

RENCANA BISNIS: PT. KERAPU INDONESIA BUDIDAYA IKAN KERAPU TIKUS DAN IKAN KERAPU MACAN

Stephanus Yanggi

Abstrak

Indonesia memiliki kekayaan alam laut yang banyak dan beranekaragam maka peluang mengembangkan usaha agribisnis perikanan masih terbuka lebar. Salah satu jenis ikan yang potensial sebagai komoditi ekspor adalah ikan jenis kerapu (*grouper*). Ikan ini sangat berpotensi karena nilai jualnya yang tinggi dan pasarnya masih banyak yang belum terpenuhi. PT.Kerapu Indonesia merupakan perusahaan pembudidayaan ikan kerapu tikus dan macan yang unggul dalam kualitas dan kuantitas dengan menggunakan teknologi tepat guna. Budidaya ini akan dilakukan dengan teknik keramba jaring apung (KJA) dan direncanakan berlokasi di Pulau Tanjung Putus, Lampung. Lokasi ini dipilih karena ideal untuk membudidayakan ikan kerapu dan juga terdapat *loading dock* yang memudahkan transportasi dan pengiriman barang. Keunggulan usaha budidaya ini adalah menggunakan sistem pengemasan holistik yang memungkinkan ikan-ikan yang dikirim dapat sampai ditujuan tanpa ada yang mati satupun. Kemudian juga penggunaan keramba jaring apung yang modern, yang terbuat dari bahan 100% *polyethilen* dimana keramba ini memiliki umur ekonomis lebih tinggi dari keramba biasa.

Kata Kunci: budidaya, ikan kerapu, ekspor

Abstract

Indonesia is a maritime country that has plenty marine treasure and diversity therefore a lot of opportunities to develop a fisheries business are still wide open. One of fish that is potential as an export commodity is grouper. This fish is very potential because of its high selling price and its supply still not fulfills the demand. PT.Kerapu Indonesia is a cultivation company of humpback and tiger grouper that is superior in quality and quantity by using appropriate technology. This cultivation will be done by “Keramba Jaring Apung” (KJA) and planned to be located in Pulau Tanjung Putus, Lampung. This location was chosen because it is ideal for cultivating groupers and there is also a loading dock that facilitates the transportation and delivery of goods. The advantage of this cultivation is to use a holistic packaging system that allows live fish still fresh to be sent to the destination and also the use of modern KJA which are made of 100% polyethylene material where this kind of keramba has a higher economic life than ordinary keramba.

Keywords: cultivation, grouper fish, export

PENDAHULUAN

Latar Belakang Usaha

Indonesia memiliki kekayaan alam laut yang banyak dan beranekaragam. Luas perairan laut Indonesia diperkirakan sebesar 5,8 juta km², panjang garis pantai 81.000 km, dan gugusan pulau-pulau sebanyak 17.508 tentu saja berpotensi untuk menghasilkan hasil laut yang jumlahnya cukup besar (www.repository.usu.ac.id). Namun demikian para pelaku usaha kurang menilik usaha agribisnis perikanan terutama untuk memenuhi permintaan ekspor luar negeri yang sampai sekarang belum terpenuhi.

Dilihat dari kondisi diatas maka peluang mengembangkan usaha agribisnis perikanan masih terbuka lebar. Salah satu jenis ikan yang potensial sebagai komoditi ekspor adalah ikan jenis kerapu (*grouper*). Ikan ini sangat berpotensi karena nilai jualnya yang tinggi dan pasarnya masih banyak yang belum terpenuhi. Banyak pembudidaya kerapu asal Thailand, Malaysia, Hongkong, dan China membeli benih kerapu tikus atau biasa disebut kerapu bebek dari Indonesia untuk dikembangbiakkan. Namun, kerapu tikus dan macan ternyata lebih cocok berkembang biak di perairan Indonesia. Di alamnya kerapu yang ditangkap jumlahnya terbatas sehingga untuk memenuhi permintaan pasar.

Tingginya permintaan ekspor membuat konsumen luar negeri rela ke sentra-sentra produksi kerapu di sejumlah perairan Indonesia guna memburu ikan bernilai mahal itu. Berapa pun hasilnya, pasti diserap pasar. Ini membuat nilai tawar kerapu cenderung tinggi. Tentu saja membuat peluang membudidayakan perikanan kerapu khusus ekspor ini cukup menjanjikan.

Usaha ini akan bergerak dipembudidayaan ikan kerapu tikus dan kerapu macan hidup kualitas ekspor. Dipilihnya kedua komoditas tersebut karena memiliki beberapa pertimbangan; pertama, ikan kerapu tikus sangat diminati

di pasar internasional sedangkan kerapu macan diminati di pasar domestik sehingga pangsa pasar dianggap masih luas; kedua, ikan-ikan tersebut memiliki nilai jual yang paling tinggi dibanding jenis *grouper* lainnya.

Visi, Misi dan Inti Bisnis Perusahaan

Visi
Menjadi Perusahaan pembudidayaan ikan kerapu tikus dan macan yang unggul dalam kualitas dan kuantitas dengan menggunakan teknologi tepat guna dan ke depannya akan mendukung pembangunan berkelanjutan di Indonesia.

Misi

- Mengutamakan produk perikanan yang terbaik dan memenuhi standar ekspor, guna mencapai kepuasan pelanggan. (*satisfaction*).
- Menjaga keseimbangan dan kelestarian lingkungan hidup yang menjadi kunci dalam tumbuhnya usaha ini. (*environment*).
- Berkolaborasi dengan masyarakat guna meningkatkan taraf hidup mereka sehingga dapat mendukung pembangunan negara. (*community*).
- Mengelola usaha dengan manajemen yang baik didukung dengan sumber daya manusia yang berkualitas. (*management*).

Inti Bisnis

Budidaya ikan kerapu tikus dan kerapu macan ini akan dilakukan dengan teknik keramba jaring apung (KJA) dan direncanakan berlokasi di Pulau Tanjung Putus, Kabupaten Pesawaran, Provinsi Lampung. Dipilihnya Pulau Tanjung Putus dikarenakan perairan pulau tersebut ideal untuk membudidayakan ikan kerapu, selain itu terdapat *loading dock* yang memudahkan transportasi dan pengiriman barang. Pulau ini berjarak sekitar 20 mil laut dari Pelabuhan Panjang, Lampung yang merupakan pelabuhan barang terbesar di Lampung serta dekat dengan Balai Budidaya Laut (BBL) Lampung. Sedangkan untuk komoditas yang dijual harus memiliki kualitas yang sesuai dengan standar ekspor agar dapat

disalurkan ke luar negeri. Hasil ini dapat dicapai dengan pembudidayaan yang baik, pemberian pakan dan suplemen yang berkualitas dan penggunaan teknologi tepat guna. Hasil dari pembudidayaan ini dapat dijual secara langsung kepada konsumen maupun dijual melalui distributor (pengumpul) yang kemudian akan di ekspor.

ANALISIS EKSTERNAL

Analisis Pasar

Pangsa pasar dari komoditi ikan kerapu tikus dan kerapu macan masih sangatlah luas, menurut Direktur Jenderal Pengolahan dan Pemasaran Hasil Perikanan KKP Martani Husein menjelaskan, sekitar 95% kerapu dikirim ke China melalui Hong Kong. Sisanya diekspor ke Singapura. Menurut Direktur Pemasaran Luar Negeri Kementerian Kelautan dan Perikanan Saut P Hutagalung, sebagaimana dikutip dari sains.kompas.com, permintaan ikan kerapu terus meningkat setiap tahun sejak 1998. Nilai ekspor ikan kerapu Indonesia pada 2009 mencapai 58,7 juta dollar Amerika Serikat (AS) dengan volume sebanyak 78.000 ton. Pada 2010, ekspor meningkat menjadi 94 juta dollar AS dengan volume sebanyak 123.000 ton. Tahun 2011 meningkat lagi 15 persen.

Pembudidayaan kerapu luar negeri membeli benih kerapu bebek untuk dibudidayakan, tetapi hasilnya sulit karena kerapu bebek dan macan ternyata lebih cocok berkembang biak di perairan Indonesia. Tingginya permintaan ekspor sedangkan mereka tidak bisa memproduksi sendiri membuat konsumen luar negeri rela ke sentra-sentra produksi kerapu di sejumlah perairan Indonesia guna memburu ikan bernilai mahal itu. "Berapa pun hasilnya, pasti diserap pasar. Ini membuat nilai tawar kerapu cenderung tinggi," ujar Sitepu yang juga Ketua Forum Komunikasi Kerapu Lampung (bisniskeuangan.kompas.com).

Permintaan pasar yang tinggi itu menyebabkan penangkapan ikan karang

secara besar-besaran terus dilakukan. Banyak nelayan yang menggunakan bom ikan atau racun sianida supaya memperoleh ikan lebih banyak. Akibatnya, habitat ikan karang rusak dan populasi mereka terancam. Selain itu, ikan kerapu muda juga ikut dijual sehingga mata rantai perkembangbiakan terputus. Salah seorang eksportir ikan karang hidup mengatakan, setiap tahun produksi ikan kerapu turun sampai 30% akibat penangkapan secara massal dan kerusakan lingkungan.

Disisi lain dari total areal budidaya kerapu secara nasional baru sekitar 2,51 persen dari potensi budidaya laut seluas 3,36 juta hektar yang dimanfaatkan. Kebanyakan usaha kerapu yang sebagian besar dikembangkan di daerah terpencil juga terganjal pasokan listrik, transportasi, dan minimnya pendampingan dari pemerintah. Zonasi kawasan budidaya yang belum diatur membuat lokasi budidaya kerapu tumpang tindih dengan alur pelayaran ataupun terkontaminasi limbah. Akibat tidak adanya zonasi kawasan budidaya membuat pembudidaya membuat usaha disembarang tempat, hal ini dapat berakibat fatal apabila produknya terkontaminasi limbah yang bisa membuat produk perikanan Indonesia diembargo.

Peluang (*opportunities*):

- Permintaan kerapu ke daerah asia timur terutama China masih besar dan belum dapat dipenuhi, sehingga menjadi pasar yang masih potensial untuk dimasuki.
- Perairan Indonesia termasuk salah satu yang paling mendukung untuk membudidayakan ikan kerapu tikus dan macan.
- Adanya penurunan produksi dari perikanan tangkap, maka otomatis pemerintah akan menggenjot sentra budidaya kerapu guna memenuhi permintaan pasar yang tidak terbatas.
- Adanya program dari pemerintah bersama Bank Indonesia untuk meningkatkan pendampingan usaha kecil dan menengah agar memperoleh akses pembiayaan perbankan serta

informasi pola pembiayaan komoditas unggulan perikanan.

Ancaman (*threat*):

- Zona kawasan budidaya yang belum diatur oleh pemerintah membuat lokasi budidaya kerap tumpang tindih dengan alur pelayaran kapal ataupun terkontaminasi limbah dari pembudidayaan.
- Embargo oleh negara tujuan ekspor yang disebabkan oleh perusahaan sejenis yang tidak memenuhi kualifikasi standar produk.

Menurut penulis pesaing dari usaha budidaya ikan kerapu ini adalah usaha perikanan kerapu tangkap, usaha ini dilakukan dengan cara menangkap ikan kerapu di laut lepas dengan menggunakan berbagai alat tangkap. Berikut akan dijabarkan perbandingan antara usaha budidaya ikan kerapu dengan usaha perikanan tangkap

Tabel 1
Perbandingan Usaha Ikan Kerapu Budidaya dan Ikan Kerapu Tangkap

No	Usaha Ikan Kerapu Budidaya	Usaha Ikan Kerapu Tangkap
1	Produksinya terencana dengan baik dan hasil produksinya pun teratur	Produksinya bergantung hasil tangkapan nelayan sehingga bersifat fluktuatif
2	Menggunakan bibit	Ikan yang ditangkap

	unggulan	merupakan hasil pembesaran alami di laut
3	Bobot ikan seragam	Bobot ikan sulit diseragamkan
4	Mutu Ikan terjamin	Mutu ikan sulit dijamin, karena bisa jadi ditangkap dengan bom maupun racun.

ANALISIS INTERNAL

Kekuatan (*strength*):

- Penggunaan sistem pengemasan holistik, guna mengurangi tingkat mortalitas ikan hingga sampai tujuan.
- Penggunaan bibit unggulan hasil rekayasa genetikan yang bersertifikat SNI sehingga mengurangi tingkat mortalitas ikan.
- Penggunaan keramba jaring apung modern, dimana keramba ini memiliki umur ekonomis dan memiliki "citra" modern dimata konsumen.
- Sistem manajemen modern yang teratur dan berasaskan kekeluargaan memungkinkan kinerja yang efisien dan maksimal.
- Penggunaan teknologi informasi dalam sistem produksi, distribusi dan pemasaran, yang membuat seluruh proses produksi dan pengiriminan barang akan lebih teratur.

Kelemahan (*weakness*):

- Merupakan pemain baru sehingga yang masih minim pengalaman serta rentan dalam membuat kesalahan dan juga keterbatasan modal.
- Faktor cuaca yang sulit diprediksi, menjadi salah satu kendala dalam bisnis ini, karena dengan kondisi cuaca yang buruk akan membuat ikan-ikan menjadi stress dan mudah terserang penyakit.

Keunggulan Kompetitif

Usaha budidaya yang menggunakan sistem pengemasan holistik, sistem ini mengembangkan teknologi pengemasan ikan dengan pendekatan kimiawi dan penyesuaian ekologi. Dengan penggunaan sistem pengemasan ini, ikan-ikan yang dikirim dapat sampai ditujuan tanpa ada yang mati satupun. Selain itu penggunaan keramba jaring apung yang modern, yang terbuat dari bahan 100% *polyethilen* dimana keramba ini memiliki umur ekonomis lebih tinggi dari keramba biasa. Keramba ini telah digunakan di beberapa Negara ASEAN. Dengan menggunakan keramba ini “citra” usaha menjadi lebih profesional dan terpercaya kualitasnya.

RENCANA PEMASARAN

Segmentation, Targeting, Positioning

Dalam menjalankan usaha budidaya ikan kerapu ini, penulis mencoba mengkategorikan berdasarkan segmentasi geografis dengan segmentasi sebagai berikut:

- Pasar ekspor, dengan Negara tujuan China, Hong Kong, Korea, Taiwan, Singapura dan Amerika Serikat.
- Pasar lokal.

Targeting merupakan strategi membidik pasar yang akan menjadi fokus kegiatan pemasaran. Oleh karena itu untuk menembus kedalam kedua segmen pasar tersebut, ikan kerapu tikus memiliki target pemasaran ke eksportir langsung yang biasa mengirimkan ikan ini ke berbagai tujuan negara, sedangkan untuk ikan kerapu macan memiliki target pemasaran

langsung berupa restoran dan hotel berbintang lokal.

Strategi Bauran Pemasaran

Produk (*product*)

Produk utama dari usaha budidaya ini adalah ikan kerapu tikus (*chromileptes altivelis*) dan kerapu macan (*Epinephelus fuscoguttatus*) hidup hasil budidaya dengan sistem keramba jaring apung (KJA).

Harga (*price*)

Harga ikan kerapu tikus hidup di pasar hongkong berkisar antara USD40-USD50 per kg sedangkan ikan kerapu macan hidup harganya mencapai sekitar USD 11 per kg.

Tempat (*place*)

PT. Kerapu Indonesia memilih pulau Tanjung Putus, Lampung sebagai tempat untuk melakukan budidaya ikan kerapu. Selain luasan areal yang besar, pulau Tanjung Putus dekat dengan Balai Budidaya Laut (BBL) Lampung dan juga telah memiliki *loading dock* untuk kemudahan pengiriman barang ke Pelabuhan Panjang. Selain itu provinsi Lampung merupakan salah satu dari 2 daerah yang menjadi pusat pengiriman ikan kerapu keluar negeri (ekspor) selain daerah Belawan, Medan.

Promosi (*promotion*)

Bentuk promosi yang akan dilakukan oleh PT. Kerapu Indonesia diawal memulai usaha adalah dengan memperkenalkan perusahaan melalui pembuatan *domain website* www.indonesiangrouper.com. Nama domain ini dipilih untuk memudahkan para importir internasional mencari melalui *search engine* sehingga target pasar yang dimaksud dapat dicapai. Lalu membangun pendekatan kemitraan dengan pembudidaya setempat dan para eksportir agar terjalin kerjasama yang baik kedepannya serta dapat dikenal oleh para eksportir. Kemudian memasarkan produk melalui situs jual beli yang tersedia agar semakin dikenal oleh khalayak banyak. Terakhir adalah menawarkan langsung (*direct selling*) ke restoran-restoran dan

hotel-hotel berbintang yang ada di kota-kota besar.

RENCANA OPERASIONAL

1. Penentuan Lokasi Budidaya

Pemilihan lokasi untuk budidaya ikan kerapu memegang peranan yang sangat penting. Pemilihan lokasi yang tepat akan mendukung kesinambungan usaha dan target produksi. Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam memilih lokasi untuk budidaya ikan kerapu ini adalah faktor resiko seperti:

- **Gangguan alam**
Gangguan alam misalnya ombak yang berlangsung terus-menerus, badai, dan gelombang besar, atau arus laut yang kuat. Gangguan alam ini dapat menyebabkan ikan stres, merusak dan memporak-porandakan konstruksi wadah budidaya seperti karamba jaring apung (kajapung) dan dapat menghancurkan karamba.
- **Pencemaran**
Lingkungan perairan seringkali tercemar oleh limbah berupa bahan kimia berbahaya, sisa pestisida, plastik, detergen, atau sampah organik. Semua dapat mengganggu kesehatan dan kehidupan ikan.
- **Predator**
Beberapa jenis ikan dapat mengancam kehidupan dan mengganggu ketenangan ikan sehingga menyebabkan menurunnya produksi. Ikan-ikan tersebut di antaranya ikan buntal dan ikan besar yang ganas.
- **Lalu lintas laut**
Lalu lintas kapal atau perahu nelayan dapat mengganggu ketenangan usaha budidaya. Selain itu, kapal-kapal besar juga berpotensi mencemari lingkungan perairan dengan buangan limbah atau sisa minyak yang menjadi bahan bakarnya.

Berdasarkan pertimbangan-pertimbangan di atas, lokasi budidaya

sebaiknya di teluk, selat di antara pulau-pulau berdekatan, atau perairan terbuka dengan terumbu karang penghalang (*barrier reef*) yang cukup panjang. Selain itu kondisi air harus jernih dan bebas dari fenomena alam arus balik (*up welling*).

2. Persiapan konstruksi keramba

PT. Kerapu Indonesia menggunakan keramba jaring apung modern yang bernama keramba jaring apung *Aqua Tech* yang diproduksi oleh PT. Gani Arta Dwitunggal, yang memiliki berbagai keunggulan seperti: terbuat dari HDPE yang berdaya apung tinggi, menggunakan stainless steel yang anti korosi tingkat tinggi, ketahanan di atas 20 tahun dengan pemakaian normal, dapat dipasang dan dibongkar kembali dengan mudah, sistem *knock-down*, dan lainnya.

3. Pemilihan benih

Kriteria benih kerapu yang baik, adalah: ukurannya seragam, bebas penyakit, gerakan berenang tenang serta tidak membuat gerakan yang tidak beraturan atau gelisah tetapi akan bergerak aktif bila ditangkap, respon terhadap pakan baik, warna sisik cerah, mata terang, sisik dan sirip lengkap serta tidak cacat tubuh. Saat ini banyak hatcheri yang menjual benih kerapu. Beberapa alamat yang menyediakan benih kerapu, di antaranya: Balai Budidaya Laut (BBL), Loka Budidaya Air Payau (LBAP) Situbondo.

4. Pemeliharaan dan pemanenan

Ada tiga kegiatan pemeliharaan, yakni pendederan, penggelondongan, dan pembesaran. Beberapa hal yang perlu diperhatikan untuk menjaga kualitas ikan kerapu yang dibudidayakan dengan KJA, antara lain: penentuan waktu panen, peralatan panen, teknik panen, serta penanganan pasca panen. Waktu panen, biasanya ditentukan oleh ukuran permintaan pasar. Ukuran super biasanya berukuran 500 – 1000 gram dan merupakan ukuran yang mempunyai nilai jual tinggi. Panen

sebaiknya dilakukan pada pagi atau sore hari sehingga dapat mengurangi stress ikan pada saat panen. Rata-rata hasil panen untuk 1 unit karamba yang terdiri atas 4 buah petak pembesaran berukuran 3m x 3m x 3m adalah 2 sampai 2,5 ton dengan perkiraan kematian alami 5%—10%.

5. Pengembangbiakan

Untuk melakukan pengembangbiakan ikan kerapu, pertama-tama kita harus memiliki induk yang baik. Induk yang dipakai biasanya berasal dari tangkapan alam. Syaratnya, induk harus sehat, tidak cacat fisik, dan telah mencapai ukuran dewasa (lebih dari 1,5 kg untuk betina dan 3 kg untuk jantan). Induk dikondisikan dengan pakan dan vitamin yang cukup. Proses pemijahan akan dilakukan menggunakan sistem manipulasi lingkungan. Sistem ini benar-benar meniru kebiasaan pemijahan kerapu tikus secara alami di alam. Untuk melakukan pemijahan dengan manipulasi lingkungan, induk yang telah matang kelamin ditempatkan di bak pemijahan dengan perbandingan jantan dan betina 1 : 2. Pemijahan terjadi pada malam hari antara pukul 22.00—02.00. Jumlah telur yang dihasilkan berbeda-beda menurut ukuran tubuh induk. Induk berbobot 1 kg rata-rata menghasilkan 200.000—300.000 butir dalam satu siklus pemijahan. Telur yang dibuahi berwarna bening, melayang di badan air, atau mengapung di permukaan air. Bak dibuat sedemikian rupa sehingga bila ada telur, maka telur yang baik akan mengambang dan mengalir ke bak penampungan telur berbentuk segitiga yang terletak di tengah. Telur yang telah terkumpul selanjutnya dipindahkan ke dalam bak penetasan atau bak pemeliharaan larva. Biasanya di tempat ini telur akan menetas dalam 18—22 jam setelah terjadi pembuahan dengan tingkat penetasan mencapai 60%—70%. Dengan teknik ini

sepanjang tahun bisa dihasilkan benih kerapu.

6. Kapasitas Produksi, kebutuhan benih, pakan dan tenaga kerja

PT. Kerapu Indonesia berencana memproduksi ikan kerapu tikus dan kerapu macan masing-masing sebanyak 2 ton/bulan dengan berat rata-rata ikan kerapu yang akan dipanen seberat 1 kg/ekor maka untuk setiap kali panen harus menghasilkan 2000 ekor ikan dari masing-masing jenis. Setiap satu unit keramba berisi 4 buah petak pembesaran berukuran 3x3m sehingga luas 1 unit keramba 9m². Umur panen ikan kerapu rata-rata berkisar 12 bulan maka agar dapat memanen secara rutin setiap bulan untuk ikan kerapu tikus dan kerapu macan maka dibutuhkan 26 unit keramba pembesaran dan 4 unit keramba cadangan sehingga total ada 30 unit keramba. Dengan demikian luasan daerah untuk keramba berkisar 360m² namun luas tersebut belum termasuk untuk rumah jaga yang berukuran 5x5m. Benih yang dibutuhkan beratnya 1,2 gram berukuran 2-3 cm sebanyak 2000 ekor serta cadangan benih sebanyak 20% dari jumlah benih sehingga total dibutuhkan 2400 benih ikan kerapu tikus dan 2400 ikan kerapu macan yang akan dibeli setiap 1 bulan sekali. Pakan ikan kerapu tikus dan kerapu macan biasanya adalah ikan rucah. Selama masa pendederan diberikan pakan rebon dan daging ikan giling sebanyak 3-5% dari total berat ikan atau sekitar 500gr yang diberikan sebanyak 2-3 kali sampai kenyang. Memasuki masa pembesaran dimana berat ikan rata-rata sudah mencapai 50gr/ekor, pakan ikan rucah dan pelet diberikan dengan kombinasi 75% ikan rucah dan 25% pelet sebanyak 15% dari total berat ikan atau sekitar 37.5 kg yang diberikan pagi dan sore hari. Lalu pada masa dimana berat ikan sudah mencapai 100gr/ekor, pakan

diberikan sebanyak 10% dari berat ikan atau sekitar 50 kg. Setiap luasan 500 m² dibutuhkan satu tenaga kerja untuk perawatan dan pemeliharaan, dengan begitu dengan luasan daerah keramba hanya sekitar 400 m² diperlukan 2 orang tenaga kerja setiap hari yang dibagi dalam 2 shift yakni shift I (06.00-18.00) dan shift II (18.00-06.00) dan dibantu oleh satu orang tenaga pengawas lapangan.

7. Peralatan

Beberapa peralatan yang digunakan adalah: 1 unit genset merk Yanmar 5 kva, 1 unit timbangan barang digital, 5 bak penampung besar, 2 unit alat perikanan, 1 unit kapal kecil (berbahan fiber), plastik pembungkus ikan, tabung gas O² dan CO², 1 unit mesin pengolah air RO (*reverse osmosis*)

RENCANA SUMBER DAYA MANUSIA

Tenaga kerja yang dibutuhkan mencakup 3 orang yaitu: 1 orang pengawas lapangan dan 2 orang pegawai lapangan. Di luar itu ada tenaga ahli perikanan yang berkerja berdasarkan basis proyek (*project based*) dan pemilik usaha yang masih terlibat dalam kegiatan operasional. Berikut penjabaran tugas dari masing-masing:

- **Pemilik Usaha**

Tugas yang dilakukan oleh pemilik lebih mengarah kepada kegiatan manajemen seperti mengontrol sistem produksi, distribusi dan pemasaran, pembelian benih dan pakan ikan, peralatan ikan dan obat-obatan sesuai dengan masukan dari ahli perikanan.

- **Ahli Perikanan**

Ahli perikanan adalah tenaga pendukung yang bertugas melakukan pembelajaran, analisis dan penerapan teknologi pada usaha perikanan di **PT. Kerapu Indonesia** ini. Ia adalah orang yang memberikan pengarahannya atas segala penerapan teknologi yang ada mulai dari perencanaan yang berkoordinasi dengan pemilik usaha hingga penerapannya yang

berkoordinasi dengan pengawas lapangan untuk kemudian dijalankan oleh pegawai lapangan. Ia juga bertugas memantau dan mengevaluasi pertumbuhan ikan.

- **Pengawas Lapangan**

Pengawas lapangan memiliki tugas utama mengawasi jalannya kegiatan usaha di lapangan agar tidak terjadi tindakan pencurian oleh pegawai lapangan maupun dari pihak luar. Selain itu pengawas lapangan juga bertugas mencatat administrasi kegiatan operasional di lapangan seperti penggunaan pakan, obat-obatan, peralatan, kesehatan ikan dan lain-lain.

- **Pegawai Lapangan**

Pekerja yang selalu berada di lokasi usaha budidaya. Pekerja ini direkrut dari penduduk sekitar yang notabene merupakan orang-orang yang sudah terbiasa dengan usaha perikanan sehingga tidak diperlukan pelatihan dasar untuk mempekerjakan mereka yang diperlukan hanyalah pelatihan teknis khusus dalam pemeliharaan ikan kerapu, penanganan penyakit dan *packing* untuk pengiriman selain itu mereka juga dituntut bisa berenang dan menyelam yang nantinya akan berguna untuk memperbaiki keramba maupun dalam proses pemanenan ikan.

Tabel 2

Tabel Kualifikasi dan Tugas Sumber Daya Manusia PT. Kerapu Indonesia

Jabatan	Kualifikasi	Pendidikan
Pemilik	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki kemampuan manajemen • Paham cara budidaya ikan kerapu • Memiliki kemauan untuk maju 	<ul style="list-style-type: none"> • Minimal S1 dibidang bisnis atau ekonomi manajemen
Ahli Perikanan	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki kemampuan dibidang 	<ul style="list-style-type: none"> • Minimal S1 dibidang perikanan atau

	manajemen dan teknologi perikanan	bioteknologi
Pengawas Lapangan	<ul style="list-style-type: none"> • Paham mengenai cara budidaya ikan kerapu • Jujur dan rajin • Bertanggung jawab dan berani • Bisa berenang • Memiliki kemampuan administrasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Minimal D3 atau SMK perikanan
Pegawai Lapangan	<ul style="list-style-type: none"> • Mengerti cara budidaya ikan kerapu • Mengerti cara mempergunakan dan merawat alat perikanan • Jujur dan rajin • Bertanggung jawab • Bisa berenang 	<ul style="list-style-type: none"> • Minimal SMA/SMK sederajat

Setiap pegawai akan mendapatkan gaji sesuai dengan jabatan pekerjaannya. Disamping gaji pokok sesuai dengan upah minimum yang berlaku dan diberikan juga tunjangan hari raya serta juga bonus apabila pesanan/*order* sedang ramai. Khusus untuk staf ahli ia akan mendapat remunerasi berdasarkan atas pekerjaannya (*based on project*).

PT. Kerapu Indonesia ingin menanamkan *sense of belongings* kepada setiap pegawai yang bekerja diperusahaan ini. Oleh karena itu setiap pagi akan diadakan “apel” pagi dimana semua pegawai akan berkumpul bersama untuk sarapan pagi dengan diisi oleh bincang-bincang mengenai hal apapun baik mengenai usaha maupun permasalahan pribadi yang ingin didiskusikan. Dengan begitu sesama pegawai akan dapat saling membantu dan memberi motivasi.

RENCANA INOVASI

Inovasi yang akan dilakukan adalah memproduksi dan menjual benih ikan kerapu berkualitas. Usaha ini melakukan

budidaya dengan teknologi tepat guna, sehingga diharapkan dapat memproduksi sendiri benih ikan kerapu berkualitas. Benih ini didapat dari hasil perkawinan ikan kerapu yang telah dewasa melalui teknik manipulasi lingkungan. Dengan teknik ini induk ikan kerapu mampung mengeluarkan sperma dan telur yang telah masak dan berkualitas, apalagi teknik pelaksanaannya relatif mudah dan murah. Tentunya dengan mampu menghasilkan benih sendiri diharapkan nantinya dapat dilakukan ekspansi usaha, dengan pendirian usaha mandiri dibidang *hatchery*.

RENCANA KEUANGAN

Investasi awal yang dibutuhkan untuk mulai usaha ini sebesar Rp.567.240.000 Modal awal yang dibutuhkan bersumber dari pemilik sebesar 60% dan sisanya sebesar 40% merupakan pinjaman bank dengan bunga 11% p.a. Proyeksi pendapatan pada tahun pertama diperkirakan sebesar Rp.759.500.000 dengan kenaikan 5% per tahunnya.

Tabel 3
Ikhtisar Keuangan

Keterangan	Jumlah
<i>Profit Margin (%)</i>	10,46%
<i>Return Of Investment (%)</i>	9,95%
<i>Payback Periode</i>	Tahun ke-2

KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil, berkaitan dengan usaha pembudidayaan ikan kerapu ini, adalah bahwa usaha ini masih memiliki potensi pasar yang besar terutama pasar internasional yang menjadi *primary target* dari usaha yang dijalankan **PT. Kerapu Indonesia** ini. Selain itu seiring dengan makin berkembangnya kerjasama ekspor-impor antar negara juga semakin menambah peluang-peluang untuk semakin mengembangkan usaha ini

terutama kerjasama dengan negara China yang tersusun dalam ACFTA membuka dan mempermudah jalur ekspor ke negara tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku:

Arief Asrulsyah. Fathoni. 2011. *Budidaya Kerapu dan Peluang Ekspor*.

Gumay Yudha, Indra, *Studi Pembesaran Ikan Kerapu Bebek Dalam KJA di Pulau Puhawang, Lampung Selatan*

Kelautan dan Perikanan, Departemen. 2009. *Indonesian Fisheries Statistic Index*.

Lembaga Penelitian Undana, Tim Peneliti. 2006. *Analisis Komoditas Unggulan dan Peluang Usaha (Budidaya Ikan Kerapu)*

Sumber Internet:

<http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2010/06/18/07520120/>, diakses pada 14 September 2010, 15:39 WIB

<http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/16336/5/Chapter%20I.pdf>, diakses pada 14 September 2010, 12:28 WIB

<http://sains.kompas.com/read/2011/03/01/21395933/Populasi.Ikan.Kerapu.Terancam.Habis>, diakses pada 1 Maret 2011, 21:39