



RINGKASAN

TEGUH ARDHI SISWORO. Pendirian Unit Bisnis Penjualan Perlengkapan Pemeliharaan Ikan Koi pada Solaris Koi Kabupaten Bogor. *Establishment of Koi Fish Maintenance Equipment Selling Business Unit at Solaris Koi Bogor Regency*. Dibimbing oleh IIS DIATIN.

Ikan koi di Indonesia memiliki banyak penghobi yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia, terkhusus ikan koi impor yang berasal dari Jepang. Ikan koi impor yang berasal dari Jepang lebih disukai karena memiliki warna yang lebih tajam, *skin* serta *body* yang bagus, dan corak yang lebih indah jika dibandingkan dengan ikan koi yang dihasilkan *breeder* ikan koi dari negara lain. Permintaan ikan koi impor di Indonesia mengalami kenaikan yang pada awalnya di tahun 2020 terdapat 126.881 ekor ikan koi impor yang masuk ke Indonesia lalu pada tahun 2021 mengalami kenaikan menjadi 200.114 ekor ikan. Peningkatan tersebut terjadi karena munculnya para penghobi ikan koi baru terkhususnya ikan koi impor. Seiring dengan meningkatnya permintaan ikan koi impor, membuat produk-produk yang berkaitan dengan pemeliharaan ikan koi seperti pakan, obat-obatan, peralatan, dan perlengkapan ikan koi juga mengalami kenaikan permintaan. Hal tersebut terjadi karena produk-produk terkait pemeliharaan ikan koi adalah produk utama bagi hidup ikan koi impor. Oleh karena itu, Solaris Koi yang merupakan salah satu perusahaan importir ikan koi atau lebih dikenal dengan *dealer* ikan koi impor merencanakan pendirian unit bisnis baru yaitu unit bisnis penjualan perlengkapan pemeliharaan ikan koi.

Tujuan kajian pengembangan bisnis ini yaitu untuk merumuskan ide pengembangan pendirian unit bisnis penjualan perlengkapan pemeliharaan ikan koi berdasarkan analisis SWOT pada lingkungan eksternal dan internal Solaris Koi serta menganalisis kelayakan rencana pendirian unit bisnis penjualan perlengkapan pemeliharaan ikan koi berdasarkan aspek non finansial dan aspek finansial.

Metode analisis yang digunakan untuk merumuskan ide pengembangan bisnis adalah analisis SWOT. Rumusan ide bisnis ini mengambil faktor internal kekuatan dan faktor eksternal peluang, kemudian didapat alternatif strategi yaitu pendirian unit bisnis penjualan perlengkapan pemeliharaan ikan koi. Metode yang digunakan untuk menganalisis kelayakan rencana bisnis ini adalah analisis aspek non finansial dan aspek finansial. aspek non finansial meliputi, aspek pasar dan pemasaran, aspek operasi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi. Aspek finansial meliputi laporan laba rugi, *cashflow* (NPV, *Net B/C*, IRR, dan *Payback Periode*), dan analisis *switching value*.

Berdasarkan hasil analisis non finansial yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek operasi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi, ide bisnis pendirian unit bisnis penjualan perlengkapan pemeliharaan ikan koi dikatakan layak dijalankan. Berdasarkan analisis aspek finansial yang dilakukan ide bisnis ini layak dijalankan juga karena telah memenuhi kriteria kelayakan investasi. Hal tersebut berdasarkan pada hasil perhitungan NPV > 0 yaitu sebesar Rp2.189.752.595,00. *Net B/C* > 1 yaitu sebesar 6,60. IRR > 0 yaitu sebesar 80%, dan *payback periode* < umur bisnis yaitu 2 tahun 2 bulan.

Kata kunci: analisis SWOT, ikan koi impor, perencanaan bisnis