

DRAFT RENCANA BISNIS
PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA IKAN LELE
POKDAKAN GUYUB RUKUN TAHUN 2024

Di Susun Oleh :
Pengelola POKDAKAN Guyub Rukun
Desa Suruh Kec. Suruh

KABUPATEN TRENGGALEK
PROVINSI JAWA TIMUR

DAFTAR ISI

A. Gambaran Umum Usaha Perikanan Pokdakan Guyub Rukun

Desa Suruh

1. Deskripsi Usaha Perikanan..... 3
2. Analisa TOWS..... 4

B. Aspek Pasar dan Pemasaran

1. Potensi Segmen Pasar 4
2. Analisa Pesaing..... 5
3. Rencana Pemasaran 6

C. Aspek Produk dan Produksi

1. Produk Layanan 6
2. Identifikasi Kebutuhan 6
3. Rencana Operasionalisasi 7

D. Aspek Organisasi dan Sumber Daya

1. Strktur Organisasi 7
2. Sumber Daya Yang Dibutuhkan Untuk Pengembangan Usaha 8

E. Aspek Keuangan

1. Asumsi Teknis Kebutuhan Investasi 8
2. Analisa Usaha Budidaya Lele 9

F. Penutup

1. Penutup 10

LAMPIRAN..... 11

A. Gambaran Umum Usaha Pokdakan Guyub Rukun

1. Deskripsi Usaha Perikanan

Usaha perikanan adalah bisnis bidang perikanan yang melibatkan budidaya ikan air tawar. Bisnis ini melibatkan pengelolaan kolam yang dirancang untuk memproduksi ikan dengan tujuan komersial. Dalam usaha perikanan, pengusaha harus memahami tata cara budidaya ikan air tawar yang baik agar dapat mencapai produktivitas yang maksimal. Langkah pertama dalam memulai usaha perikanan adalah menentukan jenis ikan yang akan dibudidayakan. Salah satu jenis ikan air tawar yang sering dipilih untuk budidaya adalah ikan lele. Kelompok Pembudidaya Ikan (Pokdakan) perikanan perlu mempersiapkan kolam dengan kondisi yang sesuai untuk pertumbuhan ikan. Hal ini meliputi pemilihan lokasi yang baik, pengaturan suhu air yang tepat, serta penyediaan pakan yang berkualitas.

Adapun Pokdakan yang tetap semangat dan komitmen untuk berbudidaya ikan lele adalah Pokdakan Guyub Rukun yaitu penerima bantuan program APP Provinsi Tahun 2019. Lokasi Pokdakan Guyub Rukun berada di Desa Suruh Kecamatan Suruh Kabupaten Trenggalek Jawa Timur. Kualitas Air di Desa Suruh sangat baik sehingga membuat kondisi ikan tumbuh dengan sehat. Tanaman sebagai obat-obatan alami untuk budidaya ikan lele juga mudah ditemukan seperti tanaman pepaya dan tanaman toga.

Pasca Panen dalam menjalankan bisnis bidang perikanan, pokdakan juga perlu memperhatikan pasar dan strategi pemasaran. Pokdakan perikanan perlu melakukan riset pasar untuk mengetahui permintaan dan harga ikan di pasaran. Saat ini Pokdakan Guyub Rukun memiliki beberapa pasar yang sudah dipercaya untuk membeli produknya berupa ikan lele segar. Karena panen tidak termasuk skala besar maka offtaker/pembeli masih berlokasi di sekitar Kecamatan Suruh dan sekitar Kabupaten Trenggalek.

Bisnis ikan lele merupakan bisnis yang menjanjikan di Indonesia. Dengan potensi pasar yang luas, ketersediaan bahan baku yang melimpah, serta manfaat budidaya ikan lele yang signifikan, bisnis ini dapat memberikan keuntungan yang menguntungkan. Meskipun ada tantangan yang harus dihadapi, dengan strategi pemasaran yang efektif dan pengelolaan yang baik, bisnis ikan lele memiliki peluang besar untuk berkembang dan sukses.

2. Analisa TOWS

Hasil identifikasi TOWS (threat/ancaman, opportunity/peluang, weakness/kelemahan, dan strength/kekuatan).

Ancaman : Penyakit Ikan Lele yang biasanya menyerang saat cuaca tidak stabil / musim hujan, harga rendah saat ikan lele dijual

Peluang : Ikan lele banyak digemari masyarakat, banyak penjual warung ikan lele

Kelemahan : Ikan lele ikan yang kanibal, harga pakan ikan lele mahal

Kekuatan : Ikan lele lebih bertahan hidup meskipun dikondisi air yang keruh

B. Aspek Pasar dan Pemasaran

1. Potensi Segmen Pasar

Hasil pemetaan potensi segmen pasar sebagai berikut;

Segmen	Karakter	Target Penjualan	Asumsi Keuangan
Menengah ke bawah	pecinta lauk ikan air tawar	Tebar 12.000 ekor Panen menjadi 1200 Kg (dengan tingkat keberhasilan panen 90 %)	18.000 X 1200 Kg = 21.600.000
Pasar sekitar kabupaten trenggalek	Pecinta lalapan ikan lele		
Penjual lalapan di sekitar kecamatan suruh	Orang-orang yang suka membeli lauk dengan harga murah		

Catering di sekitar kabupaten trenggalek			
--	--	--	--

2. Analisa Pesaing

Hasil identifikasi kompetitor atau pesaing di sekitar Pokdakan Guyub Rukun sebagai berikut;

Analisa Kompetitor		
Kompetitor	Kelebihan	Kekurangan
-Pokdakan lain	-Harga jual lebih murah sehingga mudah dibeli oleh pembeli	-Pemberian pakan yang asal-asalan tidak sesuai SOP budidaya ikan

Kesimpulan ;

Kompetitor memberikan pakan ikan lele dengan pakan yang tidak sesuai SOP budidaya perikanan.

3. Rencana Pemasaran

Untuk mencapai sasaran segment pasar dan memastikan target kunjungan dapat tercapai, maka rencana pemasaran yang di susun adalah sebagai berikut;

Rencana Pemasaran													
No	Nama Program	Rencana Jadwal (Bulan)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Mengikuti pelatihan pengolahan hasil perikanan		v										
2.	Mengikuti pelatihan pengolahan hasil perikanan			v									
3	Mengikuti bazar				v								
4													
dst													

C. Aspek Produksi dan Operasional

1. Produk Layanan

Adapun produk layanan yang ada di Pokdakan Guyub Rukun adalah sebagai berikut;

1. Ikan lele segar
2. Olahan ikan lele
- 3.

2. Identifikasi Kebutuhan Pengembangan

Adapun kebutuhan untuk pengembangan produk adalah sebagai berikut;

1. Pelatihan pengolahan ikan lele
2. Sarana dan Prasarana Pengolahan Ikan Lele

3. Rencana Operasionalisasi

Adapun rencana aktivitas untuk mendukung tercapainya target pengembangan operasional produk layanan di susunlah beberapa kegiatan sebagai berikut;

Rencana Operasionalisasi													
No	Nama Program	Rencana Jadwal											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Pelatihan Pengolahan Lele		v										
2.	Pe Pelatihan Laporan Keuangan latihan Pemasaran			v									
3	Pelatihan Pemasaran				v								
4													

D. Aspek Organisasi dan Sumber Daya

1. Struktur Organisasi

Ketua : Kateni

Sekretaris : Sulis

Bendahara : Sukadi

2. Sumber Daya Yang Dibutuhkan Untuk Pengembangan Usaha

Nama Kebutuhan	Jumlah Kebutuhan
Benih Ikan Lele	12.000
Pakan Ikan Lele -1	6 zak
Pakan Ikan Lele -2	12 zak

Pakan Ikan Lele -3	18 zak
Obat-obatan	3 paket
Pompa Air	3 unit

E. Aspek Keuangan

Untuk mewujudkan rencana usaha yang telah dipaparkan sebelumnya, berikut ini beberapa asumsi keuangan yang perlu diperhatikan dalam Rencana Bisnis ini

1. Asumsi Teknis Kebutuhan Investasi

Kebutuhan Investasi			
No	Aspek Biaya	Rincian	Total Biaya
1	Benih Ikan Lele @250,00	12.000 x 250,00	Rp. 3.000.000,00
2	Pakan Ikan Lele -1	6 x 395.000,00	Rp. 2.370.000,00
3	Pakan Ikan Lele -2	12 x 385.000,00	Rp. 4.620.000,00
4	Pakan Ikan Lele -3	18 x 376.000,00	Rp. 6.768.000,00
5	Obat-obatan	3 x 300.000,00	Rp. 900.000,00
6	Pompa Air	3 x 8 00.000	Rp. 2.400.000,00
TOTAL INVESTASI			Rp. 20.058.000,00

2. Analisa Usaha Budidaya Lele

Analisa keuntungan budidaya lele sebanyak 1000 ekor. Jika keberhasilan dalam budidaya ikan lele sebesar 90 % maka jumlah ikan lele yang berhasil dipanen sebanyak 900 ekor ikan lele. 1 kg ikan lele berisi sekitar 8-10 ekor sesuai dengan ukurannya. Jika diasumsikan 90%, maka total panen sebesar 112,5 kg. Keuntungan saat proses pemanenan disajikan pada tabel berikut :

Perhitungan Omzet Panen Lele 1000 ekor		
Total Bobot Ikan	Harga per kg	Omzet / panen
112,5	18.000	Rp. 2.025.000,00
Total Pendapatan		Rp. 2.025.000,00

A. Omzet

Perhitungan Omzet Panen Lele 12.000 ekor		
Total Bobot Ikan	Harga per kg	Omzet / panen
1.350 (112,5 x 12)	18.000	Rp. 24.300.000,00
Total Pendapatan		Rp. 24.300.000,00

B. Modal

Modal Budidaya Ikan Lele 12.000 ekor			
No	Aspek Biaya	Rincian	Total Biaya
1	Benih Ikan Lele @250,00	12.000 x 250,00	Rp. 3.000.000,00
2	Pakan Ikan Lele -1	6 x 395.000,00	Rp. 2.370.000,00
3	Pakan Ikan Lele -2	12 x 385.000,00	Rp. 4.620.000,00
4	Pakan Ikan Lele -3	18 x 376.000,00	Rp. 6.768.000,00
5	Obat-obatan	3 x 300.000,00	Rp. 900.000,00
6	Pompa Air	3 x 800.000	Rp. 2.400.000,00
7	Lain-lain	300.000,00	Rp. 300.000,00
TOTAL			Rp. 20.358.000,00

*Keuntungan = Omzet – Modal

24.300.000,00 - 20.358.000,00 = 3.942.000,00

Laba Sebelum Pajak	Rp. 3.942.000,00
Pajak PPh final (0,5%)	Rp. 19.710,00
LABA Setelah Pajak	Rp. 3.922.290,00
BEP = Investasi awal : laba bersih	20.058.000,00 : 3.922.290,00 = 5,11

F.Penutup

1. Penutup

Demikian Draft Proposal kegiatan Rencana Bisnis Program PETI KOIN BERMANTRA ini kami buat dan kami tujukan kepada Bappeda Provinsi Jawa Timur.

Semua persyaratan, baik administrasi maupun teknis sehubungan dengan kegiatan ini kami bertanggung jawab untuk memenuhi dan/atau melengkapi.

Atas perhatian dan terkabulnya permohonan kami, kami ucapkan terima kasih.

LAMPIRAN - LAMPIRAN