**RESUME**

**RENCANA BISNIS**

**PENDIRIAN USAHA TAMBAK IKAN**

***“*BANDENG MENCLAT*”***

**DI MUARA GEMBONG, BEKASI**

**Oleh :**

**Nama : Ahmad Fajar**

**NIM : 79130380**

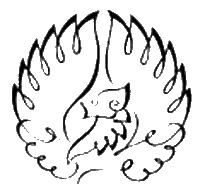
RENCANA BISNIS

Diajukan sebagai salah satu syarat

untuk memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis

Program Studi Administrasi Bisnis

Konsentrasi Bisnis Kewirausahaan



**INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE**

**JAKARTA 2019**

**ABSTRAK**

**Ahmad Fajar / 79130380 / 2019 / Rencana Bisnis Usaha Tambak Bandeng Menclat / Pembimbing : Drs. Wiwin Prastio, M.M.**

Perusahaan Tambak Bandeng adalah perusahaan yang memasarkan produk Ikan Bandeng untuk keperluan konsumsi. Perusahaan memasarkan produk dengan merek Bandeng Menclat yang telah melewati proses dari Kelurahan Muara Gembong. Perusahaan beroperasi di wilayah Muara Gembong, Bekasi dengan harapan dapat juga menjangkau konsumen di daerah sekitarnya seperti Jakarta Utara, dan Jawa Barat.

Perusahaan didirikan oleh Ahmad Fajar dan memiliki kantor yang berlokasi di Muara Gembong. Kantor perusahaan digunakan untuk mengurus keperluan administrasi perusahaan, kegiatan akuntansi dan pencatatan, menerima tamu, dan lain-lain.

*Bandeng Menclat*, produk yang akan dipasarkan oleh perusahaan memiliki kualitas berstandar. Produk *Bandeng Menclat* memiliki keunggulan Ikan yang lebih baik.

Target pasar dari perusahaan Bandeng Menclat adalah para pelaku bisnis skala kecil dan menengah khususnya yang bergerak di sector Perikanan, Distributor-ditributor adalah target yang di tuju Bandeng Menclat, Karena Bekasi dan jakarta adalah salah satu distributor terbanyak

Perusahaan berencana memperkerjakan 6 karyawan yang terdiri dari 1 orang *penjaga tambak*, 2 *orang kurir*, 2 *orang pekerja pasca panen,* 1 *orang manager*. Pemilik masih akan terlibat di dalam perusahaan sebagai pengambil keputusan. Tiap individu memiliki tugas masing-masing untuk menjaga keberlangsungan perusahaan.

Bisnis ini diperkirakan memerlukan dana investasi sebesar Rp 867.960.000,00. Dana investasi tersebut nantinya akan dialokasikan untuk pembelian Tanah Tambak, peralatan, dan perlengkapan yang dibutuhkan usaha.

Perusahaan Tambak Bandeng, dilihat melalui aspek keuangan layak dijalankan. Perusahaan memenuhi kriteria kelayakan dari analisa *Net Present Value, Break Even Point,* dan *Profita bility Index .*Proyeksi tersebut dihitung dengan jangka waktu 5 tahun. Perusahaan juga akan mendapatkan kembali modal usaha dalam jangka waktu 2 tahun 9 bulan 1 hari menurut perhitungan dengan metode *Payback Period*.

***ABSTRACT***

***Ahmad Fajar / 79130380 / 2019 / Tambak Bandeng Menclat Company Business Plan / Mentor : Drs. Wiwin Prastio, M.M.***

*The Bandeng Menclat Pond Company is a trading company that Bandeng Fish products for consumption. The company markets products under the Bandeng fish melting brand that has passed the process of the Muara Gembong village. The company operates in the Muara Gembong area, Bekasi with the hope of reaching consumers in the surrounding areas such as North Jakarta and West Java.*

*The company was founded by Ahmad Fajar and has an office located in Muara Gembong. The company's office is used to take care of company administration needs, accounting and recording activities, receiving guests, and others.*

*Bandeng Menclat, the product to be marketed by the company has a standard quality. The Bandeng fish melting product has a better fish advantage.*

*The target market of the Bandeng fish melting company is small and medium scale businesses, especially those engaged in the fisheries sector, Distributors-distributors are the targets for Bandneg fish melting, because Bekasi and Jakarta are among the largest distributors*

*The company plans to employ 6 employees consisting of 1 farm guard, 2 couriers, 2 post-harvest workers, 1 manager. The owner will still be involved in the company as a decision maker. Each individual has their respective duties to maintain the sustainability of the company.*

*This business is estimated to require an investment fund of Rp. 867,960,000.00. The investment fund will be allocated to purchase the Tambak Land, equipment and equipment needed by the business.*

*The Tambak Bandeng Company, seen from the financial aspect, is feasible. The company fulfills the eligibility criteria from the Net Present Value analysis, Break Even Point, and Profitability Index. The projection is calculated with a period of 5 years. The company will also get back business capital within a period of 2 years 9 months 1 day according to calculations using the Payback Period method.*

## 

## Pendahuluan

Ikan Bandeng merupakan salah satu ikan yang banyak dikonsumsi karena memiliki banyak kelebihan, diantaranya kandungan gizi tinggi serta harganya yang relatif murah dan dapat terjangkau oleh semua kalangan. Tidak hanya itu, ikan bandeng juga memiliki rasa daging yang lezat dan memiliki cita rasa khusus sehingga tidak heran jika banyak pengemar ikan yang beralih ke ikan jenis ini.

Dulu, bandeng dianggap sebagai ikan yang menjijikkan karena kerap memakan lumut dan lumpur sehingga kulitnya bau hanya kalangan tertentu yang terbiasa mengkonsumsinya, misalnya para nelayan atau kalangan menengah ke bawah yang memang menyukainya. Namun, seiring dengan berjalannya waktu, bandeng semakin diminati oleh semua kalangan.

Motivasi penulis untuk membuat atau mendirikan bisnis tambak ikan ini adalah kebutuhan permintaan akan ikan ini sangatlah tinggi. Dari segi permintaan, di era sekarang ini ikan bandeng menjadi ikan yang populer di masyarakat Indonesia. Hal ini dibuktikan dari banyaknya aneka ragam makanan hasil olahan dari bandeng mulai dari bandeng presto, otak-otak bandeng, siomay bandeng, baso bandeng, dan lain-lain. Permintaan yang begitu tinggi tersebut disebabkan oleh kondisi perkenomian Indonesia yang masih berkembang sehingga masih banyak masyarakat yang berada di golongan menengah dan bawah, menyukai jenis ikan ini karena harganya relatif lebih murah dan mengandung gizi yang cukup untuk memenuhi kebutuhan gizi mereka.

Selain itu dari segi pembudidayaan, jenis ikan ini juga tergolong amat mudah. Siklus pemeliharaannya pun tergolong cepat, bahkan saat ini sudah bisa dihasilkan untuk panen bandeng hanya dalam waktu 2-3 bulan. Selain itu, bandengmemiliki daya tahan yang cukup kuat. Walaupun pada prakteknya relatif mudah, namun bisnis tambak ini tetap tidak terlepas dari kendala yang mungkin dihadapi, seperti kondisi alam yang tidak menentu. Akibat dari hujan terus-menerus dan air laut yang tidak stabil dapat mengakibatkan berbagai macam serangan penyakit bagi ikan bandeng, seperti : mudah stres, Namun, jika ada kemauan untuk belajar dan pantang menyerah, kendala dan kesulitan yang dihadapi pasti bisa teratasi. Melihat dari peluang yang bagus inilah akhirnya penulis berencana untuk memutuskan mendirikan tambak ikan bandeng yang bernama “Tambak Bandeng Menclat”.

**Rencana Produk dan Pemasaran**

Produk yang ditawarkan Bandeng Menclat adalah ikan, khususnya ikan bandeng. Pelanggan yang menjadi target bandeng menclat adalah distributor-distributor kalangan menengah keatas

Adapun pesaing langsung yang perlu dihadapi oleh Bandeng Menclat yaitu Tambak H. Toha dan Bapak Jaja, kedua pesaing tersebut menawarkan produk yang sama seperti Bandeng Menclat, untuk itu perlu adanya strategi untuk mencapai keunggulan dengan menekan harga lebih murah dari pesaing dan meningkatkan kualitas

Seperti halnya bisnis yang lain, diperlukan strategi pemasaran untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan merek dan pruduk yang ditawarkan sebuah usaha. Untuk itu Bandeng Menclat juga memiliki strategi pemasaran, yaitu membagikan brosur kedaerah sekitar, membuat spanduk, melalui media social instagram.

**Rencana Sumber Daya Manusia**

Dalam menjalankan kegiatan bisnis**,** tenaga kerja diperlukan untuk membantu sebuah usaha dalam nencapi tujuan usahannya. Bandeng Menclat memperkerjakan beberapa tenaga kerja yang sesuai tugas dan keahliannya masing-masing agar proses usaha berjalan dengan efektif dan sesuai dengan arahan. Oleh karena itu, jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan Bandeng Menclat adalah sebanyak 6 orang. Yang terdiri dari 1 orang manager, 1 orang penjaga tambak, 2 orang pekerja pasca panen, 2 orang kurir.

**Rencana Keuangan**

Perkiraan performa laporan laba rugi selama 5 tahun kedepan yaitu dari tahun 2020 sampai 2024, bandeng menclat pada tahun pertama dan tahun berikutnya akan mendapatkan laba dan terus mengalami peningkatan setiap tahunnnya. Dilihat dari performa arus kas, arus kas akhir selalu bernilai positif dan juga meningkat setiap tahunnya.

Sedangkan hasil dari perhitungan dengan menggunakan penilaian kelayakan investasi adalah layak dengan menghasilkan NPV sebesar Rp. 815.986.920,- dengan menggunakan tingkat suku bunga pinjaman sebesar 11,36%. Nilai IRR yang didapat dari hasil perhitungan adalah sebesar 32,91% dimana nilai tersebut lebih besar dari pada Rate Of Return yang diharapkan yaitu sebesar 11,36%. Selain itu, diketahui periode pengembalian investasi adalah selama 2 tahun 9 bulan 1 hari. Dari hasil perhitungan-perhitungan diatas maka dapat disimpulkan bahwa usaha Tambak Bandeng Menclat adalah investasi yang layak untuk dijalankan.

Dana yang dibutuhkan Bandeng Menclat sebesar Rp.867.960.000,- yang digunakan untuk membeli tanah, peralatan, renovasi, mobil, perahu, pembuatan kolam, perlengkapan, bahan baku. Jasa pengembangan website dan cadangan kas yang berasal dari orang tua dan tabungan pribadi.

**Kesimpulan**

Setelah melakukan berbagai macam perhitungan keuangan, yakni proyeksi laba rugi, proyeksi arus kas, proyeksi neraca serta berbagai perhitungan untuk menilai kelayakan usaha yang telah disajikan, maka kelayakan usaha Bandeng Menclat dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Melalui perhitungan Net Present Value, Bandeng Menclat dikatakan layak untuk dijalankan karena nilai dari NPV positif, yakni sebesar Rp. 815.986.920,-
2. Berdasarkan perhitungan Internal Rate Of Return Bandeng Menclat mendapatkan nilai 32.91%. IRR ini lebih besar dibandingkan tingkat return yang diharapkan, yakni sebesar 11.36%. maka berdasarkan perhitungan IRR, Bandeng Menclat dikatakan layak untuk dijalankan.
3. Berdasarkan perhitungan Payback Period dapat disimpulkan bahwa jangka waktu pengembalian investasi usaha ini adalah selaman 2 tahun 9 bulan 1 hari. Jangka waktu tersebut lebih kecil dari umur investasi sehingga usaha ini layak untuk dijalankan.

Berdasarkan metode analisis kelayakan usaha tersebut, dapat disimpulkan bahwa Bandeng Menclat memenuhi segala aspek dari analisis kelayakan usaha. Oleh karena itu, Bandeng Menclat dikatakan layak untuk dijalankan.

**Ucapan Terima Kasih**

Selama penyusunan rencana bisnis ini, terdapat banyak pihak yang telah membantu penulis dalam memberikan dukungan secara moril berupa pengarahan, bimbingan, masukkan dan motivasi, serta dukungan secara materiil. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Drs. Wiwin Prastio, M.M. selaku dosen pebimbing yang telah meluangkan waktu untuk membantu dan membimbing penulis dalam menyusun rencana bisnis ini.
2. Orang tua, istri dan keluarga besar penulis yang telah memberikan dukungan baik secara moril maupun materiil kepada penulis selama ini.
3. Seluruh dosen dan karyawan di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie yang telah mengarahkan penulis selama menjalankan studinya.
4. Teman-teman kampus yang telah memberikan dukungan dan bantuan kepada penulis.
5. Pihak-pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu penulis sehingga tugas akhir ini dapat diselesaikan tepat waktu.

**DAFTAR PUSTAKA**

**Buku Teks:**

David, Fred R., Forest R. David (2015), Strategic Management : *A Competitive Advantage Approach, Concept, and Cases*, Edisi 15, New Jersey: Pearson Education.

Dessler, Gary (2015), *Managemen Sumber Daya Manusia,* Edisi 14, Jakarta: Salemba Empat.

Husnan, Suad., Suwarsono Muhammad (2014), *Studi Kelayakan Proyek Bisnis*, Edisi 5, UPP STIM YKPN.

Kotler, Philip., Gary Armstrong (2016), *Principles of Marketing*, Edisi 16, Global Edition, Pearson Education.

Kotler, Philip., Kevin Lane Keller (2016), *Marketing Management,* Edisi 15, Global Edition, Pearson Education.

Mondy, Wayne R., Joseph J. Martocchio (2016), *Human Resource Management* Edisi 14, Boston: Pearson Education.

Robbins, Stephen P., Mary Coulter (2018), *Management*, Edisi 14, Harlow: Pearson Education.

Robbins, Stephen P., Timoty A. Judge (2017), *Organizational Behavior*, Edisi 17, Global Edition, Pearson Education.

Slack, Nigel., Alistair Brandon Jones (2013), *Operations Management*, Edisi 7, London: Pearson Education.

**Sumber lain-lain:**

*Undang-Undang No 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)* Lembaran Negara RI Tahun 2008, Seketeriat Negara, Jakarta.

Rebublik Indonesia, 2003, *Undang-Undang No 13 Tahun 2003 Pasal 1 Ayat 2 Tentang* *Ketenagakerjaan*, Lembaran Negara RI Tahun 2003 Seketariat Negara, Jakarta.