

LAPORAN SKRIPSI

STRATEGI PERENCANAAN BISNIS IKAN HIAS BERDASARKAN ANALISIS SWOT

(Studi Kasus pada Usaha Ikan Hias Gudang Predator
di Kabupaten Temanggung)



PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG
2024

LAPORAN SKRIPSI

STRATEGI PERENCANAAN BISNIS IKAN HIAS BERDASARKAN ANALISIS SWOT

(Studi Kasus pada Usaha Ikan Hias Gudang Predator
di Kabupaten Temanggung)

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Program Sarjana (S1)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Katolik Soegijapranata Semarang



NATHANIEL LEONARDO

18.D1.0193

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG
2024**

ABSTRAK

Nathaniel Leonardo

18.D1.0193

Program Studi Manajemen

STRATEGI PERENCANAAN BISNIS IKAN HIAS BERDASARKAN ANALISIS SWOT (Studi Kasus pada Usaha Ikan Hias Gudang Predator di Kabupaten Temanggung)

Gudang Predator merupakan bisnis yang melakukan kegiatan jual beli aneka koleksi ikan hias predator. Bisnis ini mulai dirintis pada bulan Maret 2022 dan berlokasi di Jalan Aip Mungkar, Parakan, Kabupaten Temanggung. Pada penelitian ini dirumuskan strategi perencanaan bisnis untuk Gudang Predator berdasarkan analisis SWOT. Penelitian ini dilakukan dengan membagikan kuesioner kepada 30 orang responden konsumen Gudang Predator. Berdasarkan analisis aspek operasi, Gudang Predator menjual ikan predator dengan kisaran harga Rp 30.000 - Rp 1.700.000. Gudang Predator mengutamakan kualitas ikan melalui proses *quality control* serta pemeliharaan. Pada aspek pemasaran, target pasar Gudang Predator mencakup laki-laki berusia 17-35 tahun yang merupakan kolektor ikan hias predator. Pada aspek SDM, Gudang Predator membutuhkan satu orang karyawan *part-time* dengan 4 jam kerja setiap Senin hingga Jumat dengan upah Rp 35.000 per hari. Pada aspek keuangan, modal awal yang dimiliki adalah sebesar Rp 15.000.000, termasuk modal untuk fasilitas usaha sebesar Rp 8.885.000. Berdasarkan perhitungan HPP dengan estimasi pemeliharaan selama 1 bulan dan potensi pertumbuhan ikan sebesar 2-4 cm, profit untuk ikan *peacock bass monoculus* adalah sebesar 66,7% dari HPP, ikan *channa red* sebesar 80%, dan ikan pari *Motoro* sebesar 41% dari HPP. Persentase keuntungan bisa bertambah dengan pemeliharaan yang lebih lama. Berdasarkan hasil analisis IFAS dan EFAS, skor IFAS pada Gudang Predator adalah sebesar 2,99, sedangkan skor EFAS sebesar 3,06. Berdasarkan perhitungan skor IFAS dan EFAS didapatkan selisih skor bernilai positif dengan koordinat pada kuadran I yang menunjukkan bahwa strategi yang paling tepat untuk mengembangkan Gudang Predator adalah strategi SO. Tiga strategi SO yang tepat untuk pengembangan Gudang Predator yaitu membuka toko *online* di *marketplace* Tokopedia dan Shopee, mengoptimalkan promosi *online* di Instagram, Facebook, dan *marketplace*, serta merekrut karyawan *part-time*.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Ikan Hias, Perencanaan Bisnis