

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **4.1 Profil Bisnis Ikan Guppy Jayafarm**

Guppy Jayafarm, merupakan perencanaan usaha Ikan Hias Guppy (*Poecilia reticulata*). Kepemilikan usaha Guppy Jayafarm dimiliki oleh Indra Hartono Wibowo. Guppy Jayafarm berlokasi di jalan Wanara Barat No 741 Semarang, tempat dimana Guppy Jayafarm memelihara Ikan Guppy dan juga berjualan secara *online* maupun *offline* yaitu untuk *online* melalui media sosial seperti Facebook, Instagram, Shoope, Tokopedia. Untuk *Offline*, Guppy Jayafarm melayani semua pelanggan termasuk dari media sosial seperti Facebook, Instagram dan toko online seperti Tokopedia, Shoope yang memutuskan untuk mengunjungi secara langsung di tempat Guppy Jayafarm. Penentuan lokasi media sosial yang akan digunakan baik untuk menjual atau memasarkan.

#### **4.2 Konsep Bisnis Ikan Guppy Jayafarm**

Konsep bisnis Guppy Jayafarm ini akan berjalan secara online dan offline, Mekanisme online Guppy Jayafarm menargetkan untuk pasar lingkup wilayah kota Semarang yaitu melalui Grup Facebook seperti Grup Komunitas Ikan Guppy Semarang dan Grup Budidaya Guppy Semarang, dengan melakukan pemosting produk Guppy Jayafarm dalam bentuk video dan foto ikan, ke beberapa grup dengan *caption* menggunakan informasi letak Guppy Jayafarm yaitu di Semarang dan nama ikan yang sedang di posting 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. Guppy Jayafarm juga akan membuka toko online di Tokopedia dan Shoope untuk mempermudah penjualan karena di *E-Marketplace* tersebut sudah disediakan beberapa fasilitas ekspedisi dan pembayaran pun lebih aman. Beberapa ekspedisi/ layanan pengiriman yang tersedia di Tokopedia dan Shoope yaitu

JNE, AnterAja, SiCepat, J&T, TIKI, Ninja Xpress, GoSend. Untuk offline Guppy Jayafarm melayani semua pelanggan termasuk dari media sosial, Tokopedia dan Shoope 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. 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. Ditenak dua bulan untuk Guppy yang sudah beranak atau melahirkan anak langsung dipindahkan ke kolam lain untuk menghindari aksi memakan dari induk, sehingga anak tetap hidup. Dalam perawatan Guppy pemilik untuk menjaga PH air menguras dua minggu sekali, dalam penyaringan kotoran menggunakan filter Gantung AA-501 dan Aerator untuk oksigen, jika sudah sangat keruh diberi anti jamur: Pro Biotik. Guppy Jayafarm menggunakan pakan Pelet MeM 100 gr habis sekitar 10 bulan dan Kutu air. Kutu air sendiri sulit untuk didapatkan karena ketersediaannya musiman, maka Guppy Jayafarm mengkultur sendiri kutu air, yang dimana kutu air ini sangat berpengaruh akan corak dari ekor Guppy tersebut dari segi warna dan kecerahan. Penggunaan Kutu air ini yang membedakan produk Ikan Guppy Jayafarm dengan Ikan Guppy lainnya.

#### **4.3 Gambaran Umum Responden**

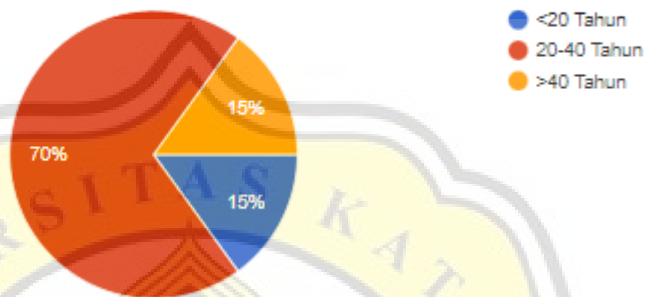
Melalui penyebaran kuesioner yang dilakukan penulis pada bulan November 2020 terhadap responden yang tak lain adalah konsumen dari pesaing Guppy Jayafarm yaitu Wibowo Farm ini diperoleh gambaran umum responden dari hasil penyebaran kuesioner adalah sebagai berikut:

**Diagram 4.1**

**Usia**

Usia

20 responses



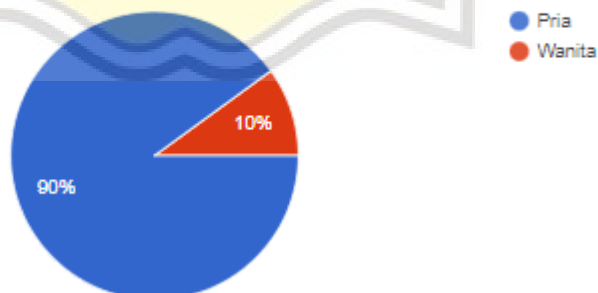
Berdasarkan pada diagram diatas, diketahui bahwa sebagian besar responden dari konsumen pesaing pada penelitian ini berusia <20 tahun atau rentang umur 15-19 tahun berjumlah 3 orang dengan persentase 15%, kemudian untuk responden konsumen pesaing yang berusia antara 20 – 40 tahun berjumlah 14 orang dengan persentase 70%, untuk usia >40 tahun masing-masing berjumlah 3 orang dengan persentase 15%.

**Diagram 4.2**

**Jenis Kelamin**

Jenis Kelamin

20 responses



Berdasarkan diagram diatas, maka diketahui bahwa sebagian besar responden konsumen pesaing “Guppy Jayafarm” adalah Pria yang berjumlah 18 orang dari 20 keseluruhan responden dengan persentase 90%, sedangkan 10% Wanita yang berjumlah 2 orang.

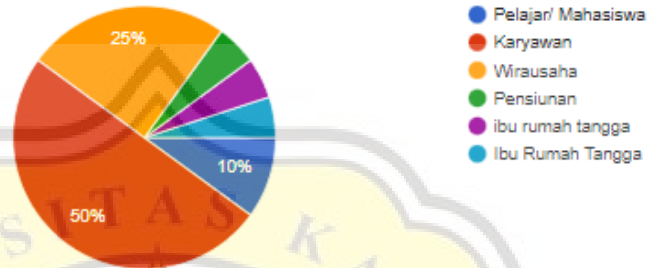
**Diagram 4.3**  
**Penghasilan**



**Diagram 4.4**

**Pekerjaan**

Pekerjaan  
20 responses

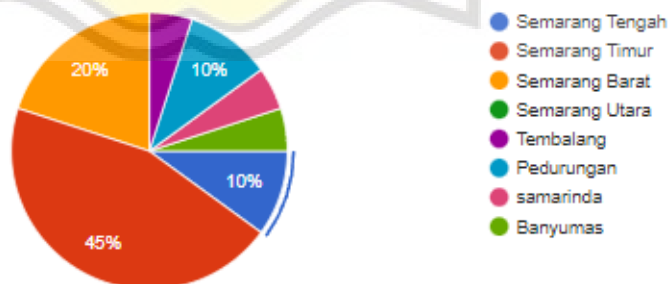


Berdasarkan data diatas diketahui bahwa mayoritas dari responden yang sudah membeli di pesaing adalah karyawan sebanyak 10 orang dengan persentase 50%, kemudian yang menduduki kedua terbanyak adalah wirausaha sebanyak 5 orang dengan persentase 25%, kemudian pelajar/mahasiswa dan ibu rumah tangga masing-masing 2 orang dengan persentase 10% kemudian sisanya yaitu pensiunan sebanyak 1 orang dengan persentase 5%.

**Diagram 4.5**

**Alamat**

Alamat  
20 responses



Dari hasil kuesioner menunjukkan bahwa sebagian besar responden konsumen pesaing “Guppy Jayafarm” bertempat tinggal di Semarang Timur sebanyak 9 orang dengan persentase 45%, kemudian kedua tertinggi adalah di Semarang Barat yaitu 4 orang dengan persentase 20%, Semarang Tengah dan Pedurungan sebanyak masing-masing 2 orang dengan persentase 10%, kemudian sisanya yaitu Banyumas, Samarinda, Tembalang dengan mempunyai persentase 5% atau masing-masing sebanyak 1 orang.

**Diagram 4.6 (Kesukaan konsumen responden akan ikan Guppy)**

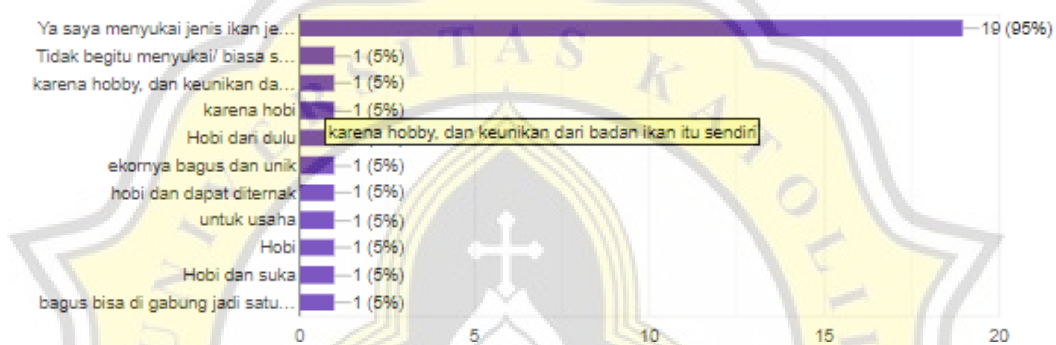
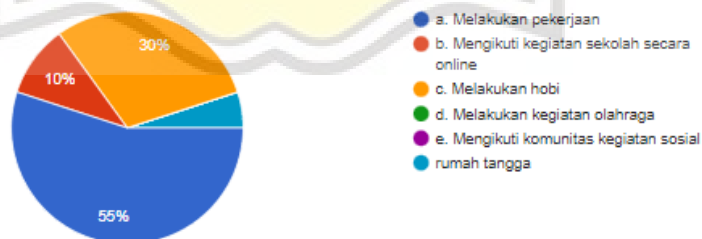


Diagram diatas ini menjelaskan bahwa dari 20 responden sebanyak 19 orang menyukai ikan jenis Guppy, sedangkan 1 orang tidak begitu menyukai atau biasa saja. Dari 19 orang responden yang menyukai Ikan Guppy sebanyak 7 orang menyukai Ikan Guppy karena hobi dan 2 orang ingin ditenakkan, sisanya tidak memberikan alasan mengapa menyukai jenis Ikan Guppy.

**Diagram 4.7**

**Kegiatan Responden Pada Masa Pandemi**

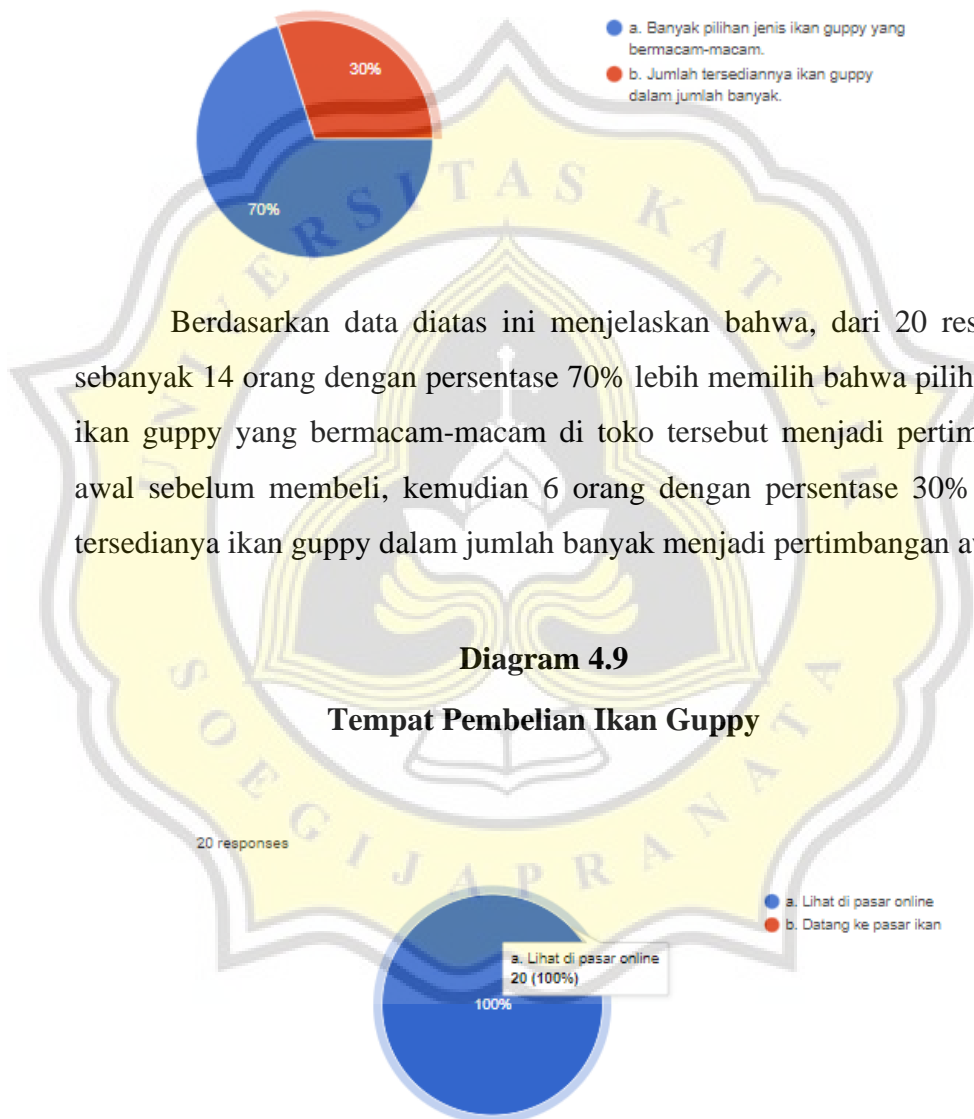


Berdasarkan diagram diatas ini menjelaskan bahwa dari 20 responden sebanyak 11 orang dalam masa pandemi melakukan pekerjaan dengan persentase 55%, sedangkan 6 orang dengan persentase 30% melakukan hobi,

2 orang persentase 10% dalam masa pandemic mengikuti kegiatan sekolah secara online, sisanya 1 orang yaitu sebagai ibu rumah tangga.

**Diagram 4.8**

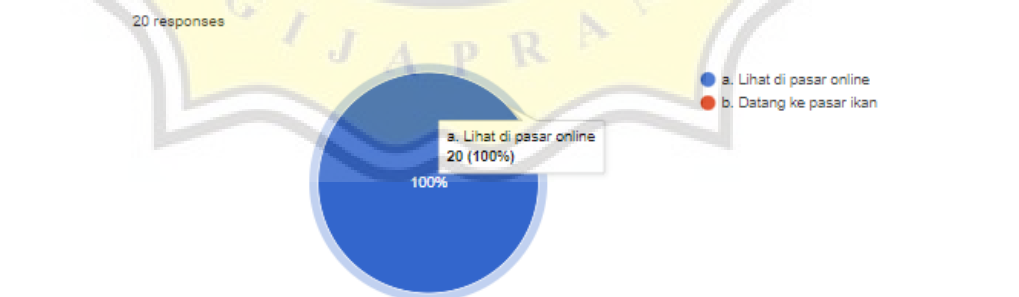
**Bahan Pertimbangan Awal Pada Toko Ikan Sebelum Berbelanja**



Berdasarkan data diatas ini menjelaskan bahwa, dari 20 responden sebanyak 14 orang dengan persentase 70% lebih memilih bahwa pilihan jenis ikan guppy yang bermacam-macam di toko tersebut menjadi pertimbangan awal sebelum membeli, kemudian 6 orang dengan persentase 30% jumlah tersediannya ikan guppy dalam jumlah banyak menjadi pertimbangan awal.

**Diagram 4.9**

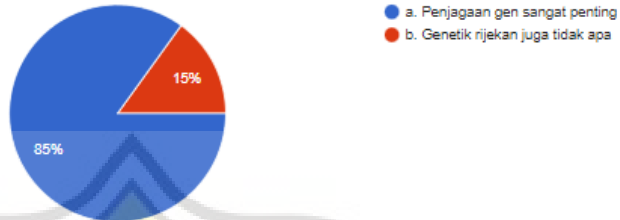
**Tempat Pembelian Ikan Guppy**



Berdasarkan diagram diatas ini menjelaskan bahwa, dari 20 responden sebanyak 20 orang dengan persentase 100% dalam memilih tempat untuk membeli Guppy mereka lebih memilih untuk langsung lihat di pasar online dari pada ke pasar ikan.

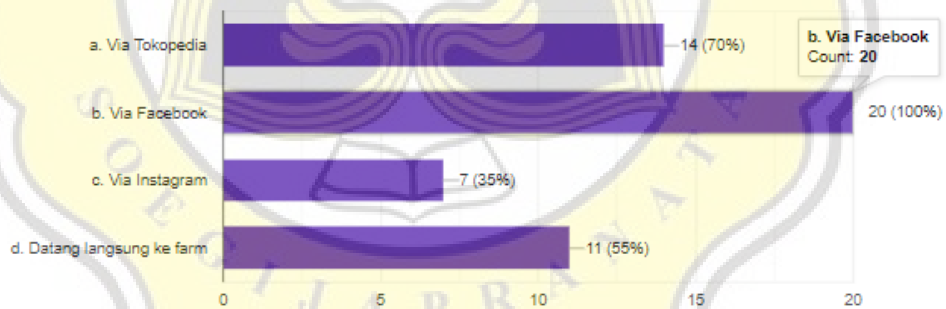
**Diagram 4.10**  
**Pemilihan Ikan Mengenai Penjagaan Genetik**

20 responses



Berdasarkan data diatas ini menjelaskan bahwa, dari 20 responden sebanyak 17 orang dengan persentase 85% dalam memilih ikan harus sesuai dengan genetic awal atau tidak mau yang campuran. Sedangkan sebanyak 3 orang dengan persentase 15% tidak terlalu mementingkan keutuhan genetic atau rjekan juga tidak apa.

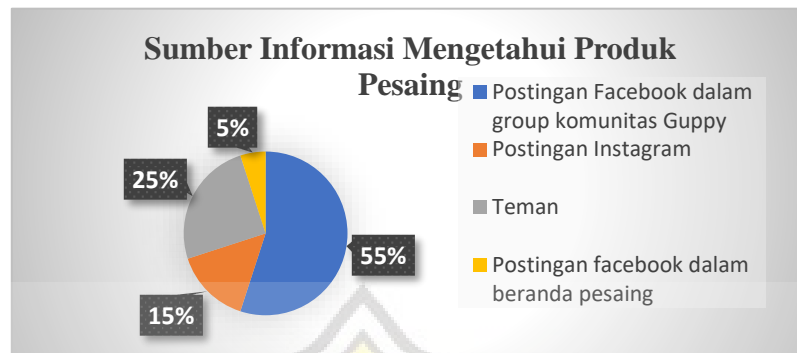
**Diagram 4.11**  
**Cara Pemesanan Produk Guppy**



Berdasarkan diagram diatas ini menjelaskan, mengenai cara pemesanan oleh responden yang dapat memilih lebih dari satu pilihan dimana untuk Via facebook dari 20 responden sebanyak 20 orang memilih Via Facebook untuk tempat negosiasi dan pemesanan produk Guppy, kemudian Via Tokopedia sebanyak 14 orang, Via Instagram 7 orang kemudian juga ada yang langsung beli ditempat farm tersebut sebanyak 11 orang. Sehingga sangat fleksibel untuk para responden ketika ingin membeli Guppy.

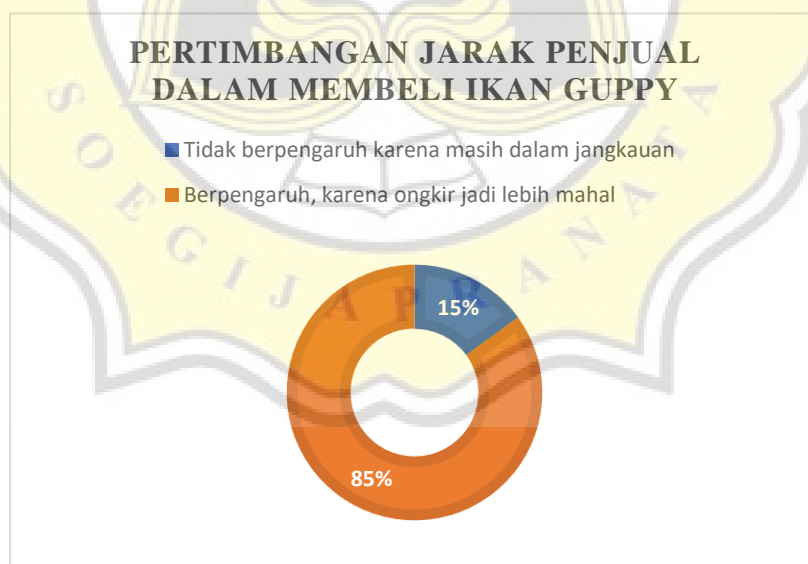


**Diagram 4.12**



Berdasarkan data diatas ini menjelaskan bahwa, dari 20 responden sebanyak 11 orang dengan persentase 55% mengetahui Produk Pesaing pada Postingan Facebook dalam Grup Komunitas Guppy. Kemudian sebanyak 5 orang dengan persentase 25% mengetahui produk pesaing dari teman, 3 orang dengan persentase 15% dari postingan Instagram, sisanya yaitu 1 orang yang mengetahui produk pesaing dari profil facebook pesaing sendiri bukan dari postingan di grup komunitas.

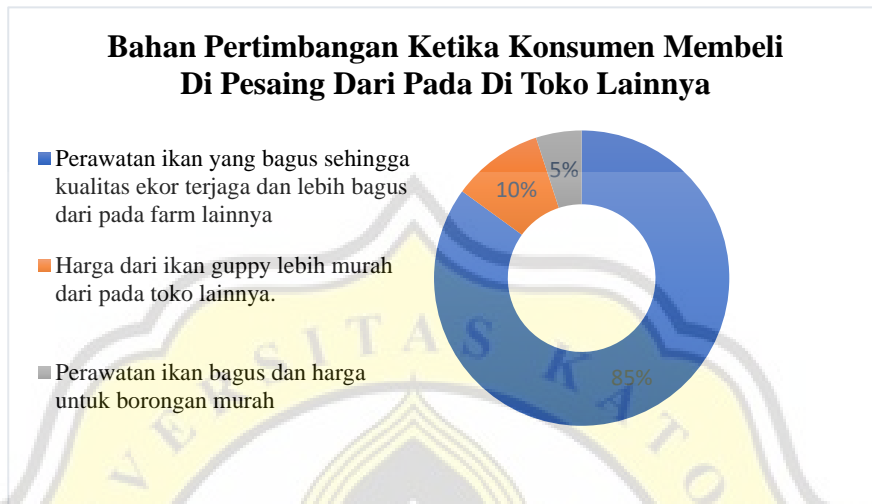
**Diagram 4.13**



Berdasarkan diagram diatas ini menjelaskan bahwa, dari 20 responden sebanyak 17 orang dengan persentase 85% yang ingin membeli Guppy jarak penjual berpengaruh dalam ongkir, sedangkan 3 orang dengan persentase 15% berpendapat bahwa ongkir tidak berpengaruh karena masih dalam jangkauan

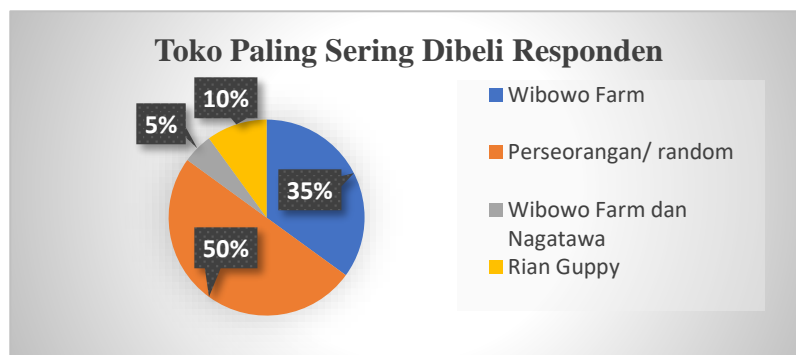
seperti ada beberapa responden yang langsung membeli di farm jadi ongkir tidak berpengaruh karena bisa sekaligus dari bepergian bisa mampir ke farm.

**Diagram 4.14**



Berdasarkan informasi diatas, menjelaskan bahwa, sebanyak 17 orang dengan persentase 85% membeli di tempat pesaing dari pada di toko lainnya adalah karena pesaing dalam perawatan Ikan Guppy sangat bagus sehingga kualitas ekor terjaga dan lebih bagus dibanding dengan Ikan Guppy di toko lainnya. Sedangkan 2 orang dengan persentase 10% bahan pertimbangan mereka adalah karena harga dari ikan di Guppy pesaing lebih murah dari pada toko lainnya karena mereka membeli secara Borongan. Sisanya adalah 1 orang dengan persentase 5% memilih 2 pilihan diatas yaitu kualitas perawatan ikan pesaing bagus dan harga untuk khusus Borongan ikan murah dengan harga khusus.

**Diagram 4.15**



Berdasarkan data diatas ini menjelaskan bahwa, dari 20 responden sebanyak 10 orang dengan persentase 50% sering membeli di perseorangan atau acak di grup Komunitas Guppy, kemudian sebanyak 7 orang dengan persentase 35% di pesaing “Guppy Jayafarm”, sebanyak 2 orang dengan persentase 10% membeli di Rian Guppy, dan sisanya 1 orang dengan persentase 5% sering membeli di 2 tempat yaitu Wibowo Farm dan Nagatawa.

#### **4.4 Aspek Pemasaran**

##### **4.4.1 Segmenting, Targeting, Positioning**

###### **1. Segmenting**

###### **a. Segmentasi Demografis**

Membagi pasar menjadi kategori usia berumur 15-58 tahun.

Guppy Jayafarm memilih remaja hingga dewasa sebagai segmen pasarnya. Selain itu membagi pasar menjadi kategori pendapatan kalangan kelas sosial menengah-keatas.

###### **b. Segmentasi Psikografis**

Membagi kategori pembeli yang sama didasarkan pada gaya hidup. Guppy Jayafarm memberikan layanan kepada pembeli atau konsumen yang mempunyai hobi memelihara Ikan Guppy.

###### **c. Segmentasi Geografis**

Guppy Jayafarm memberikan layanan kepada masyarakat di wilayah Kota Semarang, Jawa Tengah.

###### **2. Targeting**

Target pasar dari Guppy Jayafarm adalah konsumen kalangan remaja hingga dewasa, dengan pendapatan Rp 600.000 – 10.000.000 masuk kedalam kelas sosial menengah keatas. (Berdasarkan hasil kuesioner yang telah terkumpul) di wilayah Kota Semarang. Segmen sasaran geografis pada wilayah Kota Semarang karena jarak yang dekat dengan konsumen, selain itu biaya transportasi dari toko ke konsumen lebih murah, dan untuk konsumen yang berada di Semarang

dapat lebih mudah untuk mengunjungi lokasi toko Guppy Jayafarm karena lebih dekat.

### 3. Positioning

Bisnis Guppy Jayafarm ini adalah sebagai penciptaan ide bisnis yang sudah ada sebelumnya, dengan menciptakan keunggulan yang menarik dan dapat menjadi pertimbangan bagi konsumen dalam membeli Ikan Guppy. Keunggulan Ikan dari Guppy Jayafarm adalah penjagaan gen pada ikan yang kuat, warna dari ekor dan badan ikan yang lebih terang/ cerah. Keunggulan tersebut disebabkan karena Ikan Guppy tidak hanya diberi makan pelet biasa saja, namun juga kutu air. Kutu air mempunyai banyak vitamin yang menyebabkan warna dari ekor dan badan Ikan Guppy menjadi lebih cerah dari pada Guppy yang hanya makan pelet ikan saja. Untuk menjaga keberlanjutan pasokan pakan, bisnis Guppy Jayafarm membuat kutu air sendiri karena kutu air sangat sulit untuk ditemukan, hal ini sebabkan karena faktor musim,

#### **4.4.2 Marketing Mix**

##### *1. Product*

Produk yang ditawarkan pada bisnis Guppy Jayafarm ini adalah Ikan Guppy, dengan berbagai jenis tipe Ikan Guppy yaitu Ikan Guppy Leopard, Guppy ASSRT, Guppy Albino Snakeskin Gen King Koi, Bluesky, Ivory. Harga yang ditawarkan kepada konsumen akan ditampilkan melalui chat personal untuk menghormati kebijakan Facebook. Sedangkan untuk Tokopedia tertera secara langsung di tokonya.

##### *2. Price*

Penetapan harga dilakukan atas dasar pertimbangan survey kepada konsumen pesaing Guppy Jayafarm dan juga dengan mempertimbangkan harga pokok produksi Per unit ikan Guppy dengan fasilitas dan keunggulan yang mau ditonjolkan, sehingga Guppy Jayafarm dapat memberikan tawaran harga yang lebih

terjangkau dibandingkan dengan pesaing-pesaingnya. Pesaing Guppy Jayafarm yaitu Wibowo farm dengan *range* harga per ekor Rp 40.000 – 140.000,- Sedangkan harga yang ditawarkan oleh Guppy Jayafarm adalah dengan *range* harga per ekor Rp 25.000 – 70.000,-.

### 3. *Place*

Dalam bisnis ini, Guppy Jayafarm akan mendistribusikan langsung kepada konsumen dalam fasilitas media sosial yaitu Facebook, Tokopedia, dan Instagram kemudian Guppy Jayafarm mendistribusikan melalui ekspedisi sudah tersedia pada Tokopedia seperti JNE, AnterAja, SiCepat, J&T, TIKI, Ninja Xpress, GoSend. Pelanggan juga dapat langsung ke toko Guppy Jayafarm sehingga mereka dapat menghemat biaya ongkir yang harus dikeluarkan untuk ekspedisi. Untuk pelanggan yang memesan dari Facebook jika sudah deal akan diarahkan kepada pemesanan pada Tokopedia sehingga dimudahkan untuk ekspedisi atau langsung menggunakan ekspedisi seperti JNE/ GOSEND.

### 4. *Promotion*

Promosi yang akan dilakukan oleh Guppy Jayafarm adalah dengan menggunakan 4 media yaitu Facebook, Tokopedia, Instagram, Shoope. Promosi pada Facebook akan menyebarkan promosi ke grup-grup komunitas pecinta Guppy Semarang. Promosi Instagram yaitu akan mengupload Instagram story, Instagram reels pada Instagram Guppy Jayafarm. Kemudian untuk Tokopedia akan menggunakan Tokopedia *ads*, pada Shoope akan menggunakan Shoope *ads* sehingga setiap kali ada orang yang mengklik ikan hias/ ikan hias guppy pada kolom pencarian dalam toko online/ *E-Marketplace*, maka toko Guppy Jayafarm akan muncul pada awal halaman dan sesuai kriteria target pasar.

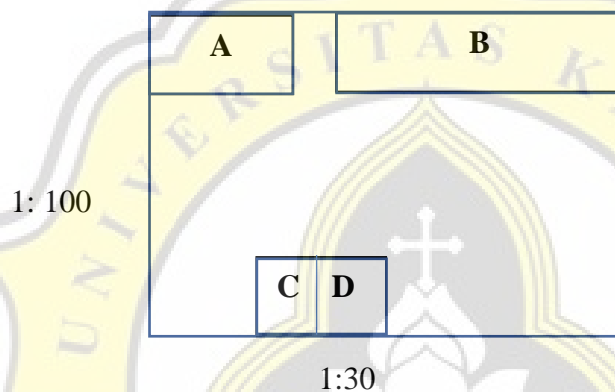
## 4.5 Aspek Operasi

Aspek operasi dalam perencanaan bisnis dibutuhkan untuk melihat kebutuhan.

#### 4.5.1 Pemilihan Lokasi Usaha

Untuk kegiatan operasinya Guppy Jayafarm akan beroperasi di Pedurungan Semarang Timur. Pemilihan lokasi ini karena lokasi Semarang Timur Pedurungan merupakan tempat tinggal pemilik dan sekaligus dekat dengan lokasi supplier di nogososo. Lokasi lainnya adalah dengan menggunakan *online shop* yaitu melalui *marketplace* seperti Tokopedia, Shoope, Facebook, untuk meningkatkan omset penjualan

#### 4.5.2 Layout Toko



Gambar 4.1 Layout Toko

Keterangan:

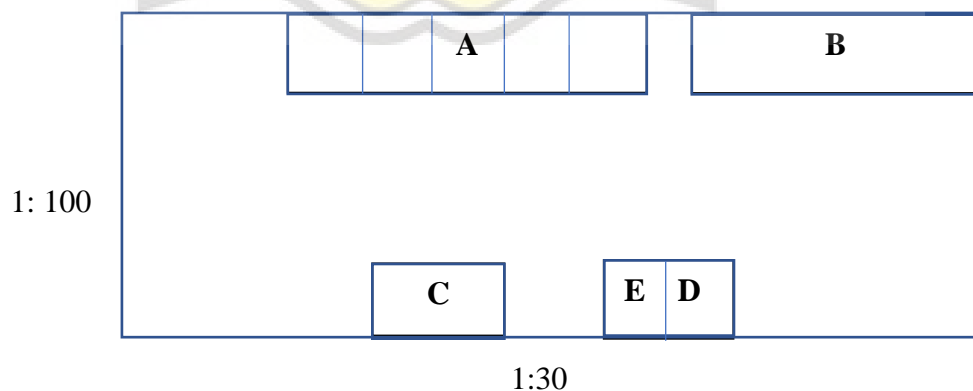
Gambar A : Tempat aquarium peternakan anak Guppy.

Gambar B : Pintu gerbang rumah.

Gambar C : Tempat aquarium peternakan Guppy remaja-dewasa.

Gambar E : Tempat aquarium peternakan Guppy dewasa

#### 4.5.3 Layout Produksi



## Gambar 4.2 Layout Produksi

Keterangan:

Gambar A : Tempat aquarium peternakan Guppy dan Kutu air.

Gambar B : Pintu gerbang rumah.

Gambar C : Pintu masuk rumah (Pengemasan).

Gambar D : Tempat aquarium peternakan Guppy remaja-dewasa.

Gambar E : Tempat aquarium peternakan Guppy dewasa

### 4.5.4 Proses Produksi/ Peternakan

Proses peternakan Guppy Jayafarm adalah sebagai berikut:

1. Konsumsi pakan ikan atau konsumsi ikan jam 08:00-10:00, Sore jam 15:30-16:30 menggunakan pakan Pelet MeM 100 gr habis sekitar 10 bulan dan Kutu air.
2. Guppy Jayafarm memproduksi/ mengkultur 5 jenis Ikan Guppy dalam periode yang sama atau memulainya pada waktu yang bersamaan.
3. Untuk Guppy yang sudah beranak atau melahirkan anak langsung dipindahkan ke kolam lain untuk menghindari aksi memakan dari induk, sehingga anak tetap hidup.
4. Menjaga/pemeliharaan PH air dengan menguras dua minggu sekali, dalam penyaringan kotoran menggunakan filter Gantung AA-501 dan Aerator untuk oksigen, jika sudah sangat keruh diberi anti jamur: Probiotik. Anti jamur diberikan sebulan sekali untuk mencegah kematian pada Ikan Guppy karena virus jamur.
5. Dalam masa 1 periode produksi hingga siap jual membutuhkan waktu 2 bulan. Jumlah Ikan Guppy dalam satu periode sebanyak 20 ekor masing masing jenis dan siap untuk dijual.
6. Masukkan ikan ke plastik 1 plastik 1 ikan, kemudian dikemas jika pesanan dalam jumlah banyak dimasukin kedalam gabus box fish 5kg. jika hanya dalam beberapa ekor dan posisi pembeli tidak jauh menggunakan besek.
7. Produk Guppy Jayafarm dikirim ke konsumen.

#### 4.5.5 Seleksi Supplier

Guppy Jayafarm akan memilih sumber pasokan yang mempunyai kualitas ikan dengan ekor dan gen yang terjaga. Mendapat harga dibawah pasar karena mempunyai hubungan bisnis yang cukup bagus, yaitu supplier ikan di Nogososro Semarang Timur.

#### 4.5.6 Pengadaan Produk Ikan Guppy

Pengadaan produk Ikan Guppy, ditenak 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. Supaya menghindari aksi memakan dari induk, sehingga jumlah ikan tetap utuh maka induk Guppy harus dipisahkan dari anaknya setelah melahirkannya. Untuk hamil ketiga antara 50-100 ekor anakan guppy, dan yang dijual hanyalah anak hasil indukan. Dalam satu periode produksi Ikan Guppy dari ditenak hingga siap dijual adalah 2 bulan, dengan jumlah ikan hidup dan siap untuk jual sebanyak 20 ekor.

#### 4.5.7 Harga Pokok Produksi (HPP)

Hpp digunakan untuk menghitung harga pokok produksi, terdapat beberapa biaya yang harus diketahui terlebih dahulu. Berikut adalah HPP untuk Guppy Jayafarm:

##### A. Biaya Bahan Baku

**Tabel 4.1**

**Tabel Biaya Bahan Baku**

<b>Keterangan</b>	<b>Harga</b>
Guppy Leopard sepasang	Rp 80.000
Guppy Blue sky sepasang	Rp 80.000
Guppy Albino Snakeskin Red Tail Sepasang	Rp 140.000
Guppy Albino koi snakeskin gen King Koi Sepasang	Rp 140.000



Guppy Ivory Sepasang	Rp 50.000
----------------------	-----------

Sumber: Data primer (2021)

Dari tabel diatas dapat diketahui bahan baku serta total biaya bahan baku per jenis Ikan Guppy yang ada pada Guppy Jayafarm. Dalam 1 periode produksi ada 5 jenis ikan yang di produksi yaitu terdiri dari Guppy Leopard, Guppy Bluesky, Guppy Albino Snakeskin Red Tail, Guppy Albino Koi Snakeskin Gen King Koi, Guppy Ivory. Dalam 1 periode produksi pertama atau 2 bulan dan siap jual semuanya sama yaitu 20 ekor.

#### B. Biaya Tenaga Kerja Langsung

**Tabel 4.2**  
**Biaya Tenaga Kerja Langsung**

Biaya Tenaga kerja langsung	Gaji (per 2 bulan)	Jumlah	Total
Gaji Pemilik	Rp 2.000.000	1	Rp 2.000.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL) Per Tahun			Rp 12.000.000

Sumber: Data primer yang diolah (2021)

Dari perincian biaya tenaga kerja langsung yang dibutuhkan Guppy Jayafarm adalah sebesar Rp 2.000.000 per 2 bulan sehingga total dalam 1 tahun Rp 12.000.000, maka diketahuilah berapa jumlah biaya yang dialokasikan untuk masing-masing jenis Guppy, yaitu sebagai berikut:

**Tabel 4.3**  
**Pembagian Biaya Tenaga Kerja Langsung**

Guppy Leopard	Guppy Assrt	Guppy Albino SS Gen King Koi	Guppy Bluesky	Guppy Ivory
20%	20%	20%	20%	20%
Rp 400.000	Rp 400.000	Rp 400.000	Rp 400.000	Rp 400.000
Jumlah = Rp 2.000.000 / per 2 bulan				

Jumlah = Rp 12.000.000 / per tahun
------------------------------------

Sumber: Data primer yang diolah (2021)

Asumsi: 2.000.000 per 2 bulan, per 5 jenis Guppy (20%) = Rp 400.000 per 2 bulan. Berdasarkan tabel diatas maka dapat diketahui alokasi biaya tenaga kerja langsung untuk masing-masing jenis Guppy yang disediakan Guppy Jayafarm, yaitu dengan total per 2 bulan Rp 2.000.000,- dan total per tahun Rp 12.000.000,-.

### C. Biaya Overhead Pabrik

**Tabel 4.4**  
**Biaya alokasi Overhead**

Keterangan	Per 2 bulan	Pertahun
Biaya listrik	Rp 58.334	Rp350.000
Biaya Air	Rp 250	Rp 1.500
Biaya besek	Rp 48.000	Rp288.000
Total	Rp106.584	Rp639.500

Sumber: Data primer yang diolah (2021)

Dari perincian diatas yang dibutuhkan untuk biaya alokasi overhead adalah sebesar Rp 106.584 per 2 bulan sehingga total dalam 1 tahun adalah Rp 639.500. dengan Biaya terdiri dari biaya listrik 50 watt pertahun, biaya air 288 liter pertahun, biaya besek membeli sebanyak 40 besek per 2 bulan sehingga pertahun 240 besek seharga Rp 288.000. maka kemudian diketahui berapa jumlah biaya overhead yang dialokasikan untuk masing-masing jenis Guppy yaitu sebagai berikut:

**Tabel 4.5**  
**Pembagian Biaya alokasi Overhead**

Guppy Leopard	Guppy Assrt	Guppy Albino SS Gen King Koi	Guppy Bluesky	Guppy Ivory
20%	20%	20%	20%	20%
Rp 21.317	Rp 21.317	Rp 21.317	Rp 21.317	Rp 21.317

Jumlah = Rp 106.584 / per 2 bulan
Jumlah = Rp 639.500 / per tahun

Sumber: Data primer yang diolah (2021)

Asumsi: Rp 106.584 per 2 bulan, maka alokasi setiap jenis Guppy (20%) = 21.317 per 2 bulan. Total biaya alokasi overhead pertahunnya adalah Rp 639.500.

**Tabel 4.6**  
**Asumsi Penjualan Per tahun**

Jenis Ikan	Unit (Ekor)	%	Harga (perunit)
Leopard	58	30,21%	Rp 40.000
Assrt	28	14,58%	Rp 25.000
Bluesky	40	20,83%	Rp 70.000
Ivory	40	20,83%	Rp 70.000
Albino SS Gen King Koi	26	13,54%	Rp 25.000
Total	192		

Berdasarkan tabel 4.6 menjelaskan dalam setahun dilakukan pembagian 100% dibagi perunit, Harga Perunit adalah harga per jenis ikan Guppy Jayafarm. Dengan asumsi Leopard 58 ekor, Assrt 28 ekor, Bluesky 40 ekor, Ivory 40 ekor, Albino SS Gen King Koi 26 ekor pertahun, dan dari keseluruhan jenis unit Guppy total 192 ekor pertahun. Asumsi akan terjual 192 ekor ini berdasarkan atas data yang didapat dari pesaing, dimana pertahun Wibowo Farm dapat menjual lebih dari 100 ekor perjenis atau jika ditotal sebesar 500 dari 5 jenis ikan tersebut. Sehingga asumsi total penjualan didapat dari 38% dari penjualan pesaing selama setahun untuk lima jenis ikan tersebut yaitu 192 ekor. Data ini digunakan untuk melengkapi perhitungan HPP/Unit.

Dari keempat alokasi biaya yaitu biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, overhead dan proyeksi penjualan per tahun, maka dapat diketahui berapa besarnya harga pokok produksi / HPP untuk masing-

masing jenis Ikan Guppy yang ditawarkan oleh Guppy Jayafarm, sebagai berikut:

### **Harga Pokok Produksi**

\*Dalam perhitungan HPP perunit berdasarkan ikan yang siap dijual sebanyak 20 ekor per 2 bulan.

\*Harga Jual/Unit didapatkan dari hasil pertimbangan dengan harga pesaing pada marketing mix (price/harga), dengan mempertimbangkan harga pokok produksi per unit ikan Guppy dengan fasilitas dan keunggulan yang mau ditonjolkan, sehingga Guppy Jayafarm dapat memberikan tawaran harga yang lebih terjangkau dibandingkan dengan pesaing-pesaingnya.

**Tabel 4.7 Harga Pokok Produksi**

**Tabel 4.7.1 Harga Pokok Produksi Leopard**

Harga Pokok Produksi	
Guppy Leopard	
Keterangan	Biaya
BBB	Rp80.000
BTKL	Rp400.000
BOP	Rp21.317
Total	Rp501.317
HPP/Unit (2 bulan)	Rp25.066
Harga Jual/ Unit	Rp40.000

Keterangan:

BBB = Bahan baku utama

BTKL = Biaya tenaga kerja langsung

BOP = Biaya overhead pabrik

Total = BBB+BTKL+BOP

HPP/Unit = Harga Total (Rp 501.317) / Unit (20) dalam satu periode produksi siap jual 2 bulan.

Harga Jual/Unit= harga yang ditetapkan oleh Guppy Jayafarm untuk jenis Guppy Leopard (Rp 40.000).

$$\text{Margin} = \frac{40.000 - 25.066}{25.066} = 59,58\%$$

**Tabel 4.7.2 Harga Pokok Produksi Guppy Assrt**

Harga Pokok Produksi	
Guppy Assrt	
Keterangan	Biaya
BBB	Rp140.000
BTKL	Rp400.000
BOP	Rp21.317
Total	Rp561.317
HPP/Unit	Rp28.066
Harga Jual/ Unit	Rp70.000

Keterangan:

BBB = Bahan baku utama

BTKL = Biaya tenaga kerja langsung

BOP = Biaya overhead pabrik

Total = BBB+BTKL+BOP

HPP/Unit = Harga Total (Rp 561.317)/ Unit (20) dalam satu periode produksi siap jual 2 bulan.

Harga Jual/Unit= harga yang ditetapkan oleh Guppy Jayafarm untuk jenis Guppy Assrt (70.000).

$$\text{Margin} = \frac{70.000 - 28.066}{28.066} = 149\%$$

**Tabel 4.7.3 Harga Pokok Produksi Guppy Albino SS Gen King Koi**

Harga Pokok Produksi	
Guppy Albino SS Gen King Koi	
Keterangan	Biaya
BBB	Rp140.000
BTKL	Rp400.000
BOP	Rp21.317

Total	Rp561.317
HPP/Unit	Rp28.066
Harga Jual/ Unit	Rp70.000

Keterangan:

BBB = Bahan baku utama

BTKL = Biaya tenaga kerja langsung

BOP = Biaya overhead pabrik

Total = BBB+BTKL+BOP

HPP/Unit = Harga Total (Rp 561.317) / Unit (20) dalam satu periode produksi siap jual 2 bulan.

Harga Jual/Unit= harga yang ditetapkan oleh Guppy Jayafarm untuk jenis Guppy Albino SS Gen King Koi (Rp 70.000).

$$\text{Margin} = \frac{70.000 - 28.066}{28.066} = 149\%$$

**Tabel 4.7.4 Harga Pokok Produksi Guppy Bluesky**

<b>Harga Pokok Produksi</b>	
<b>Guppy Bluesky</b>	
<b>Keterangan</b>	<b>Biaya</b>
BBB	Rp 40.000
BTKL	Rp 400.000
BOP	Rp 21.317
Total	Rp 461.317
HPP/Unit	Rp 23.066
Harga Jual/ Unit	Rp 25.000

Keterangan:

BBB = Bahan baku utama

BTKL = Biaya tenaga kerja langsung

BOP = Biaya overhead pabrik

Total = BBB+BTKL+BOP

HPP/Unit = Harga Total (Rp 461.317)/ Unit (20) dalam satu periode produksi siap jual 2 bulan.

Harga Jual/Unit= harga yang ditetapkan oleh Guppy Jayafarm untuk jenis Guppy Bluesky (Rp 25.000).

$$\text{Margin} = \frac{25.000-23.066}{23.066} = 8\%$$

**Tabel 4.7.5 Harga Pokok Produksi Guppy Ivory**

<b>Harga Pokok Produksi</b>	
<b>Guppy Ivory</b>	
<b>Keterangan</b>	<b>Biaya</b>
BBB	Rp50.000
BTKL	Rp400.000
BOP	Rp21.317
Total	Rp471.317
HPP/Unit	Rp23.566
Harga Jual/ Unit	Rp25.000

Sumber: Data Primer yang diolah (2021)

Keterangan:

BBB = Bahan baku utama

BTKL = Biaya tenaga kerja langsung

BOP = Biaya overhead pabrik

Total = BBB+BTKL+BOP

HPP/Unit = Harga Total (Rp. 471.317)/ Unit (20) dalam satu periode produksi siap jual 2 bulan.

Harga Jual/Unit= harga yang ditetapkan oleh Guppy Jayafarm untuk jenis Guppy Ivory (Rp 25.000)

$$\text{Margin} = \frac{25.000-23.566}{23.566} = 6\%$$

**Total HPP:** Rp 25.066 + Rp 28.066 + Rp 28.066 + Rp 23.066 + Rp 25.000  
 = Rp127.829,20 x 6 bulan  
 = **Rp766.975,20**

\*Keterangan total HPP: HPP Guppy Leopard + HPP Guppy Assrt + HPP Guppy Albino SS Gen King Koi + HPP Guppy Bluesky + HPP Guppy Ivory.

**Tabel 4.8**  
**Kebutuhan Investasi Awal**

<b>Keterangan</b>	<b>Harga</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Total</b>
Biaya Pembelian Guppy Leopard	40.000	2 ekor	80.000
Biaya Pembelian Guppy Assrt	70.000	2 ekor	140.000
Biaya Pembelian Guppy albino SS gen king koi	70.000	2 ekor	140.000
Biaya Pembelian Guppy Bluesky	40.000	2 ekor	80.000
Biaya Pembelian Guppy Ivory	25.000	2 ekor	50.000
Biaya Pakan MeM	29.900	6 pack 100gr	179.400
Biaya Daphnia magna (induk kutu air)	50.000	1	50.000
Biaya Akuarium	60.000	6	360.000
Biaya Baskom	25.000	10	250.000
Biaya Serok	35.000	2	70.000
Biaya Filter	52.000	6	312.000
Biaya Plastik 25x8 Cm	7.000	4	14.000
Biaya Pakan kutu air ramuan	34.800	1	34.800
Biaya Aerator	48.000	2	96.000
Biaya Anti jamur	21.500	3	64.500
<b>Total Bahan Baku per unit</b>			<b>1.920.700</b>

Sumber: Data Primer (2021)

Kebutuhan investasi awal Guppy Jayafarm adalah sebesar Rp.1.920.700.

#### **4.6 Aspek Sumber Daya Manusia**

Dalam menjalankan bisnis Guppy Jayafarm pemilik perusahaan bertanggung jawab untuk mengelola keuangan perusahaan, menyeleksi dalam penerimaan karyawan, merancang strategi untuk perusahaan dan juga memberi pengarahan kepada karyawan agar dapat bekerja dengan maksimal. Juga mengawasi proses produksi, namun untuk sekarang karena masih dalam perencanaan bisnis maka usaha bisnis Guppy Jayafarm ini akan dilakukan mandiri oleh pemilik mulai dari peternakan, pemeliharaan, promosi dll.

##### **4.6.1 Perencanaan Sumber Daya Manusia**

Perencanaan sumber daya manusia di bisnis Guppy Jayafarm membutuhkan 1 orang untuk membantu jalannya bisnis ini, karena Guppy



Jayafarm merupakan bisnis yang baru berjalan, maka hanya membutuhkan 1 orang pemilik untuk menghandle semua nya.

#### 4.6.2 Job Specification and Description

**Tabel 4.9**

#### Spesifikasi pekerjaan dan Deskripsi Pekerjaan

<b>Keterangan</b>	<b>Job Specification</b>	<b>Job Description</b>
Pemilik usaha	Dapat mengelola, menentukan proses produksi, mengedit video dan foto produk hingga menarik.	Melakukan pengawasan terhadap usaha “Guppy Jayafarm” sehingga dapat melakukan pemilihan dan memutuskan semua hal secara tepat.
Kurir	Kurir yang sudah tersedia pada Tokopedia seperti JNE, AnterAja, SiCepat, J&T, TIKI, Ninja Xpress, GoSend.	Mengantar produk ke konsumen.

Sumber: Data primer yang diolah (2021)

#### 4.7 Aspek Keuangan

**Tabel 4.10 Perincian Pendapatan**

Perincian pendapatan:

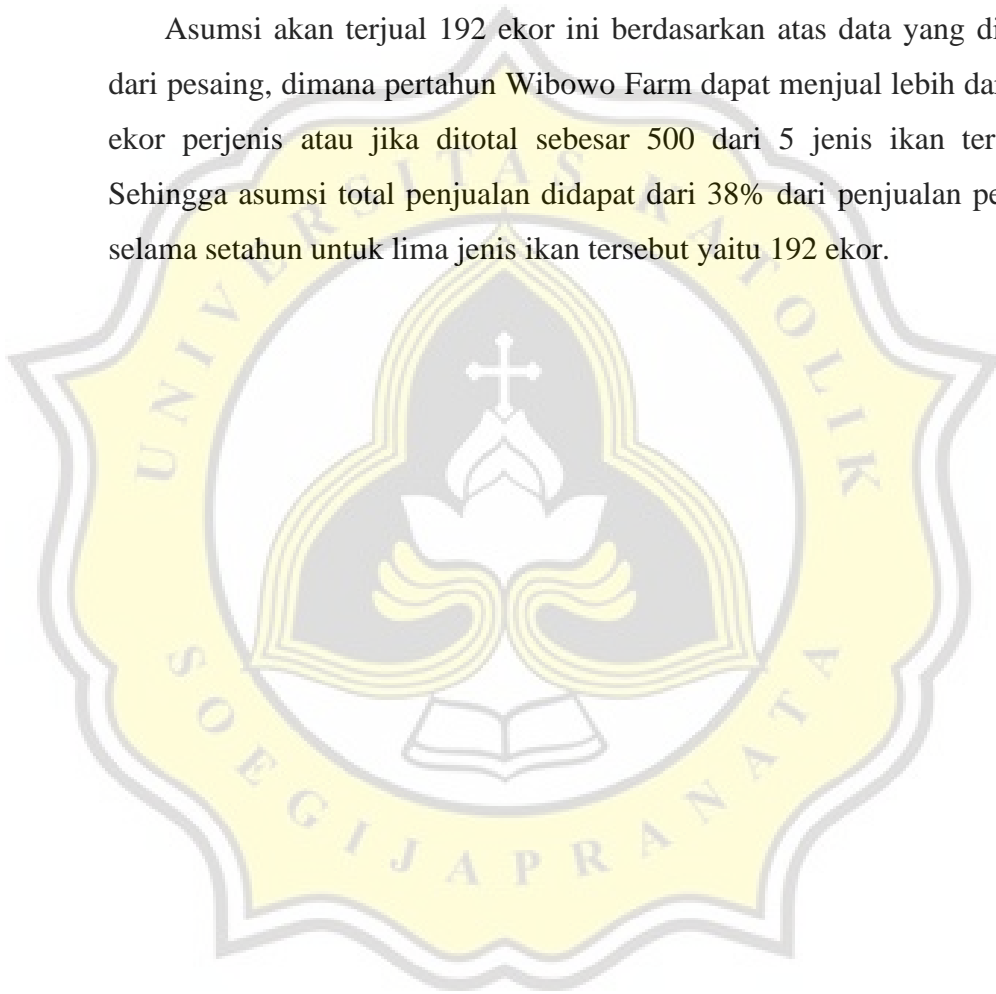
<b>Keterangan</b>	<b>Unit (ekor)</b>	<b>Harga (Rp)</b>	<b>Total Harga (Rp)</b>
Leopard	58	40.000	2.320.000
Assrt	28	70.000	1.960.000
Bluesky	40	25.000	1.000.000
Ivory	40	25.000	1.000.000
Albino SS Gen King Koi	26	70.000	1.820.000
<b>Total</b>	<b>192</b>		<b>8.100.000</b>

Keterangan:

Unit x Harga = Total Harga

Tabel 4.10 menjelaskan perincian pendapatan dalam setahun, masing-masing Ikan Guppy diasumsikan akan terjual keseluruhan jenis unit Guppy total 191 ekor pertahun. Dari unit x harga maka didapatkan total harga untuk setiap jenis Ikan Guppy kemudian ditambahkan ( $2.320.000 + 1.960.000 + 1.000.000 + 1.000.000 + 1.820.000$ ) dan menghasilkan Rp 8.100.000 dalam setahun.

Asumsi akan terjual 192 ekor ini berdasarkan atas data yang didapat dari pesaing, dimana pertahun Wibowo Farm dapat menjual lebih dari 100 ekor perjenis atau jika ditotal sebesar 500 dari 5 jenis ikan tersebut. Sehingga asumsi total penjualan didapat dari 38% dari penjualan pesaing selama setahun untuk lima jenis ikan tersebut yaitu 192 ekor.



#### 4.7.1 Laporan Arus Kas

**LAPORAN ARUS KAS**  
**GUPPY JAYAFARM**  
**Tahun 2021 – 2026**

Keterangan	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Kas Masuk						
Penjualan		Rp8.100.000	Rp9.720.000	Rp11.664.000	Rp13.996.800	Rp16.796.160
Modal Sendiri	Rp2.787.675					
Total Kas Masuk	Rp2.787.675	Rp8.100.000	Rp9.720.000	Rp11.664.000	Rp13.996.800	Rp16.796.160
Kas Keluar						
Investasi	Rp1.920.700					
Bi Pemasaran		Rp100.000	Rp103.000	Rp106.090	Rp109.273	Rp112.551
HPP		Rp766.975	Rp789.984	Rp813.684	Rp838.095	Rp863.237
Total Kas Keluar	Rp1.920.700	Rp866.975	Rp892.984	Rp919.774	Rp947.367	Rp975.788
Arus kas bersih	Rp866.975	Rp7.233.025	Rp8.827.016	Rp10.744.226	Rp13.049.433	Rp15.820.372
Saldo Kas Awal		Rp866.975	Rp8.100.000	Rp16.927.016	Rp27.671.242	Rp40.720.674
<b>Saldo Kas Akhir</b>	<b>Rp866.975</b>	<b>Rp8.100.000</b>	<b>Rp16.927.016</b>	<b>Rp27.671.242</b>	<b>Rp40.720.674</b>	<b>Rp56.541.046</b>

Keterangan: Modal = Investasi (Rp 1.920.700) + HPP (Rp 766.975) + Total Biaya (Rp 100.000). Karena sumber modal yang digunakan Guppy Jayafarm itu modal sendiri maka tingkat diskonto yang digunakan mengacu pada tingkat suku bunga deposito Bank Ina Perdana yaitu 4%.

Total Kas Bersih = Total kas masuk – Total kas keluar

Saldo kas akhir = Arus kas Bersih + Saldo kas awal

Penjualan ditahun 2023-2026 diasumsikan setiap tahun naik 20%, angka 20% diambil berdasarkan pengalaman dari pesaing besar dalam penjualan dari tahun ke tahun mengalami peningkatan penjualan 20%.

Biaya pemasaran diasumsikan naik 3% setiap tahunnya, karena setiap tahunnya mengalami inflasi. Nilai 3% diambil dari rata-rata tingkat inflasi dari tahun 2016-2022

#### 4.7.2 Analisis Kelayakan

##### 4.7.2.1 NPV (Net Present Value)

Nilai sekarang (present value) atas manfaat yang didapat dalam suatu investasi proyek terhadap biaya yang dikeluarkan untuk melakukan investasi tersebut. Perhitungan Net Present Value menggunakan suku bunga deposito Bank Ina Perdana sekarang yaitu 4%.

**Tabel 4.11**  
**Net Present Value**

Tahun	Net Cash flow	Discount factor 4%	Present Value
1	Rp7.233.025	0,962	Rp6.954.832
2	Rp8.827.016	0,925	Rp8.161.072
3	Rp10.744.226	0,889	Rp9.551.578
4	Rp13.049.433	0,855	Rp11.154.710
5	Rp15.820.372	0,822	Rp13.003.192
<b>Total Present Value</b>			<b>Rp48.825.384</b>

<b>Initial investment</b>	Rp1.920.700
<b>Net Present Value</b>	Rp46.904.684

\*Nilai discount factor menggunakan nilai suku bunga deposito Bank Ina Perdana secara keseluruhan (November 2021)

Net Cash Flow = Arus kas bersih pada laporan arus kas 4.71

*Initial Investment* = Aktiva tetap

*Present Value* = *Net Cash Flow* x *Discount Factor*

*Net Present Value* = *Total present value* – *Initial Investment*

Usaha ini layak untuk didirikan karena NPV sebesar Rp46.904.684 > 0, karena nilai pendapatan bersih yang akan diterima di masa yang akan datang, lebih besar dari investasi yang dikeluarkan saat ini. Dengan nilai diskonto 4% usaha ini layak untuk diteruskan, karena nilai NPV positif seperti hasil diatas.

#### **4.7.2.2 IRR (Internal Rate of Return)**

Mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai dari sekarang dari arus kas yang diharapkan di masa datang. Menggunakan suku bunga sekarang 4% Bank Ina Perdana dan suku bunga 400% dimasa yang akan datang.

**Tabel 4.12**  
**IRR (Internal Rate of Return)**

Tahun	Net Cash flow	Discount factor 4%	Present Value	Discount Factor 400%	Present Value
1	Rp7.233.025	0,962	Rp6.954.832	0,200	Rp1.446.605
2	Rp8.827.016	0,925	Rp8.161.072	0,040	Rp353.081
3	Rp10.744.226	0,889	Rp9.551.578	0,008	Rp85.954
4	Rp13.049.433	0,855	Rp11.154.710	0,002	Rp20.879
5	Rp15.820.372	0,822	Rp13.003.192	0,000	Rp5.063
<b>Total Present Value</b>			Rp48.825.384		Rp1.911.581
<b>Initial investment</b>			Rp1.920.700		Rp1.920.700
<b>Net Present Value</b>			Rp46.904.684		-Rp9.119

Total PV 4%	Rp 48.825.384	Total PV 4%	Rp 48.825.384
Total PV 400%	Rp <u>1.911.581</u> -	Investment	Rp <u>1.920.700</u> -
	Rp 46.913.803		Rp 46.904.684

Perhitungan IRR       $4\% + ((46.904.684 / 46.913.803) \times 396\%)$

**IRR      399,92%**

IRR > tingkat suku bunga = Layak

Jadi berdasarkan hasil perhitungan diatas, IRR sebesar 399,92% > suku bunga, proyek / perencanaan bisnis ini dikatakan layak.

Bisnis ini IRR nya besar dikarenakan bisnis ini berbeda dengan bisnis lain, konsumen untuk bisnis ikan hias itu khas karena hobi dan untuk hobi walaupun harga mahal mereka tetap membeli karena standart kualitas ikan sendiri sesuai dengan minat

pembeli. Bisnis ini menguntungkan juga dikarenakan dalam perkawinan hanya membutuhkan waktu 2 bulan dari hanya sepasang itu bisa memproduksi 20 Guppy dan siap untuk dijual.

#### 4.7.2.3 PP (Payback Period)

Menganalisis suatu investasi panjang waktu yang diperlukan agar dana yang tertanam pada suatu investasi dapat diperoleh kembali seluruhnya. Semakin pendek payback = layak. Perhitungan tabel payback period berdasarkan data laporan arus kas.

**Tabel 4.13**  
**Payback Period**

Payback Period	
Investasi awal	Rp1.920.700
Cash Inflow tahun 1	Rp7.233.025
Kelebihan Inflow	5.312.325
Kelebihan bulan	8,8
Payback Period	0,27

Sumber: Data Primer yang diolah (2021)

Kelebihan Inflow (Rp 5.312.325) = investasi awal (Rp 1.920.700) – cash net flow 1 (Rp 7.233.025)

Kelebihan Bulan (8,8) = Kelebihan Inflow (Rp 5.312.325)/ cash net flow 1 (Rp 7.233.025) x 12 Bulan

Payback Period = 12 bulan – Kelebihan Bulan (8,8)/12

= 0,27 Tahun

=  $0,27 \times 12$  Bulan = 3 Bulan 19 hari

Usaha ini layak karena memiliki waktu pengembalian untuk investasi yang lebih kecil daripada 5 tahun yaitu 3 bulan 19 hari.

Waktu ini lebih kecil daripada Payback Period maksimal yang dapat diterima.

