

# Proposal Usaha Budidaya Ikan Lele “Mina Makmur”

## BAB 1 : Pendahuluan

### Latar Belakang

Lele menjadi salah satu ikan air tawar yang cukup digemari di Indonesia. Rasanya yang lezat, struktur tubuhnya yang minim duri, dan harganya yang murah menjadi alasan tersendiri kenapa ikan ini begitu populer di Indonesia.

Selain itu, ternyata lele juga cukup mudah untuk dibudidayakan. Bahkan membudidayakan ikan lele dalam jumlah yang besar tidak harus membutuhkan kolam yang luas, sebab ikan lele bisa dibudidayakan dengan sistem tebar padat di kolam yang tidak terlalu luas.

Bisnis budidaya ikan lele juga bisa dikatakan sebagai bisnis yang sederhana. Selain tidak memerlukan kolam yang begitu luas, ikan lele juga bisa dibudidayakan dengan kolam terpal yang pastinya bisa lebih menghemat biaya pembuatan kolam.

Belakangan ini permintaan ikan lele untuk konsumsi memang mengalami peningkatan. Hal ini juga didasari dengan kecerdasan masyarakat dalam memilih makanan sehat, terutama yang bersumber dari ikan.

Dengan jumlah penduduk yang lebih dari 270 juta jiwa, jika dikaitkan dengan banyaknya permintaan ikan lele konsumsi, tentu saja hal tersebut bisa menjadi peluang yang potensial dan menguntungkan bagi pembudidaya ikan lele.

Melihat peluang budidaya ikan lele yang masih cukup menguntungkan, menjadikan alasan kuat bagi kami untuk mendirikan usaha budidaya ikan lele “Mina Makmur”.

Sebenarnya ada banyak jenis ikan lele yang bisa dibudidayakan, tapi kami memfokuskan pada pembudidayaan ikan lele jenis Lele Dumbo, Lele Mutiara, dan Lele Sangkuriang yang memiliki banyak kelebihan dibandingkan jenis ikan lele lainnya.

### Konsep Usaha

Konsep usaha budidaya ikan lele “Mina Makmur” sendiri mengadopsi sistem bioflok dengan menggunakan kolam terpal yang berbentuk bulat. Sistem bioflok dipilih karena biaya pembuatannya lebih hemat dibandingkan kolam semen permanen.

Selain itu, dengan sistem bioflok ini juga lebih mudah mengatur kondisi air dan ikan. Sistem bioflok juga memungkinkan bagi ikan lele untuk mendapatkan sumber pakan tambahan dari mikroorganisme yang terdapat di dalam kolam.

### Visi Misi

Untuk memudahkan kami dalam menjalankan usaha budidaya ikan lele “Mina Makmur” dengan melihat fokus utama dan target yang ingin dicapai, maka dari itu kami membuat visi misi sebagai berikut.

### Visi :

Ingin menjadi pemasok ikan lele skala besar dan dapat memenuhi permintaan ikan lele skala nasional. Menjadikan usaha budidaya ikan lele Mina Makmur sukses dan dikenal banyak orang.

**Misi :**

- Berupaya keras untuk meningkatkan kualitas hasil produksi ikan lele.
- Bisa memasok kebutuhan ikan lele di berbagai sektor dengan kualitas terbaik.
- Menjadikan usaha budidaya ikan lele “Mina Makmur” tumbuh dan berkembang dengan pesat.
- Terus berinovasi dan berkreasi dalam melakukan budidaya ikan lele agar tercipta sistem budidaya ikan lele yang efektif, efisien, dan menguntungkan.
- Membentuk budidaya ikan lele yang bersifat mandiri untuk memotong jaringan tengkulak yang meresahkan pembudidaya ikan lele.

## **BAB 2 : Analisis SWOT**

**Strength (Kekuatan) :**

Kami menggunakan kolam bioflok yang pastinya lebih efektif dan bisa menampung ikan lele dalam jumlah banyak, pakan yang kami gunakan tidak 100% berasal dari pabrik, melainkan juga kami tambahkan dengan pakan alternatif sebanyak 40% dari total kebutuhan pakan.

Dengan penggunaan pakan alternatif yang sudah disesuaikan ransumnya akan membuat cost pakan menjadi lebih hemat, bahkan FCR (*Feed Conversion Ratio*) juga tidak jauh berbeda dengan penggunaan pakan pabrikan secara penuh.

**Weakness (Kelemahan) :**

Terkendala modal yang terbatas untuk membudidayakan ikan lele dalam jumlah yang besar, pakan pabrikan yang terus mengalami kenaikan akan membebankan biaya produksi.

Ikan lele tergolong ikan yang rakus, sehingga penting mengatur FCR agar tidak membengkak yang menyebabkan kerugian.

**Opportunity (Peluang) :**

Permintaan ikan lele masih cukup banyak, mulai dari restoran, pasar tradisional dan supermarket, hingga ke hotel-hotel berbintang. Pembudidayaannya yang tergolong mudah dan daya tahan tubuhnya yang lumayan kuat.

**Threat (Ancaman) :**

Banyak tengkulak yang mempermainkan harga pasaran, sehingga mengancam kesejahteraan pembudidaya ikan lele, virus dan penyakit akibat minimnya pengetahuan dan informasi dari pembudidaya, harga panen ikan yang cukup fluktuatif.

## **BAB 3 : Rencana Usaha**

**Nama Usaha yang Digunakan :**

Kami menggunakan nama usaha budidaya ikan lele “Mina Makmur”. Nama ini kami gunakan dengan tujuan bahwa usaha budidaya lele yang kami jalani akan terus diberikan kelancaran dan kemakmuran oleh Allah SWT.

### **Produk yang Dihasilkan :**

Dari usaha yang kami jalani ini, kami menghasilkan beberapa produk berupa ikan lele dumbo, mutiara, dan sangkuriang dalam kondisi segar yang siap diolah. Selain itu, kami juga menghasilkan bibit ikan lele yang siap dibesarkan.

### **Harga yang Ditawarkan :**

- Ikan Lele Dumbo 5 ekor : Rp 20.000
- Ikan Lele Sangkuriang 8 ekor : Rp 18.000
- Ikan Lele Mutiara 10 ekor : Rp 16.000
- Bibit Ikan Lele Sangkuriang ukuran 3 - 5 cm (1000 ekor) : Rp 200.000
- Bibit Ikan Lele Sangkuriang ukuran 5 - 7 cm (1000 ekor) : Rp 300.000
- Bibit Ikan Lele Sangkuriang ukuran 7 - 10 cm (1000 ekor) : Rp 500.000
- Bibit Ikan Lele Dumbo ukuran 3 - 5 cm (1000 ekor) : Rp 150.000
- Bibit Ikan Lele Dumbo ukuran 5 - 7 cm (1000 ekor) : Rp 250.000
- Bibit Ikan Lele Dumbo ukuran 7 - 10 cm (1000 ekor) : Rp 450.000

### **Target Market :**

Untuk target market kami adalah end user, restoran, kios-kios, rumah makan pinggir jalan, dan juga ke pasar-pasar tradisional yang membutuhkan suplai ikan lele dalam jumlah banyak.

### **Strategi Pemasaran :**

Berikut ini adalah beberapa strategi pemasaran yang kami rasa cukup efektif untuk meningkatkan penjualan ikan lele di tempat kami.

- Banner  
Dengan membuat banner yang menarik di dekat kolam ikan lele, kami rasa hal tersebut bisa menarik perhatian bagi pengunjung ataupun pembeli.
- Sosial Media Marketing  
Memanfaatkan kecanggihan teknologi digital saat ini, kami juga menggunakan media sosial untuk mempromosikan ikan lele yang kami jual. Tujuannya adalah untuk memperluas pangsa pasar.
- Melakukan Relasi dengan Pedagang Pasar  
Karena ikan lele juga banyak diserap di pasar-pasar, maka kami juga melakukan kerja sama dengan pedagang pasar yang membutuhkan suplai ikan lele segar dari tempat kami.
- WOM (*Word of Mouth*)

Promosi dari mulut ke mulut dirasa menjadi salah satu promosi yang murah, mudah, dan cukup efektif untuk menjangkau konsumen yang ada di sekitar lokasi.

#### **Sistem Usaha :**

Untuk menjual lele segar, kami mengandalkan penjualan offline dan online. Penjualan offline bisa dilakukan langsung di tempat kami atau bisa langsung ke kolam ikan. Sedangkan penjualan online bisa melalui sosial media dan marketplace.

#### **Sistem Pembagian Hasil :**

Karena kami menginginkan usaha ini dijalankan secara bersama-sama, maka modal yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha ini nantinya adalah patungan sesuai kesepakatan, misalnya 50% - 50% dari total modal yang dibutuhkan.

Untuk pembagiannya akan tetap dilakukan pembagian secara merata sesuai dengan persentase modal yang disetorkan. Pembagian hasil dilakukan setiap satu bulan sekali, dibagi dari hasil laba bersih.

## **BAB 4 : Analisa Keuangan**

#### **Modal yang Dibutuhkan :**

##### **Peralatan**

<b>Keterangan</b>	<b>Harga</b>
Tandon Air	Rp 3.500.000
Pipa Paralon	Rp 1.000.000
Cangkul	Rp 100.000
Wadah Ikan Plastik	Rp 3.000.000
Kran Air	Rp 500.000
Kabel Listrik	Rp 500.000
Lain-lain	Rp 3.000.000

##### **Gaji Karyawan**

<b>Keterangan</b>	<b>Biaya</b>
Karyawan Pemberi Pakan Ikan	Rp 2.500.000

##### **Perlengkapan yang Dibutuhkan**

<b>Keterangan</b>	<b>Harga</b>
Bak Kolam	Rp 40.000.000

Terpal	Rp 15.000.000
Jaring	Rp 5.000.000
Paranet	Rp 5.000.000
Bibit Ikan Lele	Rp 10.000.000
Pakan Pabrikan	Rp 30.000.000
Bahan Pakan Alternatif	Rp 10.000.000
Lainnya	Rp 1.000.000

### Operasional Kolam

Keterangan	Harga
Listrik	Rp 200.000
Peralatan kebersihan	Rp 300.000
Air	Rp 200.000
Lain-lain	Rp 700.000

### Promosi

Keterangan	Harga
Banner	Rp 200.000

### Harga Pokok Produksi (HPP)

Produk	HPP	Harga Jual	Keuntungan
Lele Dumbo 5 Ekor	Rp 12.000	Rp 20.000	Rp 8.000
Lele Sangkuriang 8 Ekor	Rp 10.000	Rp 18.000	Rp 8.000
Lele Mutiara 10 Ekor	Rp 12.000	Rp 16.000	Rp 4.000
Bibit Lele Dumbo (3-5 cm / 1000 ekor)	Rp 100.000	Rp 150.000	Rp 50.000
Bibit Lele Dumbo (5-7 cm / 1000 ekor)	Rp 180.000	Rp 250.000	Rp 70.000
Bibit Lele Dumbo (7-10 cm / 1000 ekor)	Rp 320.000	Rp 450.000	Rp 130.000
Bibit Lele Sangkuriang (3-5 cm / 1000 ekor)	Rp 150.000	Rp 200.000	Rp 50.000

Bibit Lele Sangkuriang (5-7 cm / 1000 ekor)	Rp 250.000	Rp 300.000	Rp 50.000
Bibit Lele Sangkuriang (7-10 cm / 1000 ekor)	Rp 400.000	Rp 500.000	Rp 100.000

### Perkiraan Keuntungan

Produk	Target Penjualan Per Hari	Profit Kotor Per Hari
Lele Dumbo 5 Ekor	800 Ekor	Rp 1.250.000
Lele Sangkuriang 8 Ekor	800 Ekor	Rp 800.000
Lele Mutiara 10 Ekor	800 Ekor	Rp 320.000
Bibit Lele Dumbo (3-5 cm / 1000 ekor)	3000 Ekor	Rp 150.000
Bibit Lele Dumbo (5-7 cm / 1000 ekor)	3000 Ekor	Rp 210.000
Bibit Lele Dumbo (7-10 cm / 1000 ekor)	4000 Ekor	Rp 520.000
Bibit Lele Sangkuriang (3-5 cm / 1000 ekor)	5000 Ekor	Rp 250.000
Bibit Lele Sangkuriang (5-7 cm / 1000 ekor)	5000 Ekor	Rp 250.000
Bibit Lele Sangkuriang (7-10 cm / 1000 ekor)	4000 Ekor	Rp 400.000
<b>Total</b>	96.000 Ekor	Rp 4.150.000

### Estimasi Balik Modal

Keterangan	Rincian Estimasi
Profit Kotor Bulanan	Rp 124.500.000
Biaya Operasional	Rp 80.000.000
Profit Bersih Bulanan	Rp 44.500.000

## BAB 5 : Penutup

Demikian proposal usaha ini kami buat, kami sangat berharap bahwa usaha budidaya ikan lele "Mina Makmur" ini bisa dikembangkan terus menjadi usaha budidaya lele yang makmur.

Dengan adanya usaha ini kami juga berharap bisa membantu program pemerintah dalam mengurangi angka pengangguran dan kemiskinan dengan menyerap tenaga kerja yang banyak.

Untuk mensukseskan usaha budidaya lele “Mina Makmur” agar bisa dikembangkan ke arah yang lebih baik, kami juga membutuhkan dukungan dan bantuan dari semua pihak, terutama kepada pihak yang bersedia untuk bekerja sama dengan kami.