

## RINGKASAN

ROY HASUDUNGAN SIHOMBING. Peningkatan Penjualan Ikan Hias di Pasar Lokal dengan Pembuatan Galeri Ikan Hias pada PT Qian Hu Joe Aquatic Indonesia Kabupaten Bogor Dibimbing oleh IIS DIATIN.

Ikan hias air tawar merupakan salah satu komoditas perikanan yang dapat menjadi pilihan dalam menjalankan kegiatan bisnis. Bisnis ikan hias air tawar memiliki prospek yang baik karena memiliki peluang pasar yang besar baik di dalam negeri maupun pasar luar negeri. PT Qian Hu Joe Aquatic Indonesia merupakan perusahaan cabang dari PT Qian Hu Joe Aquatic yang mendirikan perusahaannya di Indonesia. Perusahaan ini merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang penjualan ikan hias di pasar lokal dan pasar ekspor. Sebagai perusahaan yang membangun cabang di beberapa negara PT Qian Hu Joe Aquatic Indonesia harus memiliki citra yang baik dan dikenal tidak hanya pada konsumen-konsumen pasar ekspor namun juga di pasar lokal. Hal ini dapat dilihat dari visi yang dimiliki PT Qian Hu Joe Aquatic Indonesia yaitu *To Be Balance Ekspor and Local Business*. Perusahaan harus memiliki penjualan yang seimbang antara penjualan di pasar lokal dan di pasar ekspor. Saat ini penjualan PT Qian Hu Joe Aquatic Indonesia sudah tinggi pada penjualan ikan hias di pasar ekspor. Oleh sebab itu saat ini perusahaan harus meningkatkan penjualan ikan hias di pasar lokal.

Tujuan dari penulisan kajian pengembangan bisnis adalah merumuskan, mengkaji, dan menganalisis kelayakan ide pengembangan bisnis berupa peningkatan penjualan ikan hias di pasar lokal dengan pembuatan galeri ikan hias di PT Qian Hu Joe Aquatic Indonesia. Penulisan kajian pengembangan bisnis ini mengambil sumber data yang terdiri dari data primer dan data sekunder. Metode analisis yang digunakan dalam kajian pengembangan bisnis ini yaitu studi kelayakan bisnis yang mengkaji aspek finansial dan aspek non finansial perusahaan.

PT Qian Hu Joe Aquatic Indonesia merupakan perusahaan penjualan ikan hias yang berlokasi di Jalan Brantamulya-Tengsaw No.9, Tarikolot, Citeureup, Bogor, Jawa Barat. Untuk memenuhi permintaan dari konsumen perusahaan memperoleh ikan hias dari para pemasok yang bekerjasama dengan perusahaan baik dalam sistem inti plasma atau bentuk kerjasama biasa. Usaha ini juga didukung oleh sumberdaya fisik dan sumberdaya manusia yang memadai. Sumberdaya keuangan perusahaan diperoleh dari modal pribadi dan modal dalam bentuk PMA (Perusahaan Modal Asing).

Rumusan ide pengembangan bisnis ini merupakan rumusan strategi W-O (*weakness-opportunity*) yang dihasilkan dari analisis SWOT yang bertujuan untuk meminimalisir kelemahan (*weakness*) dan menjangkau peluang-peluang yang ada (*opportunity*). Peluang yang ada pada saat ini yaitu produksi ikan hias Indonesia meningkat rata-rata sebesar 13.17% setiap tahunnya, Produk Domestik Bruto (PDB) perikanan mencapai Rp59.98 triliun, dan meningkatnya gaya hidup yang



konsumtif terhadap pemeliharaan dan bisnis di bidang ikan hias. Kajian pengembangan bisnis ini diharapkan dapat meningkatkan penjualan ikan hias khususnya untuk meningkatkan penjualan di pasar lokal.

Rencana pengembangan bisnis ini dirumuskan dengan perencanaan finansial dan perencanaan non finansial. Hasil analisis perencanaan finansial ini menunjukkan pengembangan bisnis ini layak untuk dijalankan. Perhitungan analisis aspek finansial melalui analisis *cash flow*, terdapat penilaian kelayakan rencana pengembangan bisnis meliputi NPV, *Net B/C*, IRR, dan *payback period*.

Kata kunci : Galeri ikan hias , ikan hias, kelayakan usaha



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies

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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.