



Rencana Bisnis Pendirian Usaha

The Fresh Water Aquatic

Di Jelutung Talang Jauh, Jambi

Ericko Jonathan Chandra

Pembimbing : Dr. Drs. Toni Sitinjak, M.M.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jl. Yos Sudarso Kav.87, Sunter – Jakarta Utara, Indonesia

Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971

ericko.jonathan02@gmail.com

ABSTRAK

Ericko Jonathan Chandra/ 70192017/ Rencana Bisnis Pendirian Usaha *The Fresh Water Aquatic* di Jelutung Talang Jauh, Jambi/ Pembimbing Dr. Drs. Tony Sitinjak, M.M.

Rencana bisnis *The Fresh Water Aquatic* yaitu bisnis yang bergerak di penjualan ikan channa, dan peluang usaha ikan channa ini semakin besar dengan semakin banyaknya pencinta ikan hias dan kontes-kontes ikan channa di Indonesia.

Nama *The Fresh Water Aquatic* adalah karena konsep bisnis ini yang dapat dilakukan dengan memanfaatkan lahan yang terbatas, namun segala sesuatu seperti peletakan tank, kelistrikan, lampu, dan lain-lain yang ditata dengan rapi untuk memberikan kesan rapi dan suasana yang segar saat dipandang mata. Dengan ukuran usaha yang di golongkan sebagai usaha kecil dengan perkiraan omset yang tidak lebih dari satu miliar, dan struktur organisasi sederhana yang terdiri dari satu manajer, satu staf keuangan, satu staf pemeliharaan dan perawat ikan channa, dan staf kreatif. Penjualan yang dilakukan secara *offline* dan *online* (Pemasaran melalui media sosial *Instagram*, *Facebook*, *Tik-Tok*, dan *WhatsApp*).

Dengan membawakan visi dari *The Fresh Water Aquatic* untuk dapat menjadi salah satu penjual ikan channa berkualitas yang dikenal hingga ke seluruh penjuru dunia dan menyediakan beragam jenis channa dengan membawa misi menjual channa yang berkualitas dan sehat, memberikan pelayanan yang memuaskan dan menjalin hubungan baik terhadap setiap pembeli maupun pemasok. Mengharapkan agar bisnis ini dapat terus berjaya dan berjalan dengan baik kedepannya agar bisa mewujudkan visi tersebut. Analisis pesaing dilakukan dengan menggunakan Analisis PESTLE, Lima Kekuatan Persaingan Model Porter, Analisis Faktor-Faktor Kunci Sukses, dan Analisis *Eksternal & Internal* dengan Analisis SWOT. Perencanaan bisnis ini dibuat agar *The Fresh Water Aquatic* dapat mengatur strategi bisnis yang baik.

Dalam membuat bisnis *The Fresh Water Aquatic*, kebutuhan dana untuk investasi awal yang dibutuhkan yaitu sebesar Rp 70.024.556 yang digunakan untuk pembelian peralatan dan perlengkapan, biaya air, listrik, pulsa, dan kebutuhan lain-lain. Analisis kelayakan juga dilakukan untuk mengetahui apakah usaha tersebut layak di jalankan atau tidak. Berdasarkan perhitungan analisis kelayakan *Payback Period* yang dapat dicapai dalam 1 tahun 3 bulan 3 hari, hasil dari *Net Present Value* yang hasilnya lebih besar dari 0 yaitu Rp170.983.094, hasil *Profitabilty Index* yang lebih besar dari 1 yaitu 3,441759051 dan penjualan *The Fresh Water Aquatic* yang lebih besar dari *Break Event Point*. Setelah melakukan analisis-analisis tersebut dapat disimpulkan jika *The Fresh Water Aquatic* layak untuk direalisasikan.

The Fresh Water Aquatic dalam bisnisnya akan menghadapi resiko yang bisa saja terjadi dalam jalannya bisnis tersebut seperti karyawan yang kurang ramah, belum dikenal banyak orang, biaya ikan yang sering berubah-ubah, dan banyaknya pesaing. Untuk itu menghindari resiko tersebut dapat dilakukan dengan membuat SOP yang tegas, agar di kenal banyak orang maka perlu dilakukan startegi pemasaran yang baik dan kedepannya belajar untuk membudidaya ikan channa secara mandiri agar dapat menstabilkan harga ikan channa.

Kata Kunci: Rencana Bisnis, Ikan Hias Channa, Usaha Kecil

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya atau sebagian dari hak cipta ini tanpa izin IBIKKG.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan karya tulis, dan lain-lain.
b. Penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



PENDAHULUAN

Konsep Bisnis

The Fresh Water Aquatic adalah jenis bisnis yang menjual ikan channa hias yang memiliki beragam warna dan corak indah, ikan channa juga dapat di ajak berinteraksi sehingga bisa membantu menghilangkan stress akibat aktivitas yang pada setiap harinya.

Untuk penjualannya sendiri *The Fresh Water Aquatic* melakukan penjualan *offline* dan *online*, dengan menawarkan ikan channa hias yang di ambil langsung dari pemasok dengan pemilihan ikan channa dengan kualitas, karena segmen yang *The Fresh Water Aquatic* mainkan adalah kualitas. *The Fresh Water Aquatic* juga menawarkan jasa penitipan ikan channa bagi konsumen yang memiliki kesibukan, ikan sakit, ikan treatment kontes, dan lain-lainnya.

Visi dan Misi Perusahaan

1) Visi

The Fresh Water Aquatic dapat menjadi salah satu penjual ikan channa berkualitas yang dikenal hingga ke seluruh penjuru dunia.”

2) Misi

- Menyediakan beragam jenis channa.
- Menjual channa yang berkualitas dan sehat.
- Memberikan pelayanan yang memuaskan dan menjalin hubungan baik terhadap setiap pembeli maupun pemasok.

Peluang Bisnis

Adanya kontes ikan channa menjadi peluang untuk bisnis ikan channa dapat terus berkembang di Kota Jambi. Selain menjual ikan hias kedepannya penulis juga akan melakukan pengembangan bisnis dengan menjual *Equipment* dan pakan ikan hias kesayangan para konsumen baik pakan hidup maupun pakan olahan sebagai pelengkap yang tentu saja dibutuhkan oleh para penghobi untuk pemeliharaan ikan hias terutama ikan channa hias. *The Fresh Water Aquatic* melakukan penjualan *offline* dan *online* sehingga bisa memiliki target pasar yang luas dengan harapan bisa hingga ke penjuru dunia.

Kebutuhan Dana

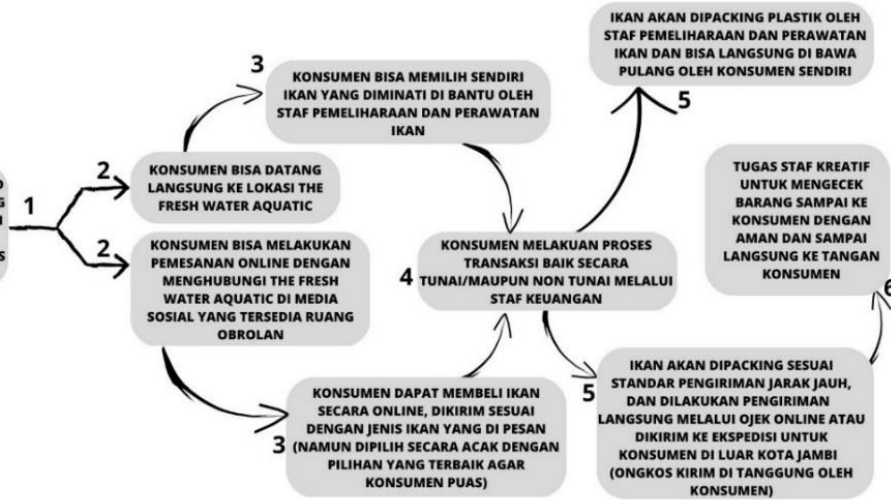
Kebutuhan dana menjadi hal yang penting dalam proses operasi usaha *The Fresh Water Aquatic*, untuk membeli peralatan, perlengkapan, stok barang dagang, dan biaya lainnya. Modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha yang berasal dari hasil keuntungan bisnis penulis yang lainnya kemudian digunakan untuk modal usaha dari *The Fresh Water Aquatic* yang kebutuhan dananya dibutuhkan sebesar Rp 70.024.556.



RENCANA PRODUK, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN Rencana Alur Produk atau Jasa

© Hak cipta milik IBI

THE FRESH WATER AQUATIC



Hak Cipta milik IBI
Undang-Undang No. 11 Tahun 2002 tentang Informasi dan Komunikasi (UU ITE)

Hak Cipta milik IBI
Undang-Undang No. 11 Tahun 2002 tentang Informasi dan Komunikasi (UU ITE)

1. Dilarang mengutip atau menyalin sebagian atau seluruh karya tulis atau informasi yang dipublikasikan dalam media elektronik, cetak, atau audio-visual tanpa izin IBIKKG.

Rencana Alur Pembelian

The Fresh Water Aquatic memesan ikan channa dengan pemasok yang diajak bekerjasama dalam jangka waktu panjang, dengan pemesanan ikan channa yang sudah terbukti kualitas dari ikan channa tersebut tentunya, pemesanan dan penyeleksian membutuhkan waktu 1-2 minggu kurang lebih setelah melakukan pemesanan dengan pemasok. Untuk pembelian konsumen bisa melakukan pembelian secara langsung mengunjungi toko dan bisa pemesanan online yang dilakukan pengiriman melalui ojek online di wilayah jambi dan di luar daerah dapat dilakukan pengiriman ekspedisi dengan packing khusus yang aman untuk perjalanan jauh.

Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan

Adanya perkembangan teknologi akan membuat pekerjaan manusia menjadi lebih cepat sehingga suatu usaha akan menjadi lebih produktif dengan adanya teknologi. Dengan demikian, dalam rangka mendukung operasional bisnis, *The Fresh Water Aquatic* menggunakan teknologi sebagai berikut:

1. *Smartphone* berbasis *IOS*, *The Fresh Water Aquatic* memilih menggunakan *iPhone XR* bekas yang terjangkau berdasarkan kebutuhan yang digunakan untuk mengakses *Facebook*, *Instagram*, *Tik-Tok*, *WhatsApp* untuk media promosi dan juga untuk melayani pembelian konsumen. Dan menerima pembayaran online seperti *M-banking*, *OVO*, *DANA*, *Shope Pay*
2. *Laptop*. Alat teknologi ini dapat membantu pembuatan laporan keuangan, pengoperasian excel dan pembuatan media promosi.
3. *Internet*, digunakan untuk mendapatkan akses cepat ke semua informasi tanpa batasan waktu dan ruang. *Internet* berperan penting dalam menjalankan bisnis terutama bisnis online yang membutuhkan akses internet seperti media sosial.
4. *CCTV* untuk memantau kinerja karyawan kapan pun dan dimanapun, sekaligus memantau kondisi ikan yang ada.

STRATEGI BISNIS

Strategi Pemasaran

- 1) Segmentasi Geografis, *The Fresh Water Aquatic* memilih segmentasi geografis di wilayah Jambi. Skala juga melakukan pembelian via online melalui platform media sosial yang pasarnya mencakup daerah Sumatera, Jawa, Kalimantan.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



- 2) Segmentasi Demografis, *The Fresh Water Aquatic* yang menargetkan kepada konsumen segala usia dan dan jenis kelamin dengan pendapatan berapapun asalkan memiliki keinginan untuk mencoba memelihara ikan channa.
- 3) Segmentasi Psikografis, *The Fresh Water Aquatic* adalah kalangan menengah kebawah hingga kalangan menengah ke atas, dengan orang-orang yang memiliki gaya hidup konsumtif dan memiliki hobi di dunia hewan atau ikan hias.

Strategi Pemasaran

1. Advertising

The Fresh Water Aquatic juga melakukan promosi dengan membuat grup khusus pencinta channa di Indonesia di aplikasi *WhatsApp* dengan melakukan promosi khusus bagi anggota yang ada di dalam grup tersebut, seperti diskon-diskon tertentu atau perlelangan ikan channa dengan syarat-syarat tertentu.

2. Sales Promotion

The Fresh Water Aquatic melakukan *promotion bundling* dengan memberikan insentif konsumen seperti memberikan bonus-bonus tertentu ketika belanja dengan nominal harga tertentu.

3. Personal Selling

The Fresh Water Aquatic ingin membangun sebuah hubungan *bonding* dengan para anggota yang bergabung. Untuk itu di saat penulis memiliki waktu luang melakukan diskusi grup dengan saling berbagi informasi dan edukasi bersama dengan konsumen agar dapat terciptanya hubungan yang lebih baik kedepannya dan konsumen dapat tetap setia untuk membeli produk ikan channa kepada *The Fresh Water Aquatic*.

4. Public Relations (PR)

The Fresh Water Aquatic memanfaatkan sosial media yang di miliki untuk terus berusaha berbagi ilmu dan pengalaman yang ada baik itu keberhasilan ataupun kegagalan yang pernah di alami langsung oleh penulis, dengan membuat konten-konten pendek melalui media sosial seperti *Instagram*, *Facebook* dan *Tiktok* agar dapat dilihat oleh banyak orang.

5. Direct and Digital Marketing

The Fresh Water Aquatic membangun hubungan tersebut dengan cara membuka sesi *QnA* di *Instagram* yang dijawab secara *personal one by one* terhadap konsumen melalui *Direct Message*, sehingga konsumen bisa lebih mengespresikan diri mereka lebih baik lagi tanpa rasa malu untuk berdiskusi bersama tentang ikan channa.

Rencana Organisasi

The Fresh Water Aquatic merupakan usaha yang berada dalam tahap pengembangan, sehingga dibutuhkan Sumber Daya Manusia yang berpengalaman dan memiliki pengetahuan agar bisa mendorong kinerja perusahaan secara efektif untuk meningkatkan daya saing. Kebutuhan tenaga kerja *The Fresh Water Aquatic* yang dikepalai langsung oleh seorang manager yaitu penulis sendiri dan di bantu 3 orang karyawan yang terbagi menjadi 1 bagian staf keuangan, 1 bagian staf pemeliharaan dan perawatan ikan, 1 staf kreatif. Kompensasi yang akan diterima oleh Manager sebesar Rp 3.500.000/bulan-THR Rp 875.000, Staf pemeliharaan dan perawatan ikan sebesar Rp 3.250.000/bulan-THR 812.000, Staf keuangan dan Staf kreatif memiliki jumlah gaji yang sama yaitu sebesar Rp 3.000.000/bulan-THR Rp 750.000. Sehingga total keseluruhan upah balas jasa pertahunnya adalah sebesar Rp 156.187.500.

Rencana Keuangan

1. Dalam setiap tahun, hasil pendapatan dari penjualan yang di hasilkan melebihi hasil perhitungan *Break Even Point* (BEP). Sehingga usaha ini bisa mendapatkan keuntungan dan layak untuk di realisasikan.



2. *Net Present Value* (NPV) yang didapatkan hasilnya positif, dengan nilai Rp 170.983.094 sehingga usaha layak untuk direalisasikan.
3. Dari analisis *Payback Period* (PP) adalah 1 Tahun 3 Bulan 3 Hari. Maka dari itu Usaha *The Fresh Water Aquatic* layak untuk dijalankan karena waktu pengembaliannya dana yang diinvestasikan kurang dari lamanya batas investasi yaitu 5 tahun lamanya.
4. *Profitability Index* (PI) yang di hasilkan juga layak dengan nilai 3,441759051 yang berada di atas angka 1 dalam kelayakan bisnis.

Pengendalian Resiko Usaha

Untuk meminimalisir atau menghindari resiko usaha, beberapa strategi yang dilakukan oleh *The Fresh Water Aquatic* untuk mencegah terjadinya hal yang tidak dapat di prediksi tersebut yaitu dengan memperkerjakan karyawan dengan sistem kontrak yang didasarkan pada kinerja karyawan agar karyawan dapat lebih bertanggung jawab pada tugasnya dan juga selama melaksanakan tugasnya semua karyawan *The Fresh Water Aquatic* harus mengikuti SOP yang telah diberikan terutama dalam hal melayani konsumen baik yang. Untuk kedepannya *The Fresh Water Aquatic* akan mencoba untuk belajar membudidaya ikan channa secara mandiri. Hal tersebut dilakukan untuk mengurangi resiko harga ikan yang berubah-ubah karena stok ikan yang sedang langka atau sedikit di pasarannya. Agar *The Fresh Water Aquatic* dapat terus memenuhi permintaan konsumen dan harga yang stabil.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku:

- Barry Gerhart, John R. Hollenbeck, Patrick M. Wright, Raymond A. Noe, *Fundamentals of Human Resource Management*, (2020) Eighth Edition.
- Borghesi Antonio dan Barbara Gaudensi (2013), *Risk Management: How to Assess Transfer and Communicate Critical Risk*, Italy: Springer.
- David, F. R., & David, F. R. (2017). *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts, and Cases*. In *Pearson Education*.
- Dessler, Gary (2017), *Human Resource Management*, Edisi 15, New Jersey: Pearson.
- Gitman, Lawrence J. dan Chad J. Zutter (2015), *Principles of Managerial Finance*, Edisi 14, Global Edition, London: Pearson
- Heizer, Jay, Barry Render, & Chuck Munson (2017), *Operation Management: Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 12, Global Edition, London: Pearson.
- Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield (2019), *Intermediate Accounting: IFRS Edition*, Edisi 3, Singapore: Wiley.
- Kotler, Phillip & Gary Armstrong (2020), *Principles Of Marketing*, Edisi 17, Global Edition, London: Pearson.



Sumber Internet:

Aryanto (2023), Milik Karakter Warna Beragam, Ikan Chana Mulai Digemari Warga di Pematang, diakses pada Januari 2023, <https://jateng.inews.id/berita/miliki-karakter-warna-beragam-ikan-channa-mulai-digemari-warga-di-pematang/2>

Badan Pusat Statistik (2023), <https://jambi.bps.go.id/indicator/56/84/1/produksi-nilai-budidaya-berdasarkan-jenis-ikan.html>

Badan Pusat Statistik (2023), Data Inflasi, diakses pada Januari 2023, <https://www.bi.go.id/id/statistik/indikator/data-inflasi.aspx>

Badan Pusat Statistik (2023), Suku Bunga Kredit Rupiah Menurut Kelompok Bank 2022, diakses pada Februari 2023, <https://www.bps.go.id/indicator/13/383/1/suku-bunga-kredit-rupiah-menurut-kelompok-bank.html>

Jurnal Entrepreneur (2023), 5 Metode Penyusutan Aktiva Tetap dan Pencatatan Jurnal, diakses pada Januari 2023, [https://www.jurnal.id/id/blog/metode-penyusutan-aktiva-tetap-dalamakuntansi/#1 Metode Penyusutan Garis Lurus Straight Line Method](https://www.jurnal.id/id/blog/metode-penyusutan-aktiva-tetap-dalamakuntansi/#1%20Metode%20Penyusutan%20Garis%20Lurus%20Straight%20Line%20Method)

Muhammad Idris (2022), Info Biaya Admin BCA Gold Per Bulan, di akses pada Februari 2023, <https://money.kompas.com/read/2022/09/25/102147426/info-biaya-admin-bca-gold-per-bulan-dan-limitnya>

Nisa Maulana Shofa (2023), UMP Jambi 2023 Resmi Naik, di akses pada Januari 2023, <https://umpjambi2023resminaik.com/>

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengemukakan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.


**PERSETUJUAN RESUME
KARYA AKHIR MAHASISWA**

Telah terima dari

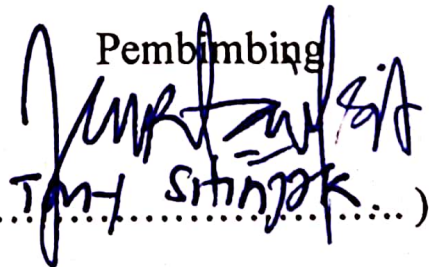
Nama Mahasiswa / I : Ericko Jonathan Chandra
NIM : 70190217 : Tanggal Sidang : 18/04/2023
Judul Karya Akhir : Rencana Bisnis Pendirian Usaha The Fresh Water Aquatic
Di Jelutung Talang Jauh, Jambi

Jakarta, 04 / 05 20 23

Mahasiswa/I


(.....)
Ericko Jonathan Chandra

Pembimbing


(.....)

© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis