

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Berdasarkan data yang dikeluarkan oleh Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia, Pertumbuhan Domestik Bruto (PDB) Perikanan terus menunjukkan pertumbuhan positif hingga tahun 2018. Pada triwulan III 2018, nilai PDB Perikanan mencapai Rp59.984,3 triliun. Angka tersebut meningkat 3,71 persen jika dibandingkan PDB Perikanan pada 2017 dalam periode yang sama yang hanya mencapai Rp57.838,0 triliun [1]. Selain itu berdasarkan tabel “Jumlah Perusahaan Budidaya Perikanan Menurut Jenis Budidaya” yang dikeluarkan oleh Badan Pusat Statistik (BPS), pada tahun 2017 sudah terdapat sebanyak 257 perusahaan budi daya perikanan di Indonesia. Jumlah ini merupakan gabungan dari jenis budi daya perikanan yang berupa tambak, pembenihan, air tawar, dan laut [2]. Fakta-fakta tersebut menunjukkan pertumbuhan budi daya perikanan di Indonesia terus berkembang pesat dan membuat banyak pengusaha menjadikan sektor perikanan sebagai peluang bisnis yang menjanjikan. Dengan banyaknya perusahaan budi daya perikanan di Indonesia, tentu dibutuhkan pengelolaan yang baik agar bisnis ini tidak surut. Untuk mendukung peningkatan dalam sektor bisnis ini, dibutuhkan suatu wadah untuk melakukan transaksi jual-beli sehingga memicu kebutuhan para pengusaha untuk memperluas bisnis yang mereka jalani.

Dalam budi daya perikanan terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan untuk menghasilkan jenis ikan yang unggul dan berkualitas baik, di antaranya adalah pemilihan benih ikan yang ingin dibudidayakan, pemberian pakan yang sesuai dan terjadwal dengan baik, dan kualitas air yang menjadi habitat ikan. Pemilihan benih ikan sangat bergantung kepada sistem budi daya yang akan ditetapkan. Misalnya pada budi daya ikan mas di kolam air deras, ukuran benih yang dapat digunakan sebaiknya berukuran 100 gram/ekor. Selanjutnya untuk pakan, setiap jenis ikan mempunyai jenis makanan yang berbeda dan jadwal yang berbeda pula. Pakan yang dapat diberikan untuk ikan mas adalah pakan alami, pakan buatan dan pakan tambahan. Selain itu, pengelolaan kualitas air juga diperlukan sehingga memenuhi persyaratan hidup bagi jenis ikan yang akan dibudidayakan. Variabel kualitas air yang sangat berpengaruh

pada ikan mas antara lain: suhu air, kadar oksigen terlarut, kadar CO₂, volume air, dan kekeruhan air [3]. Salah satu masalah yang dihadapi pembudidaya yaitu tidak adanya media yang memberikan informasi mengenai variabel-variabel tersebut (suhu air, kadar oksigen terlarut, dan pH).

Selain ikan, di dalam budi daya perikanan terdapat juga organisme air lainnya seperti udang, kerang, dan tanaman air. Pemberian pakan udang juga perlu diperhatikan seperti halnya ikan karena udang mempunyai kebiasaan makan pada malam hari. Aktivitas makan udang meningkat pada hari gelap sehingga menjelang sore jumlah pakan relatif lebih banyak [4]. Tidak semua pembudidaya mengetahui hal tersebut karena minimnya sumber informasi terpercaya tentang budi daya perikanan (akuakultur).

Masalah-masalah di atas dapat menghambat perkembangan budi daya perikanan (akukultur) di Indonesia sehingga dibutuhkan suatu layanan pengelolaan akuakultur yang tidak mencakup untuk budi daya ikan saja, tetapi termasuk organisme air lainnya yang dibudidayakan di lingkungan akuakultur seperti budi daya udang, budi daya kerang, dan budi daya tanaman air. Oleh karena itu, penulis merencanakan akan membuat suatu layanan pengelolaan akuakultur dalam bentuk aplikasi *mobile*. Hanya saja dalam penyusunan Tugas Akhir ini lebih berfokus pada pembuatan rencana bisnis dalam membentuk *startup* layanan pengelolaan akuakultur NUFARM. Rencana bisnis ini dibutuhkan untuk memberikan gambaran bagaimana bisnis akan dijalankan dan meminimalisir risiko yang akan dihadapi dengan mengidentifikasinya. Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk mengambil judul “**Perencanaan Bisnis untuk Startup Layanan Pengelolaan Akuakultur “NUFARM”**” sebagai topik tugas akhir.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan sebelumnya, berikut adalah beberapa permasalahan yang dihadapi sehingga ide membangun *startup* ini muncul:

1. Minimnya sumber informasi terpercaya dalam mengelola budi daya perikanan (akuakultur) sehingga pembudidaya belum bisa mengelola lingkungan budi daya miliknya dengan baik yang mengakibatkan organisme yang dibudidayakan tidak dapat bertahan hidup lama.

2. Tidak tersedianya media yang membantu pembudidaya dalam memberikan informasi mengenai kondisi tempat dan organisme yang dibudidayakan sehingga pembudidaya masih menjalankan teknik konvensional untuk melakukan pemeriksaan.
3. Banyak pengusaha yang terjun ke dalam sektor bisnis akuakultur tapi belum ada wadah untuk melakukan transaksi jual-beli yang berfokus pada akuakultur sehingga para pengusaha tidak memiliki kesempatan untuk memperluas transaksi bisnis mereka.

1.3. Ruang Lingkup

Tugas akhir ini akan membuat sebuah rencana bisnis yang dibutuhkan untuk mengembangkan sebuah *startup* layanan dalam mengelola budi daya perikanan (akuakultur) yang diberi nama “NUFARM”. “NUFARM” menyediakan fitur-fitur sebagai berikut:

1. *NUMonitor*: Memberi informasi pada pengguna mengenai kondisi organisme secara *real-time* (berupa suhu, kadar oksigen terlarut, dan pH).
2. *NUFeed*: Memberi makan organisme dengan beragam pengaturan, salah satunya yaitu penjadwalan, terdiri dari *automatic feeding* dan *manual feeding*.
3. *NUPeep*: Sensor kamera dalam alat yang akan menampilkan keadaan organisme secara visual kepada pengguna. Hanya diperuntukkan untuk akuarium.
4. *NULight*: Merupakan fitur tambahan dan bersifat opsional. Fungsinya yaitu mengatur pencahayaan pada lampu, misalnya pada lampu akuarium.
5. *NUShop*: Menyediakan tempat untuk transaksi jual-beli organisme yang dibudidayakan beserta perlengkapannya.
6. *NUupdate*: Memberi informasi/berita terbaru seputar akuakultur beserta tips dan trik untuk mengelola akuakultur.

1.4. Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari tugas akhir ini adalah membuat perencanaan bisnis untuk *startup* layanan dalam mengelola budi daya perikanan (akuakultur) yang diberi nama “NUFARM”.

Manfaat yang diperoleh dari tugas akhir ini adalah rencana bisnis yang disusun dapat dijadikan sebagai panduan awal untuk pengembangan *startup* NUFARM. Jika NUFARM sudah terbentuk, maka manfaat dari layanan yang diperoleh antara lain:

1. Membantu para pembudidaya atau perusahaan akuakultur dalam menyediakan informasi/berita terbaru seputar akuakultur beserta tips dan trik untuk mengelola akuakultur.
2. Membantu pembudidaya dalam memantau perkembangan organisme yang mereka budidayakan dan memberi informasi secara *real-time* mengenai kondisi tempat budi daya (kolam/tambak/akuarium).
3. Menyediakan wadah transaksi jual-beli bagi pengusaha bisnis atau pembudidaya akuakultur.

1.5. Metodologi Penelitian

Tahapan-tahapan di dalam pembuatan rencana bisnis di tugas akhir ini meliputi:

1. Deskripsi Bisnis
Menjelaskan layanan NUFARM, fitur-fitur yang akan disediakan, latar belakang industri, latar belakang dan legalitas perusahaan, analisis SWOT perusahaan, tujuan dan target perusahaan.
2. Rencana dan Strategi Pemasaran
Menjelaskan tentang target pasar, kompetisi pasar dan *marketshare*, strategi penetapan harga layanan NUFARM, strategi promosi dan distribusi layanan NUFARM dengan *Marketing Mix 4Ps*.
3. Pengerjaan dan Dukungan
Menjelaskan kualitas target, kebutuhan teknologi seperti *Internet of Things* (IoT), dukungan layanan, dan kebutuhan operasional NUFARM.
4. Tim Manajemen
Menjelaskan mengenai pengalaman dan keahlian tim NUFARM, struktur organisasi, dan pengurusan hak intelektual NUFARM.
5. Rencana Finansial dan Proyeksi

Membuat rencana keuangan seperti proyeksi laba rugi, proyeksi neraca keuangan, proyeksi arus kas, analisis rasio keuangan, serta kebutuhan dan sumber pendanaan NUFARM selama 3 tahun.

6. Risiko dan Kesempatan

Menjelaskan kemungkinan masalah dan risiko yang akan terjadi, serta kesempatan yang dapat dimanfaatkan.



UNIVERSITAS
MIKROSKIL