



1 PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Budidaya ikan air tawar khususnya ikan nila cenderung lebih mudah dilakukan jika dibandingkan dengan jenis ikan lainnya. Selain mudah pemeliharanya, ikan nila juga sangat digemari oleh banyak kalangan masyarakat Indonesia karena dagingnya yang tebal dan memiliki kandungan nutrisi yang bagus untuk pertumbuhan dan kesehatan (Saparinto dan Susiana 2011). Daerah provinsi yang menjadi salah satu sentral daerah produksi perikanan air tawar adalah provinsi Jawa Barat, dengan komoditas unggulan provinsi Jawa Barat salah satunya adalah komoditas ikan nila, lele, gurami, dan patin. Berikut adalah data produksi ikan nila di Jawa Barat tahun 2016-2018 Tabel 1.

Tabel 1 Produksi ikan air tawar Jawa Barat di tahun 2016-2018

Jenis Ikan	Tahun (Ton)					Kenaikan Rata-rata
	2014	2015	2016	2017	2018	
Nila	192.909	209.655	211.922	344.319	242.325	7,25 %
Gurami	26.437	27.945	33.776	86.656	49.757	34,75 %
Lele	231.122	242.911	254.419	308.645	247.224	2,75 %
Patin	19.972	21.710	20.721	53.303	21.149	25,25 %

Sumber: Satu Data KKP (2020)

Berdasarkan pada Tabel 1 jumlah produksi untuk ikan nila di Jawa Barat, komoditas ikan nila menempati posisi ketiga untuk tingkat kenaikan rata-ratanya. Akan tetapi jika melihat angka kenaikannya yang ditunjukkan, menggambarkan pertumbuhan yang signifikan dengan angka produksi sudah diatas 200 ribu ton. Angka kenaikan 7,25 persen per tahun, menunjukkan meningkatnya produksi setiap tahunnya. Sehingga hal ini menjadi pemicu pertumbuhan di bidang usaha budidaya air tawar khususnya jenis ikan nila bagi para pelaku usaha, serta meningkatkan peluang yang ada untuk dapat memenuhi permintaan yang ada di pasar.

Kabupaten Sukabumi sebagai kota perikanan khususnya komoditas ikan nila (*Oreochromis niloticus*), memiliki jenisnya masing-masing jika dilihat dari warnanya. Pada umumnya ikan nila dibagi menjadi dua warna yaitu hitam dan merah, dengan jenis ikan hitam terdapat GIFT (*Genetic Improvement Farm Tilapia*) yang merupakan varietas baru dari negara asal Filipina, ikan nila GESIT

(*Genetically Supermale Indonesian Tilapia*), ikan nila NIRWANA (Nila Ras Wanayasa), ikan nila BEST (*Bogor Enchanted Strain Tilapia*), dan ikan nila SULTANA (Seleksi Unggul Selabintana). Produk ikan nila yang dihasilkan pun beragam mulai dari larva, benih, calon induk, hingga induk ikan atau biasa disebut konsumsi.

Menurut Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Sukabumi (2019) ikan nila menempati urutan pertama sebagai benih ikan budidaya yang paling banyak diproduksi oleh petani ikan pembenihan di daerah Sukabumi. Sedangkan jumlah produksinya merupakan yang terbesar dibandingkan dengan jenis ikan budidaya lainnya, seperti ikan lele, patin dan gurami. Peningkatan produksi tersebut juga didukung oleh perkembangan dan peningkatan jumlah permintaan ikan konsumsi serta hasil jumlah produksi benih di Kabupaten Sukabumi itu sendiri. Terlihat pada Tabel 2 nilai produksi benih ikan nila merupakan yang tertinggi dibandingkan komoditas ikan lainnya. Berdasarkan Tabel 2 kenaikan rata-rata produksi benih ikan nila dari 5 tahun terakhir sebesar 3,05 persen. Total jumlah produksi benih ikan nila pada tahun 2018 hampir mencapai 2,1 juta ekor. Berikut adalah jumlah produksi benih ikan air tawar pada Kabupaten Sukabumi pada Tabel 2.

Tabel 2 Jumlah produksi benih ikan perikanan budidaya air tawar Kabupaten Sukabumi berdasarkan komoditas utama

Jenis Ikan	Tahun (ekor)					Kenaikan rata-rata (%)
	2014	2015	2016	2017	2018	
Nila	1.942.107	2.406.565	1.981.224	1.997.823	2.098.699	3,05
Patin	28.230,86	25.548,27	21.056,40	21.626,04	22.452	(5,14)
Gurami	4.199,81	4.857,47	4.040,90	1.370,95	4.407	38,57
Lele	1.410.282	1.293.305	1.119.172	1.113.504	1.166.087	(4,39)

Sumber: Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Sukabumi 2019

Kondisi ini tentu memberikan peluang yang sangat besar bagi petani atau pengusaha di bidang pembenihan ikan air tawar, karena budidaya pembesaran memerlukan input yaitu benih. Peningkatan produksi perikanan budidaya ini harus diikuti dengan peningkatan daya saing produk perikanan budidaya, salah satu caranya dengan pengembangan dalam hal investasi dan memiliki sertifikat kualitas benih. Pada saat ini investasi di bidang perikanan budidaya lebih menjanjikan.

Salah satu usaha agribisnis yang bergerak dalam pembenihan ikan nila yang ada di Kabupaten Sukabumi adalah perusahaan CV Dejeefish. Dejeefish ini perusahaan ikan yang berfokus pada kegiatan pembenihan ikan nila GMT dan beberapa ikan air tawar lainnya dan telah memiliki sertifikat Cara Pembenihan Ikan Baik (CPIB) resmi. Pada awal tahun 2019 perusahaan telah mendapatkan



lahan untuk memproduksi benih ikan nila GMT sendiri. Tujuannya adalah untuk memaksimalkan keuntungan, memudahkan pengontrolan kualitas benih dan mengurangi ketergantungan terhadap pihak lain untuk memenuhi ketersediaan benih. Namun dalam menjalankan kegiatan usahanya, walaupun dapat dikatakan telah memiliki pasar sendiri perusahaan Dejeefish tentunya tidak dapat dipisahkan dari risiko, khususnya dalam mengembangkan usaha bisnis yang sudah ada.

CV Dejeefish adalah salah satu perusahaan yang bergerak di usaha budidaya perikanan berskala besar di Kabupaten Sukabumi. Perusahaan ini juga bergerak di pembenihan ikan, yang terdiri dari 5 komoditas ikan. Salah satu bidang usaha pembenihan yang dijalankan adalah pembenihan ikan nila hitam dengan spesifik jenis GMT, dengan adanya usaha ini menjadi peluang bagi usaha Dejeefish untuk dapat meningkatkan produksi pembenihannya. Namun penawaran benih yang dihasilkan Dejeefish masih jauh dari permintaan yang ada. Salah satu kendala perusahaan Dejeefish terdapat pada kapasitas produksinya yang rendah dan adanya permintaan yang belum dapat dipenuhi. Berikut adalah data permintaan dan penawaran benih ikan nila hitam GMT pada CV Dejeefish selama 2 tahun kebelakang atau selama tahun 2018 sampai 2019 pada Tabel 3.

Tabel 3 Permintaan dan Penawaran benih ikan nila hitam GMT CV Dejeefish tahun 2018-2019

Tahun	Permintaan (ekor)	Penawaran (ekor)
2018	5.258.500	2.601.800
2019	5.628.273	125.000
Total	10.886.773	2.7268.00

Sumber: CV Dejeefish (2020)

Pada Tabel 3 menggambarkan bahwa permintaan terhadap benih ikan nila hitam GMT pada Dejeefish terus bertambah. Akan tetapi tidak di iringi dengan ketersediaan yang mencukupi bahkan menunjukkan pergerakan angka yang turun untuk tahun selanjutnya. Sehingga menjadi peluang ide pengembangan bisnis untuk dapat mengembangkan komoditas benih ikan nila ini dikarenakan ketersediaan input seperti induk tersedia dalam jumlah yang melimpah, dan untuk toko yang menyediakan pakan dilingkungan Dejeefish pun banyak sehingga dapat melakukan kerja sama yang mengikat sehingga harga dan ketersediaanya pasti.

Penurunan produksi disebabkan karena beberapa faktor salah satunya perubahan cuaca ekstrim yang terjadi dari suhu tinggi ke rendah lalu dalam manajemen pembelian pakan yang belum disiplin sehingga manajemen pemberian pakanya kurang tertata dengan baik, salah satu kesulitan mendapatkan pakan disebabkan karena tidak adanya kerja sama yang terikat dengan pemasok. Dengan lahan terbatas yang dimiliki perusahaan Dejeefish pengembangan bisnis ini berupaya untuk dapat meningkatkan kapasitas produksi benih ikan nila hitam GMT perusahaan tanpa menambah atau merubah konstruksi lahan yang ada, salah satu caranya adalah dengan cara memperbanyak jumlah induk ikan pada kolam pemijahan induk ikan nila hitam agar benih yang dihasilkan juga meningkat. Teknik

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengemukakan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

yang digunakan pada pengembangan bisnis ini adalah menambah jumlah induk pada kolam pemijahan sehingga perbandingan induknya menjadi 1:10 untuk jantan dan betinanya.

Selain menambah jumlah padat tebar induk pada suatu kolam, perusahaan pun berupaya untuk mempersempit penawaran ukuran benih menjadi tiga ukuran saja mulai dari larva atau kurang dari 1 cm, 1-2cm, dan 2-3 cm. Dengan mempersempit penawaran ukuran hasil produksi perusahaan ini, membuat fokus budidaya lebih disiplin terarah, dan terfokus. Kolamnya pun dapat difokuskan pada pemeliharaan tiga ukuran benih ini, sehingga dapat membuat kuantitas benih yang lebih banyak.

Kepemilikan standar CPIB (Cara Pembenihan Ikan yang Baik) atau SNI 8033:2014 dalam hal pembenihan ikan, membuat metode ini perlu disesuaikan dengan arahan dari instansi resmi pemerintah yang terkait. CPIB yang dimiliki Dejeefish adalah standar CPIB dengan penggolongan nilai dengan kualitas baik, dalam sertifikasi CPIB terdapat tiga predikat nilai kelulusan standardisasi dengan nilai paling tinggi yaitu sangat baik dengan masa berlakunya selama 4 tahun. Lalu ada golongan nilai dibawahnya yang paling tinggi dengan predikat baik yang masa berlakunya selama 3 tahun, dan yang terakhir adalah nilai kelulusan standar CPIB yang paling rendah dengan predikat cukup yang masa berlakunya selama 2 tahun. Perbaruan sertifikasi CPIB ini tidak dikenakan biaya apapun dan tidak mengganggu jalannya budidaya usaha pembenihan ikan, nilai selama perusahaan disiplin mempersiapkan dokumennya sebelum masa berlaku habis, untuk persyaratan dokumennya telah dijelaskan pada peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia Nomor 35/PERMEN-KP/2016 tentang Cara Pembenihan Ikan yang Baik.

Sehingga dengan menemukan jawaban atas teknik yang digunakan ini perusahaan dapat memenuhi permintaan konsumen yang masuk ke perusahaan Dejeefish, yang bekerja sama dengan mitra plasma agar besaran angka yang dipenuhi lebih besar dari tahun sebelumnya sehingga pendapatan perusahaan meningkat. Jawaban atas perubahan metode yang ingin diterapkan ini, harus berdasarkan arahan dari instansi atau lembaga resmi yang berkompeten dibidangnya seperti BBP BAT Sukabumi.

1.2 Tujuan

Tujuan penyusunan Kajian Pengembangan Bisnis ini adalah :

1. Merumuskan ide pengembangan bisnis berdasarkan analisis SWOT
Ide pengembangan bisnis dalam tugas akhir ini berdasarkan analisis SWOT dalam kajian lingkungan bisnis pada perusahaan CV Dejeefish. Ide pengembangan bisnis ini berdasarkan strategi kelemahan dan peluang perusahaan (*weakness-opportunity*). Berupaya untuk dapat meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang bisnis yang ada. CV Dejeefish merupakan perusahaan agribisnis yang bergerak di bidang perikanan dengan banyak cabang usahanya



seperti, jasa pengiriman ikan, budidaya perikanan mulai dari pembenihan hingga pembesaran induk, serta jasa pelatihan budidaya ikan air tawar. Strategi W-O yang dipilih karena ingin memanfaatkan kelemahan berupa permintaan yang belum terpenuhi karena kapasitas produksinya yang rendah dan peluang berupa tingkat konsumsi ikan air tawar yang meningkat, memiliki pelanggan tetap, dan ketersediaan berupa input dan air sehingga dapat meningkatkan kapasitas produksi perusahaan sehingga dapat memenuhi beberapa permintaan.

2. Menyusun dan mengkaji kelayakan rencana ide pengembangan bisnis Peningkatan produksi benih ikan nila GMT dengan menambah jumlah induk pada CV Dejeefish akan dikaji menggunakan aspek finansial dan non finansial. Aspek finansial mempunyai peran dalam merencanakan keuangan untuk kebutuhan pelaksanaan usaha yang akan berjalan dan melihat kelayakan usaha yang dijalankan dengan menggunakan analisis *cash flow*, analisis *incremental net benefit* kriteria investasi, laporan laba rugi dan analisis sensitivitas. Aspek non finansial meliputi aspek produk, aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi dan manajemen, aspek sumber daya manusia, dan aspek kolaborasi.

2 METODE KAJIAN PENGEMBANGAN BISNIS



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

2.1 Lokasi dan Waktu

Kajian pengembangan bisnis dilakukan berdasarkan lokasi praktik kerja lapangan yang dilaksanakan selama 12 minggu mulai dari 20 Januari 2020 sampai 11 April 2020. CV Dejeefish berlokasi di Jl. Cibaraja - Selajambe No.70, RT 37/RW 08, Kampung Cibaraja, Desa Nagrak, Kecamatan Cisaat, Kabupaten Sukabumi, Jawa Barat. Hari kerja selama praktik kerja lapangan dalam satu minggu selama 6 hari yaitu senin-sabtu, sedangkan untuk hari minggu adalah hari libur yang diberikan perusahaan. Praktik kerja lapangan dilakukan di 2 lokasi perikanan yang berbeda yang terletak di Kampung Cipuntang atau Desa Talaga dan Desa Nagrak, Cibaraja. Pusat kegiatan perusahaan terbagi menjadi dua lokasi, untuk komoditas ikan nila, tempat ikan gurami bertelur, kolam penampungan induk ikan baung, patin, dan nila berada di Cipuntang. Lokasi *packing* pengiriman ikan, kantor Dejeefish, pemeliharaan benih dan larva ikan lele, pemeliharaan ikan gurami, serta ikan baung dilakukan di lokasi Cisaat yang berdekatan dengan kantor pusat.

2.2 Metode Pengambilan Data

Kegiatan praktik kerja lapangan mendapatkan dua macam data sebagai bahan dalam penyusunan kajian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data tersebut diperoleh dari dalam perusahaan maupun luar perusahaan dalam bentuk data

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

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

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University