

BAB I

RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1 Deskripsi Konsep Bisnis

Hegar Koi farm adalah sebuah bisnis yang bergerak di bidang pembudidayaan ikan koi bersertifikat yang memiliki warna yang kontras (warna yang mencolok) dan bentuk tubuh ideal dengan berbagai macam ukuran. Ikan koi bersertifikat merupakan ikan koi yang memiliki sertifikat kontes (untuk ikan indukan). Warna yang kontras memberikan warna ikan yang mencolok dan tajam. Bentuk tubuh ideal adalah ikan koi yang memiliki tulang tubuh lurus atau tidak melengkung. Berbagai macam ukuran yang dimaksud yaitu Hegar Koi menyediakan ukuran ikan yang kecil, sedang, dan besar. Bisnis ini dilakukan karena hobi penulis akan ikan hias. Selain itu ikan koi Hegar Koi Farm sudah diminati oleh satu pembudidaya di daerah Cimahi yaitu Java Koi yang melakukan aktivitas pembelian setiap enam bulan sekali. Bisnis ini berawal dari pengalaman penulis pada saat membudidayakan ikan lele. Pada saat menjalankan budidaya ikan lele tersebut, tidak sesuai dengan yang diharapkan dan hanya berjalan selama satu tahun. Bisnis ikan lele memiliki beberapa kelemahan seperti mudahnya air kolam menjadi keruh, kuantitas pakan yang besar, dan ikan lele rentan terhadap penyakit. Adanya kelemahan bisnis lele ini membuat penulis mengalami kerugian. Dari pengalaman tersebut penulis memulai untuk melakukan bisnis lain yaitu bisnis budidaya ikan koi. Bisnis ini dijalankan karena pemilik menyukai hobi memelihara ikan hias, khususnya ikan koi. Ikan koi ini bersertifikat agar memiliki nilai jual yang tinggi dan dapat dijadikan sebagai ikan kontes. Selain itu ikan koi memiliki warna yang kontras

(warna yang mencolok) dengan berbagai macam ukuran. Ikan koi dapat dijadikan sebagai salah satu pereda stres saat kita merasa tertekan karena ikan koi dapat membuat suasana rumah menjadi nyaman dan tenang.

Hegar Koi Farm merupakan pembudidaya ikan koi yang memasarkan ikannya berdasarkan *grade*, yang dipilih menurut tingkat kekontrasan (ketajaman) warna dan bentuk tubuh ikan koi. Hegar Koi memasarkannya dengan tiga *grade* yaitu *grade A*, *grade B*, dan *grade C*. *Grade A* yaitu ikan yang memiliki warna yang sangat tajam dan bentuk tulang tubuh yang lurus. *Grade B* ikan yang memiliki warna yang tajam dan memiliki bentuk tulang tubuh sedikit melengkung. *Grade C* ikan yang memiliki warna yang kurang tajam dan bentuk tulang tubuh yang terlihat melengkung.

Ikan koi merupakan ikan yang berasal dari China, namun karena banyak orang yang beranggapan ikan koi berasal dari Jepang. Penduduk Jepang disebut juga sebagai penduduk yang pertama kali membudidayakan ikan koi sebagai ikan hias. Jenis ikan yang ditemukan adalah ikan yang memiliki tubuh dengan corak berwarna-warni.

Adapun peluang bisnis yang dimiliki Hegar koi dalam bisnis ini yang *pertama* adalah adanya permintaan aktivitas pembelian yang dilakukan setiap enam bulan sekali oleh Java Koi. *Kedua* ikan koi banyak diminati oleh masyarakat ekonomi kelas atas sehingga memiliki nilai jual yang tinggi dan tidak ada patokannya. *Ketiga* ikan koi dapat dijadikan sebagai ikan kontes. *Keempat* pangsa pasar ikan koi di Indonesia sangat tinggi, khususnya di Pulau Jawa. Pulau Jawa merupakan tempat sebaran produksi ikan hias terbanyak yang mencapai angka 96.26%

(<https://suhana.web.id/2017/01/25/ekonomi-ikan-hias-indonesia-2-produksi-ikan-hias-nasional/>). Produksi ikan hias terbanyak adalah produksi ikan koi dengan angka 23%. *Kelima* adalah mudahnya untuk menjalankan bisnis ikan koi ini dikarenakan pemeliharaan ikan koi cukup sederhana, tetapi dengan adanya peluang tersebut akan memungkinkan timbulnya banyak persaingan.

Pesaing yang ada pada Hegar Koi Farm adalah pesaing yang menjual ikan koi yang bersertifikat di daerah Cimahi, Bandung, dan Lembang. Keunggulan usaha yang dimiliki oleh Hegar Koi Farm yaitu ikan yang dipasarkan bersertifikat, memiliki warna yang kontras (warna yang mencolok) dan bentuk tubuh ideal dengan berbagai macam ukuran. Tidak semua pembudidaya lain dapat menghasilkan ikan koi yang memiliki warna yang kontras dan bentuk tubuh ideal dengan berbagai macam ukuran. Berikut ini merupakan data pesaing Hegar Koi di daerah Cimahi, Bandung, dan Lembang :

Tabel 1.1 Budidaya Ikan Koi di Cimahi, Bandung, dan Lembang.

No	Nama	Alamat
1.	Samurai koi center	Jalan Taman Mutiara IV No.24, Cibabat, Cimahi Tengah, Karangmekar, Cimahi, Kota Cimahi, Jawa Barat 40522
2.	Seiryuu Koi Carp	Sukasari, Jl. Cipedes Atas No.30, Gegerkalong, Bandung, Kota Bandung, Jawa Barat 40153
3.	Tropical Koi Center	Jl. Karmel 01 No 108 Lembang,, Jayagiri, Lembang, Kabupaten Bandung Barat, Jawa Barat 40391

Sumber : Dokumentasi Pribadi (2018)

Dengan munculnya pesaing menjadikan Hegar Koi termotivasi untuk merawat dan memproduksi ikan yang berkualitas. Ikan koi indukan dan sebagian benih yang dimiliki Hegar Koi Farm untuk saat ini didapatkan dari pembudidaya di Kota Blitar

yang memiliki ikan berkualitas baik dan dibudidayakan oleh Hegar Koi sebagai awal berjalannya bisnis ini. Produk yang ditawarkan Hegar Koi Farm dikelompokkan menjadi tiga kelompok yaitu *grade A*, *grade B*, dan *grade C*. *Grade A* yaitu ikan yang memiliki warna yang sangat tajam dengan bentuk tulang tubuh yang lurus. *Grade B* ikan yang memiliki warna yang tajam dengan bentuk tulang tubuh yang sedikit melengkung. *Grade C* ikan yang memiliki warna yang kurang tajam dengan bentuk tubuh yang melengkung. Berikut ini merupakan produk ikan koi yang dimiliki Hegar Koi Farm :

Tabel 1.2 Produk Hegar Koi

No.	Jenis	Keterangan
1.	Goshiki Showa 	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Grade A</i> - Memiliki warna yang sangat tajam yaitu warna dasar putih, dengan kombinasi hitam, merah, putih, biru dan abu abu atau perak. - Ukuran jumbo 45cm - Bersertifikat - Ideal
2.	Showa Shankoku / Gosanke 	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Grade A</i> - Memiliki warna yang sangat tajam yaitu kombinasi warna merah, putih dan hitam. - Ukuran 30 cm - Bersertifikat - Ideal
3.	Kikokuryu 	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Grade A</i> - Memiliki warna yang sangat tajam yaitu warna dasar putih kombinasi warna hitam di dalam satu baris sisik. - Ukuran 35cm - Bersertifikat - Ideal

4.	Shiro Utsuri 	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Grade A</i> - Memiliki warna yang sangat tajam yaitu dasar hitam dengan corak berwarna putih. - Ukuran 30 cm - Bersertifikat - Ideal
5.	Campuran <i>Cyprinus Carpio</i> 	<ul style="list-style-type: none"> <i>Grade A</i>, ukuran 25 cm <i>Grade B</i>, ukuran 20 cm <i>Grade C</i>, ukuran 15 cm <p>Benih yang dibeli dari usia 1,5 bulan</p>
6.	Campuran <i>Cyprinus Carpio</i> 	<ul style="list-style-type: none"> <i>Grade A</i>, ukuran 25 cm <i>Grade B</i>, ukuran 20 cm <i>Grade C</i>, ukuran 15 cm <p>Benih dari hasil perkawinan ikan koi</p>

Sumber: Dokumen Pribadi (2018)

Target pasar yang dituju oleh Hegar Koi Farm saat ini adalah memenuhi kebutuhan ikan koi untuk Java Koi karena melakukan aktivitas pembelian ikan pada Hegar Koi Farm setiap enam bulan sekali. Ikan koi yang diminati oleh Java Koi adalah ikan Koi ber *Grade A* dan berusia 45 hari. Setiap enam bulan sekali Java Koi membeli ikan koi sebanyak 200-300 ekor ikan koi. Strategi pemasaran yang dilakukan pada Java Koi adalah *Word of Mouth* melalui kerabat. Target selanjutnya adalah orang yang menyukai ikan koi sebagai peliharaan dan menawarkannya melalui komunitas pecinta koi. Selain itu Hegar koi memiliki target untuk menjual ikan koi di tiga daerah yaitu tahun pertama di Cimahi, Tahun

kedua di daerah Cimahi dan Bandung, dan Tahun ketiga di daerah Cimahi, Bandung, dan Lembang.

Potensi pasar adalah ukuran atau nilai total pasar dalam rupiah seandainya semua orang yang memiliki ketertarikan terhadap produk atau jasa dan memiliki daya beli, membeli produk atau jasa(<http://kamusbisnis.com/arti/potensi-pasar/>) Potensi pasar yang dimiliki Hegar Koi Farm tahun pertama Cimahi sebesar 3%, tahun kedua Cimahi dan Bandung meningkat menjadi 5%, dan tahun ketiga Cimahi, Bandung, dan Lembang meningkat menjadi 7%. Berikut merupakan potensi pasar Hegar Koi Farm :

Tabel 1.3 Potensi Pasar Hegar Koi

Tahun	Wilayah	Persentase	Alasan
1	Cimahi	3%	Karena adanya aktivitas penjualan yang dilakukan oleh Java Koi setiap enam bulan sekali.
2	Cimahi dan Bandung	5%	Karena adanya strategi pemasaran yang dilakukan maka permintaan ikan koi relative stabil dan selalu meningkat.
3	Cimahi, Bandung, dan Lembang	7%	Karena melihat banyaknya tempat wisata dan kuliner yang menggunakan ikan koi sebagai ikan hias.

Sumber : Dokumen Pribadi (2018)

Pada bagian ini penulis akan menjelaskan strategi pemasaran yang akan dilakukan oleh Hegar Koi Farm dalam menarik konsumen. Strategi pemasaran pertama yang dilakukan adalah memasarkan melalui Instagram dan *Facebook* dengan mengunggah foto atau video produk unggulan dan memberikan keterangan

produk yang akan dipasarkan. Bergabung dengan komunitas ikan koi di *Facebook* sehingga dapat melihat produk unggulan yang dimiliki Hegar Koi Farm. Selain itu strategi yang digunakan yaitu melalui *Word of Mouth* (WOM) yaitu penyampaian informasi dari satu orang ke orang lainnya dan seterusnya. Hegar Koi melakukan penyampaian informasi mengenai produk unggulan dari mulut ke mulut melalui kerabat terdekat dan juga kepada masyarakat sekitar.

Bisnis ini dibangun dengan modal awal yang berasal dari uang hasil tabungan pemilik dan modal dari orang tua. Keuntungan yang didapat diputar untuk membeli peralatan dan produk sehingga dapat menghasilkan anakan koi yang belum dapat dihitung jumlahnya. Penjualan dapat dikatakan meningkat dan juga dapat menurun akan tetapi semua itu dapat diatasi dengan cara melakukan berbagai promosi yang dapat meningkatkan kembali penjualan.

Berdasarkan perhitungan Kelayakan investasi Hegar Koi Farm, perhitungan *net present value* (NPV) yang diperoleh sebesar Rp 143.183.239,00. *Payback period* (PP) yang diperoleh dari hasil perhitungan memperlihatkan bahwa dalam waktu 1 tahun 4 bulan modal yang telah dikeluarkan akan kembali. Sedangkan hasil dari *profitability index* (PI) memperoleh hasil 1,91 yang berarti usaha ini layak untuk dijalankan.

1.2 Deskripsi Bisnis

Pada bagian ini penulis akan menjelaskan deskripsi bisnis Hegar Koi Farm. Bisnis ini bernama Hegar Koi Farm yang merupakan sebuah bisnis yang bergerak dibidang pembudidayaan ikan koi yang bersertifikat dan memiliki warna yang kontras dengan berbagai macam ukuran. Hegar koi pun memiliki logo yang dapat

mengidentifikasi produk Hegar Koi. Berikut ini merupakan gambar Logo dari Hegar Koi Farm :



Gambar 1.1 Logo Hegar Koi Farm

Sumber : Dokumentasi Pribadi (2018)

Logo ini memiliki arti :

- Hegar yang berarti tempat tinggal pemilik Hegar Koi
- Koi Farm berarti ikan yang dibudidayakan merupakan ikan koi
- Warna merah yang ada pada logo merupakan warna unggulan yang dimiliki oleh Hegar Koi Farm

Kepemilikan bisnis ini adalah perseorangan karena bisnis ini dimiliki oleh pemilik tunggal. Bisnis ini belum memiliki perizinan karena lahan yang digunakan dalam bisnis ini adalah lahan pabrik yang merupakan pabrik keluarga.

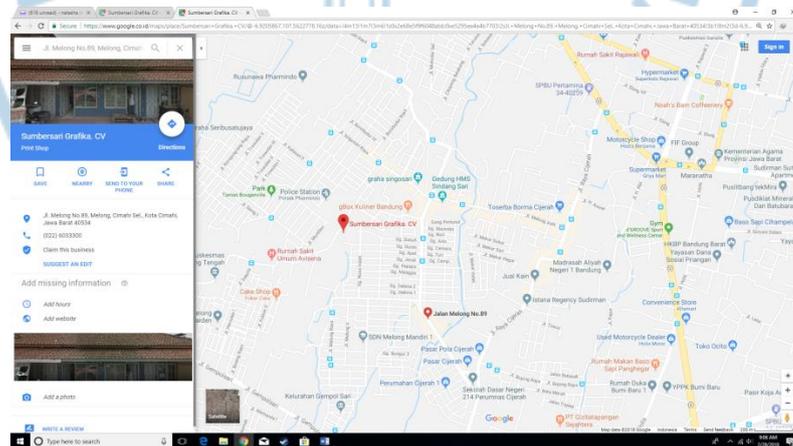
Visi dari Hegar Koi :

Menjadi pembudidaya ikan koi terbaik dan terbesar yang memiliki produk ikan koi yang unggul pada tahun 2022 di Bandung

Misi dari Hegar Koi :

- Konsisten dalam mendapatkan bibit unggulan yang bersertifikat dengan warna yang kontras (warna yang mencolok).
- Mempertahankan warna yang kontras (warna yang mencolok) dengan cara pemberian pakan seperti *Carotenoids* (Warna Alami) yaitu tepung wortel.
- Bentuk tubuh yang ideal dengan cara melakukan perkembangbiakan ikan koi bergrade A untuk menghasilkan ikan dengan bentuk tulang tubuh yang lurus.
- Berbagai macam ukuran yang dimiliki dengan cara melakukan perkembangbiakan ikan koi setiap enam bulan sekali agar mendapatkan ikan dengan berbagai macam ukuran.

Hegar Koi Farm beralamat di jalan Melong No.89, Bandung. Hegar koi menyewa lahan tersebut karena merupakan lahan pabrik milik keluarga. Berikut ini adalah lokasi dari Hegar Koi Farm :



Gambar 1.2 Lokasi Hegar Koi Farm

Sumber : Dokumen Pribadi (2018)