

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam masa pandemi ini yang dimulai pada tahun 2020 awal hingga 2021 sekarang ini, banyak sekali perubahan gaya hidup masyarakat karena kebijakan pemerintah seperti *lockdown*, PPKM, dan WFH (*Work From Home*) guna pembatasan untuk berkegiatan dan berinteraksi di luar rumah, sehingga banyak masyarakat yang menghabiskan waktu dirumah, pandemi Covid-19 telah menekan berbagai sektor usaha, namun juga membuat terbuka lebarnya peluang usaha yang baru, seperti halnya bisnis budidaya ikan hias yang merupakan salah satu peluang usaha baru, dan banyak dilirik oleh masyarakat karena menjanjikan keuntungan yang cukup besar. Dengan kemajuan Internet dan teknologi saat ini sangat mempermudah untuk pemasaran produk perikanan yaitu ikan hias Guppy. Maka masyarakatnya lebih banyak yang memilih untuk belanja secara online pada masa pandemi ini karena lebih mudah dan tentunya cakupan pasarnya luas.

Tabel 1.1 Pecinta budidaya ikan di Semarang

Jumlah Rumah Tangga Usaha Budidaya Ikan Menurut Kecamatan dan Jenis Budidaya Ikan, ST2013		
Kecamatan	Rumah Tangga Usaha Budidaya Ikan	Rumah Tangga Usaha Budidaya Ikan Hias
[010]Mijen	50	0
[020]Gunung Pati	115	1
[030]Banyumanik	76	0
[040]Gajah Mungkur	13	0
[050]Smg Selatan	5	1
[060]Candisari	26	1
[070]Tembalang	24	1
[080]Pedurungan	48	3
[090]Genuk	78	4
[100]Gayamsari	102	0
[110]Smg Timur	85	10
[120]Smg Utara	115	5

[130]Smg Tengah	2	0
[140]Smg Barat	88	1
[150]Tugu	281	1
[160]Ngaliyan	60	0
[74] Semarang	1,168	28

Sumber: BPS Semarang, 12 Juni 2020

Berdasarkan uraian diatas yang diambil dari sumber Badan Pusat Statistik Semarang, data BPS Semarang terakhir diupdate 12 Juni 2020 menjelaskan bahwa jumlah pecinta budidaya ikan hias di Semarang berbentuk usaha budidaya ikan di Semarang mencapai 28 rumah tangga, dari hasil jumlah ini memperlihatkan bahwa peluang bisnis budidaya ikan hias cukup terbuka untuk wilayah kota Semarang.

Berdasarkan KKP (Kementerian Kelautan dan Perikanan) mencatat dalam beberapa tahun terakhir kinerja perdagangan ikan hias nasional terus mengalami peningkatan pada tahun 2018 tumbuh menjadi 1,28 miliar ekor dengan nilai mencapai Rp. 19.81 Miliar pada tahun 2019 (sumber: Satu Data KKP diolah). Menurut data KKP, mulai sejak tahun 2012-2019 ekspor ikan hias mengalami peningkatan signifikan dari USD 21 Juta mencapai USD 33 juta. Negara-negara tujuan ekspor ikan hias Indonesia diantaranya menuju ke Thailand, India, Bosnia, China, Amerika, Jepang, UK, Singapura, Hongkong, Taiwan, dan berbagai negara lain. Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) mengatakan bahwa budidaya ikan hias tingkatkan pendapatan masyarakat di tengah pandemic dan memasang target produksi ikan hias di tahun 2020 sebanyak 1,8 miliar ekor. Sebagaimana diketahui ikan hias menjadi salah satu sumber devisa yang bisa diandalkan untuk menopang pertumbuhan ekonomi nasional.

Dari penjelasan diatas menandakan bahwa peluang bisnis usaha ikan hias Guppy ini sangat besar. Ikan hias Guppy layak untuk dijadikan komoditas unggulan dalam budidaya, karena memiliki berbagai keunggulan seperti: sistem budidaya yang tidak memerlukan lahan yang luas, keuntungan nilai jual tinggi karena biaya pakan atau konsumsi dari ikan sendiri itu murah, serta perputaran modal yang lebih cepat dalam usaha, sehingga pelaku usaha dapat lebih cepat

dalam pengembalian modal. Data BPS Semarang diatas menunjukkan adanya peluang untuk dikembangkannya bisnis ikan hias seperti bisnis ikan hias Guppy, dan peluang menjadi supplier pun terbuka lebar untuk para penjual Guppy besar maupun kecil. Maka dari berbagai informasi diatas munculah ide bisnis untuk membuat perencanaan bisnis ikan Guppy “Guppy Jayafarm” yang diciptakan dan memiliki tujuan untuk menyalurkan yang awalnya bermula dari hobi menjadikannya penghasilan. Selain itu banyaknya reseller ikan Guppy untuk dijual kembali ke luar negeri maupun dalam negeri juga menjadikan tujuan Guppy Jayafarm kedepannya jika sudah mulai dikenal dan banyak mendapat pembeli dari Semarang dan sekitarnya. Karena ikan hias ini memiliki nilai ekonomis tinggi dan banyak diminati masyarakat karena corak variasi dari ekor dan badan ikan hias Guppy sendiri yang cantik.

Konsep bisnis Guppy Jayafarm ini akan berjalan secara online dan offline, untuk online sendiri masih menargetkan untuk pasar lingkup wilayah kota Semarang yaitu melalui Grup Facebook seperti Grup Komunitas Ikan Guppy Semarang dan Grup Budidaya Guppy Semarang karena setelah melakukan beberapa penawaran/ posting melalui beberapa grup menggunakan informasi letak Guppy Jayafarm yaitu di Semarang, kebanyakan yang merespon untuk menanyakan lebih lanjut adalah grup yang berlokasi di Semarang, namun tidak menutup kemungkinan untuk mendapat pelanggan dari luar Semarang. Sedangkan untuk offline Guppy Jayafarm melayani semua pelanggan termasuk dari media sosial atau Tokopedia yang memutuskan untuk mengunjungi secara langsung di tempat Guppy Jayafarm. Keuntungannya pelanggan yang datang langsung ke tempat Guppy Jayafarm adalah mendapat harga tanpa ongkir karena langsung ambil, kemudian pelanggan yang datang bisa melihat-lihat koleksi Ikan Guppy yang sedang ditenak dan bisa memilih sendiri bentuk ikan yang dia sendiri cocok untuk dibeli. Mekanisme online, Guppy Jayafarm akan melakukan posting ikan yang siap untuk dijual kepada publik, kemudian yang bertanya langsung akan direspon melalui *direct message* secara lengkap, karena membahas harga di Facebook akan dikenakan peringatan oleh Facebook, terkait dengan perlindungan jual beli pada makhluk hidup. Sedangkan pelanggan dari

Tokopedia lebih simpel karena di Tokopedia sudah bekerja sama dengan beberapa ekspedisi/ layanan pengiriman yaitu JNE, AnterAja, SiCepat, J&T, TIKI, Ninja Xpress, GoSend. Untuk dalam kota packaging menggunakan besek yang di dalamnya terdapat plastik ikan yang berisi ikan satu plastik berukuran 25x100 cm berisi 1 ikan air ½ plastik dan ½ oksigen untuk PH air nya adalah 6.7-7 sedangkan untuk index kepadatan mineral di kisaran 200 ppm – 400 ppm. Jika pengiriman pada luar kota akan menggunakan packaging Gabus kemudian di plester seluruh tubuh gabus sehingga rapat. Dalam pengiriman terdapat garansi pengiriman dengan syarat video ikan yang mati (dengan keadaan masih dalam plastik dan masih tersegel) kemudian kirim melalui chat Tokopedia atau WA Guppy Jayafarm. Kedepannya Guppy Jayafarm ingin menjadi supplier dan juga menargetkan untuk konsumen di Thailand, Vietnam yang dikenal sebagai pecinta Ikan Guppy, namun untuk sekarang ini karena masih baru dan kecil maka Guppy Jayafarm lebih fokus pada konsumen akhir (end user).

Situasi Guppy Jayafarm saat ini sudah mulai menjual beberapa ikan Guppy kepada end user, dan dalam proses pendekatan dengan pedagang besar maupun kecil di Kota Semarang. Dengan tujuan menjalin relasi dengan pihak lain, pedagang besar maupun kecil untuk lebih mengarah kepada menjadi supplier bukan sebagai pesaing. Namun untuk target sekarang adalah menyalurkan ke konsumen end user terlebih dahulu karena Guppy Jayafarm masih kecil dan belum terkenal. Oleh karena itu ide bisnis ikan Guppy ini berpeluang untuk direalisasikan.

Aspek Operasi, Guppy Jayafarm dalam pengadaan barang dagangan, pemilik membeli sepasang dewasa Ikan Guppy Leopard, Guppy ASSRT, Guppy Albino Snakeskin Gen King Koi, Bluesky, Ivory. pada supplier yang berlokasi di Nogososro, Tlogosari. Diternak selama dua bulan kemudian siap untuk dijual. satu induk betina jika dibuahi induk jantan bisa hamil sampai 3x, melahirkan yang pertama 20 anakan. Hamil yang kedua antara 20 sampai 50 ekor anakan guppy. Untuk hamil ketiga antara 50-100 ekor anakan guppy. Dalam perawatan Guppy untuk menjaga PH air, pemilik menguras dua minggu sekali.

Aspek Pemasaran: Target konsumen Guppy Jayafarm menyasarkan pada usia muda hingga dewasa, penghobi Ikan Guppy. Dalam memasarkan yang akan dilakukan untuk Guppy Jayafarm adalah promosi merchant yang tersedia di Tokopedia, promosi di grup pecinta guppy, grup jual beli di Facebook baik luar negeri maupun dalam negeri, dan juga melalui instagram melalui post dan Story @guppyjayafarm. Pemilik akan lebih banyak melakukan promo dari segi harga untuk mendapatkan pelanggan dengan promo ramadhan, dll.

Aspek Sumber Daya Manusia, usaha Guppy Jayafarm masih embrio atau masih produksi sendiri maka untuk perawatan dan pemeliharaan akan di pegang terlebih dahulu untuk pemilik sendiri. Dengan job desc nya adalah perawatan Guppy: Ikan Guppy untuk jam konsumsi pakan ikan atau konsumsi ikan jam 08:00-10:00, Sore jam 15:30-16:30.

Aspek Keuangan, sumber dana menggunakan dana pribadi, kemudian menghitung *cash flow* dari pengeluaran dan pemasukan, dimana pengeluaran terdiri dalam pembelian awal sepasang Ikan Guppy Leopard, Guppy ASSRT, Guppy Albino Snakeskin Gen King Koi, Bluesky, Ivory, aerator, pakan, listrik, filter air, dll. Dari *cash flow* tersebut yang akan digunakan menghitung NPV, IRR, PP dari Guppy Jayafarm oleh pemilik dengan tujuan akhir dari penelitian ini adalah pada layak atau tidaknya bisnis ini. Hasil penelitian ini merujuk pada kelayakan bisnis menurut Umar (2003) dengan berdasar pada 3 metode kelayakan bisnis pada aspek keuangan.

Kriteria penilaian kelayakan bisnis ikan Guppy untuk dijalankan adalah menghitung arus kas, kemudian net profit yang ada di arus kas akan masuk dalam perhitungan *net present value*, *internal rate of return*, *payback period*. Dengan ketentuan masing-masing dari metode yang akan dijelaskan di aspek keuangan bab 2.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini:

- a. Bagaimana perencanaan bisnis baru Guppy Jayafarm di Kota Semarang ditinjau dan diperhitungkan dari aspek pemasaran, operasi, sumber daya manusia dan keuangan.

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menyusun perencanaan bisnis baru Guppy Jayafarm di Kota Semarang, Jawa Tengah, secara benar berdasarkan keempat aspek, yaitu aspek pemasaran, operasi, SDM, dan keuangan.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Manfaat dari perencanaan ini bagi penyusun adalah perencanaan yang dilakukan ini dapat direalisasikan menjadi bisnis yang siap untuk bersaing dengan bisnis sejenisnya yang sudah ada, dan bagi kalangan akademisi mampu memberikan manfaat berupa referensi baru bagi penulisan atau perencanaan yang serupa.