**BAB IX**

**RINGKASAN EKSEKUTIF**

1. **Ringkasan Kegiatan Usaha**
2. **Konsep Bisnis**

Empang Gurami merupakan sebuah usaha yang bergerak dibidang perikanan yang membudidayakan ikan gurami dan menawarkan produk utamanya yaitu ikan gurami. Sekarang ini permintaan ikan sangatlah tinggi, yang ditandai dengan betapa banyak munculnya usaha dibidang rekeasi dan kuliner. Dengan konsep bisnis budidaya ini, diharapkan dapat memudahkan para konsumen untuk mendapatkan ikan gurami dengan kualitas yang tinggi, baik, dan tentunya harga yang terjangkau untuk seluruh konsumen.

1. **Visi dan Misi Perusahaan**
	1. Visi

Menjadi budidaya ikan air tawar khsusunya gurami yang menjadi pilihan masyarakat yang mengutamakan mutu, kualitas, dan pelayanan yang cepat.

* 1. Misi

Memperluas jangkauan pemasaran untuk memenuhi target yang diinginkan.

Terus mengembangkan inovasi demi kelangsungan dan ketahanan perusahaan.

Memberikan kepuasakan kepada pemilik, karyawan, dan pelanggan.

1. **Produk**

Produk yang dijual oleh Empang Gurami merupakan ikan gurami porselin yang sudah layak untuk di konsumsi. Ikan porselin sendiri memiliki keunggulan tersendiri, yaitu memiliki keunggulan dalam jumlah benih yang dihasilkan oleh gurami soang, bluesafir, paris. Ikan gurami porselin dapat menghasilkan 10.000 butir telur yang dimana lebih banyak dibandingkan dengan gurami lainnya. Selain itu juga rasa daging yang enak untuk dikonsumsi dibandingkan dengan ikan gurami lainnya.

1. **Persaingan**

Ada dua pesaing utama bagi Empang Gurami di daerah Purwakarta yaitu Balai Pengembangan Ikan Air Tawar dan Aulia Betafish and Catfish Farm Purwakarta. Dari analisis Competitive Profile Matrix (CPM), Empang Gurami mendapat point sebesar 3,68 point, Balai Pengembangan Benih Ikan Air Tawar mendapatkan point sebesar 3,32, dan Aulia Betafish and Catfish Farm Purwakarta mendapatkan point sebesar 2,93. Empang Gurami mempunyai keunggulan di bidang kualitas, harga, volume produksi, pelayanan.

1. **Target dan Ukuran Pasar**

Empang Gurami memiliki target dan ukuran pasar kepada semua jenis kelamin baik laki-laki dan perempuan tanpa membedakan ras, suku, budaya, pendidikan, agama yang berdomisili di Indonesia. Untuk lebih spesifik, Empang Gurami ini menargetkan kepada ibu rumah tangga, pengepul ikan, dan restoran-restoran yang menjual menu olahan yang berbahan dasar ikan gurami.

1. **Strategi Pemasaran**

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Empang Gurami yaitu mealalui media internet, membagikan brosur-brosur kepada pengepul ikan dan restoran-restoran dan memasang papan nama di dekat loksasi usaha agar masyarakat dapat mengetahui lokasi usaha Empang Guram ini. Evaluasi dari pemasaran ini akan dilakukan secara berkala agar mengetahui sejauh mana strategi pemasaran ini berdampak baik untuk perusahaan dan konsumen.

1. **Tim Manajemen**

Empang Gurami memiliki struktur organisasi yang sederhana yang dimana jabatan tertingginya adalah Manajer (owner) dan dibawahnya langsung membawahi oleh Penjaga Kolam dan Kurir Pengiriman dan Pekerja Pasca Panen. Empang Gurami memiliki total tenaga kerja untuk menunjang jalannya kegiatan usaha ini sebanyak 6 orang.

1. **Kelayakan Keuangan**

Kelayakan usaha yang telah dilakukan oleh Empang Gurami dengan berbagai macam analisis kelayakan usaha, diperoleh hasilnya sebagai berikut. Pada analisis di Break Even Point (BEP), nilai penjualan lebih tinggi dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. Payback Period selama 4 tahun 11 Bulan 9 hari dengan batas maksimal 5 tahun. Untuk Net Present Value (NPV) didapat sebesar Rp. 37.052.090. Profitability Index (PI) sebesar 1, 107199896 yang dimana lebih dari 1. Kesimpulan dari analisis kelayakan usaha keuangan diatas maka usaha Empang Gurami ini layak untuk dijalankan.

1. **Rekomendasi Visibilitas Usaha**

Empang Gurami masih perlu belajar lebih banyak lagi dalam hal-hal yang masih baru terlebih di bidang budidaya ikan ini. Selain itu Empang Gurami juga harus terus bergerak untuk bisa beradaptasi dengan lingkungn sekitar. Hal terpeting yang harus diperhatikan oleh Empang Gurami adalah memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen-konsumen, mempertaahankan volume produksi agar tetap stabil, memberikan promo-promo yang dimana tetap memerhatikan target-target yang dituju, dan tentunya menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan maupun dengan karyawan serta memberkan motivasi agar para pekerja Empang Gurami dapat bekerja sesuai dengan yang diharapkan.