana variasi produk yang disediakan oleh Hobiku ini pak?

N : Nahh, begini mas, jadi itu termasuk dalam *planning*/ rencana pengembangan usaha kami ke depannya. Saya sendiri selalu berusaha

untuk selalu menambah varietas produk yang saya sediakan, dari tahun ke tahunnya mas. Dulu itu misi awal di tahun 2009, setelah satu tahun berdiriusaha saya ini menjadi satu-satunya toko *retail* (bisnis produk *freshwater aquarium*) terlengkap di Jogja. Dan Alhamdulillah, di tahun 2010 sudah bisa terealisasi, jadi hitungannya perkembangannya pesat mas, dari aksesoris sampai dengan perlengkapan akuarium dan ikan-ikannya. Ikan hias, dan hal-hal lain yang diluar kompetensi kompetito juga termasuk; termasuk filter koi tadi itu mas. Dari awal saya berusaha untuk mengenalkan produk filter koi ini, mulai banyak permintaan dari konsumen.

P : Oh ya ya pak. Nah kemudian, eh, tipe produk sudah termasuk dalam pertanyaan tadi pak hehehe. Nah kalo soal mutu atau kualitas dan kuantitas produk yang disediakan oleh Hobiku sendiri itu bagaimana pak?

N : Dari kualitas: Penjagaan mutu dan kualitas ikan-ikan yang masuk ke Hobiku itu pertama kali kita karantina dulu mas setelah dateng. Saya pikir kita terus berusaha untuk selalu meningkatkan kualitas produk, selalu mengkarantina ikan yang akan dijual. Kalo ikan yang baru datang dari supplier itu, biasanya kita karantina dulu, dan ketika ada pelanggan mau beli ikan itu biasanya kita kasih tau dulu, itu ikannya masih dalam masa karantina, misalnya kayak koi masa karantainya satu minggu, besok minggu depan balik ke sini lagi aja. Kalo soal produk lainnya, Kalo saya bilang standar dengan kualitas pasar, kalo soal umur (produk) sih ya bisa sampai 3 tahun lah. Tapi kalo mencari produk yang kualitasnya lebih tinggi ya tetap saya jual, tapi ya tetap harganya pasti lebih mahal lah.

P : Kalo soal kuantitas produknya pak?

N : Jadi ini kan masih dalam masa perkembangan ya mas ya, kita jadinya belum tau seberapa idealnya produk yang harus saya punya. Yang pasti sampai saat ini untuk stok kita masih tambah terus mungkin sampai akhir

2015, awal 2016 akan stok lagi mungkin barang lain, tapi untuk 2015 itu masih barang yang sama, belum varian.

P : Oh, oke pak, *next* pak apa saja sih pak fasilitas yang disediakan oleh Hobiku ini secara fisik?

N : Kalo fasilitas fisik dalam toko, seperti yang sudah saya sebutkan tadi sebelumnya itu, termasuk konsep kolam dalam toko itu mas. Tapi kalo fasilitas fisik diluar toko kita belum ada.

P : Nah pak ini berikutnya soal karyawan nih pak, menurut bapak bagaimana kompetensi karyawan yang bekerja di Hobiku ini pak?

N : Itu yang susah, masalah soal karyawan. Terkadang kita kasih tanggung jawab yang tinggi mereka malah ngedrop, padahal kamu bisa! Kalau dilihat dari skala 1-10 ya, kompetensi mereka rata-rata masih di 4. Soalnya dari segi pendidikannya juga mereka rata-rata masih di bawah SMA. Sebetulnya disini juga tidak terlalu membutuhkan pendidikan yang tinggi juga sih, yang penting buat saya adalah mereka mau belajar. Jadi dalam segi knowledge atau pengetahuannya mereka masih kurang.

P : Nah kalo ini pak, apa saja sih prosedur servis yang disediakan oleh karyawan menurut standar yang ditetapkan oleh Pak Agus selaku *owner*?

N : Ya, kalo prosedur pelayanan ada, ya itu minimal kalo ada pelanggan masuk monggo pak, silahkan pak, mari pak, dan itu nanti masuk insentif. Jadi bisa memotivasi kerja mereka. Menjelaskan produk dan menanyakan kebutuhan serta definisi dari masing-masing produk itu. Terus kalo misalkan karyawannya mau naik ke gudang, cariin barang dulu, wajib bilang permisi dulu sama pelanggannya. Terus dalam penggunaan bahasa mereka wajib pakai bahasa Indonesia, kalau bisa malah pakai Krama Inggil atau Krama Halus. Dalam penyebutan nominal dan pengembalian uang juga harus disebutkan nominal uangnya...seperti yang diterapkan Indomaret itu mas, saya rasa itu hal dan etiket yang baik untuk dilakukan.

Dan hasilnya pelanggan dapat menjadi lebih ramah dan puas dengan bentuk pelayanan.

P :

N : Nah ini menarik buat saya nih pak perkara karyawan. Kalo dari bapak sendiri nih pak ada ngga sih ketersediaan *training/* pelatihan kompetensi untuk karyawan, terutama dalam bidang pelayanan dan *unggah-ungguh*?

P : Belum, kalau *training* belum. *Training* kita ga pake mas, hanya saja ada masa orientasi, pengenalan terhadap jenis-jenis produk itu pada hari pertama sampai hari ketiga setelah itu kita sediakan fasilitas untuk belajar para keryawan seperti (Bapak Agus memanggil karyawan untuk mengambil modul materi). Selain itu ini juga digunakan untuk memberikan informasi pada pelanggan, jadi nantinya pelanggan itu minimal jadi tau, meskipun ga semuanya jadi beli ya? Tapi saya yakin kira-kira sampai 80-90% pelanggan itu akan kembali lagi kesini, karena yang terpenting kita memperkenalkan produk kepada pelanggan. Jadinya kemudian saya jadi lebih bisa meyakinkan pelanggan soal produk, jadi ngga asal njelasin atau memaksa untuk membeli produk yang ngga diketahui. Biasanya setiap sebulan sekali kita juga mengadakan *briefing* untuk memotivasi mereka.

N : Oke pak, nah ini yang terakhir nih pak, kegiatan apa saja pak yang disediakan oleh toko untuk para pelanggan pak?

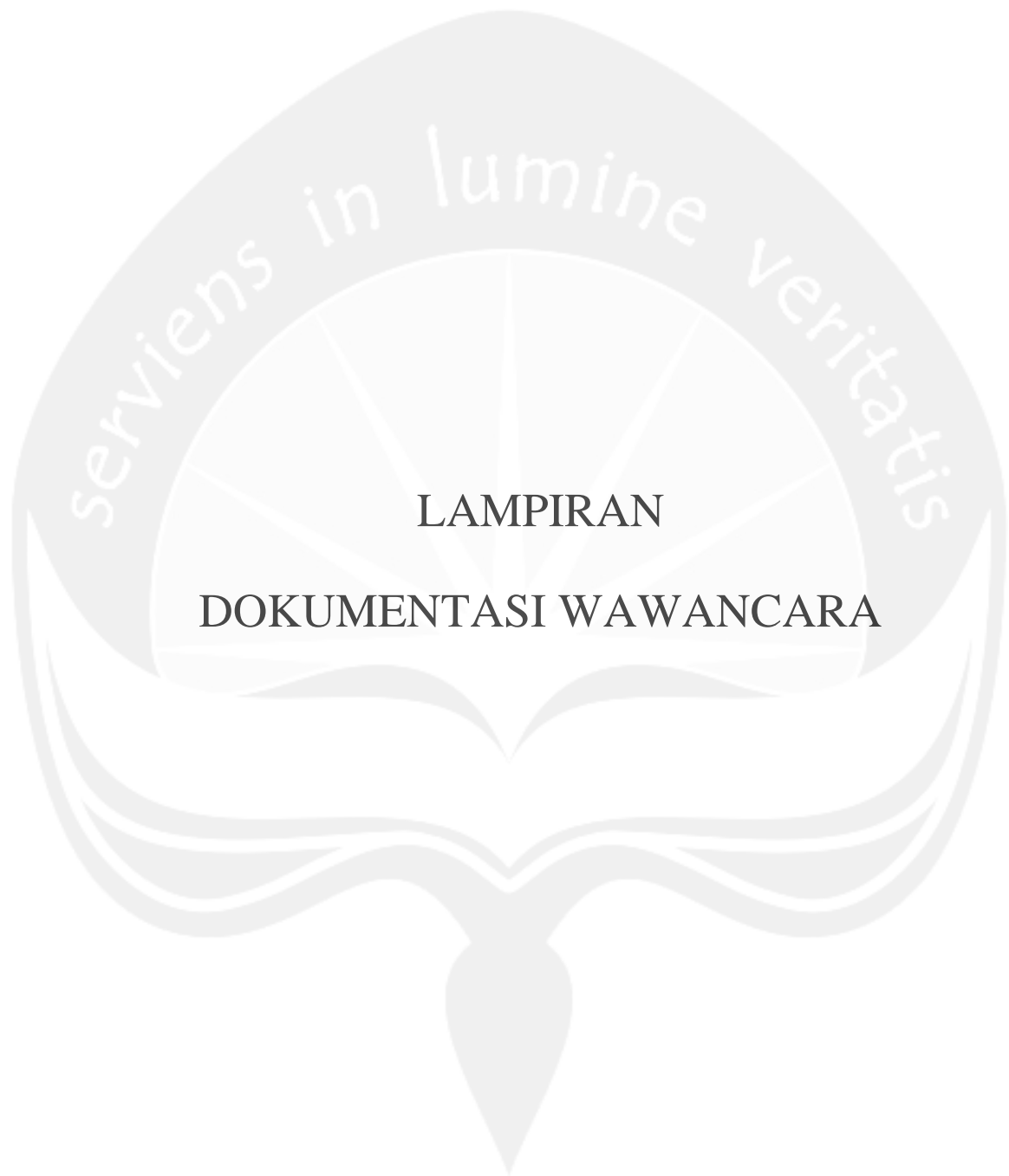
P : Biasanya sih, kalo mau ada event tuh kita nanti menyampaikan ke pelanggan. Kalo yang lainnya sih proposal masuk itusih ya, penawaran sponsor dari Hobiku gitu buat event, tapi belum pernah kita respon mas. Soalnya kita masih nyaman untuk ngga berpromosi lewat event atau acara-acara kayak gitu.

N : Oke siap. Nah sudah semua ini pak terima kasih banyak ya Bapak Agus. Ehm pak nanti kalo mau minta datanya lagi untuk *triangulasi* bisa kan pak?

P : Ya sama-sama mas, ya pokoknya nanti saya dihubungsaja, dan mohon maaf kalo datanya menyangkut rahasia usaha saya ngga bisa berikan.

N : Oh ngga kok pak, ngga. Saya juga ga mau kalo harus bongkar rahasia bisnis hahaha. Terima kasih banyak ya pak Agus.





LAMPIRAN
DOKUMENTASI WAWANCARA

DOKUMENTASI WAWANCARA – THE BEST AQUARIUM



DOKUMENTASI TOKO – THE BEST AQUARIUM





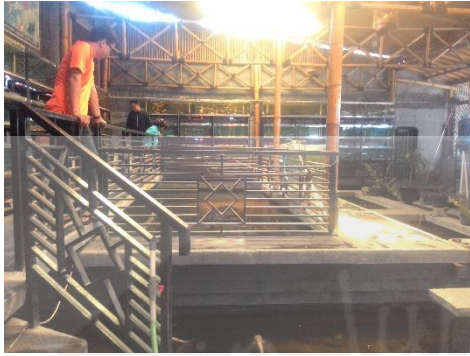
serviens in tamme veritatis

DOKUMENTASI WAWANCARA – HOBIKU



DOKUMENTASI
TOKO –
HOBIKU





DOKUMENTASI PRODUK –



HOBIKU