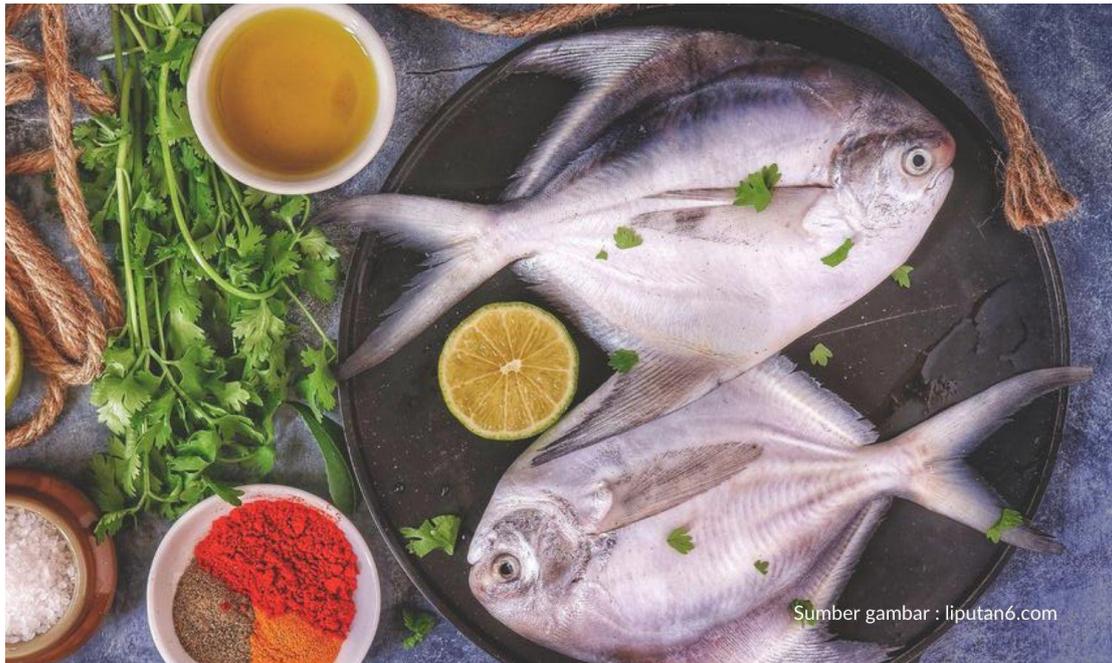


## **Begini Cara Budidaya Ikan Air Tawar Bawal Yang Tepat**



Budidaya ikan air tawar menjadi pilihan beberapa kelompok bisnis karena mampu memberikan pemasukan yang bisa dibilang cukup besar. Maka tak heran jika banyak para pebisnis yang fokus menggeluti pada bidang yang satu ini.

Bidang perikanan terbukti memberikan peluang usaha yang cukup besar, setidaknya itu yang dialami oleh KPI Mina Kepis. Organisasi ini berdiri pada tahun 1983 dengan nama taruna tani Burikan yang mempunyai beberapa seksi kegiatan salah satunya wiraswasta yang bergerak di bidang pertanian, perkebunan dan perikanan.

Seiring berjalannya waktu peluang usaha pembibitan ikan air tawar ternyata mampu memberikan pemasukan yang cukup besar sehingga kelompok ini berfokus pada perikanan. Setelah melewati beberapa fase maka terbentuklah KPI Mina Kepis. Kami berhasil menemui pak Marjono salah seorang pengurus sekaligus pengusaha pembibitan

ikan air tawar. Dari pak Marjono kami bisa menggali seluk beluk bisnis pembibitan perikanan air tawar.

## Proses Produksi

Produk yang dihasilkan antara lain jenis ikan hias dan ikan konsumsi. Untuk ikan hias dalam 1 siklus panen (pemijahan – siap jual), ikan koi mencapai 5000 ekor / musim dan jenis ikan komed 3000 ekor / musim. Untuk ikan konsumsi, setiap musim panen jenis graskap mencapai 5000 ekor, bawal 5000, ekor nila 2000 ekor, gurami 1500 ekor.

KPI Mina Kepis lebih fokus pada pembibitan, tahap awal adalah proses seleksi induk yang siap kawin. Induk hasil seleksi dipisahkan di tempat khusus yang telah diberi media tempat bertelur. Setelah bertelur induk diangkat, kemudian telur akan menetas dalam waktu 1 minggu.

Setelah berumur 20 hari – 1 bulan, burayak dipindahkan ke kolam tanah yang telah disiapkan beserta pakan alaminya. Untuk kolam ukuran 5x 10 meter butuh 5 karung pakan dengan harga 8-10 ribu/karung.

Setelah bibit seukuran 1 kuku, diberi pakan pelet sampai siap panen dibutuhkan 3-5 karung ukuran 30 kg harga 200 ribu tiap karung. Waktu yang diperlukan dari proses bertelur sampai siap jual (ukuran 2-3 jari) sekitar 3 bulan.

## Keunggulan

Keunggulan dari pembibitan antara lain jenis ikan variatif, tempat yang strategis, dan kualitas terjaga. Selain itu pengelolaan sudah terorganisir. Dalam proses pengelolaannya, masing-masing petani mengelola kolamnya sendiri. Akan tetapi dalam proses pemasarannya dilakukan melalui satu pintu.

Apabila ada salah satu petani siap panen, maka ikan-ikan tersebut ditempatkan dalam bak penampungan khusus yang berfungsi sebagai display. Saat melayani konsumen, ada petugas khusus yaitu petugas pasar yang menangani penimbangan, packing dan pembayaran.

Pada saat kondisi ramai pengunjung dibutuhkan 3-4 orang petugas, sedangkan pada saat kondisi sepi, cukup 2-3 orang. Petugas pasar ini dibayar sesuai prosentase, dari setiap penjualan disisihkan 7% dengan rincian 15 untuk pengembangan titik pasar (pelayanan konsumen), 2% untuk proses packing (gas dan plastik) dan 4% untuk petugas pasar.

## **Strategi Pemasaran**

Konsumen berasal dari usaha pemancingan, rumah makan, pembeli umum bahkan dari instansi untuk keperluan penelitian. Sebagian besar pembeli berasal dari DIY dan beberapa dari Kalimantan dan Sulawesi.

Untuk harga jual bervariasi tergantung dari jenis ikan, ikan bawal ukuran 2-3 jari 18 ribu /kilo, ikan nila 13 ribu / kilo, graskap ukuran 1 jempol 25 ribu/kilo, tombro ukuran 1 jari 40 ribu/ kilo.

Pada hari besar omset mencapai 10 juta per hari sedangkan hari biasa 5 juta per hari. Omset pada tahun 2007 mencapai 1,1 M dan tahun 2008 mencapai 1,4 M.

## **Kendala Yang Dihadapi**

Kendala yang dihadapi selama ini antara lain terbatasnya suplai air pada musim kemarau, sehingga dalam pemenuhan kebutuhan oksigen harus dibantu dengan blower. Hal lain adalah pada musim tertentu banyak berpengaruh terhadap jenis ikan tertentu sehingga mudah terserang penyakit.

Persaingan tidak begitu berpengaruh karena masing-masing sudah mempunyai pangsa pasar sendiri. Rencana ke depan akan dilakukan renovasi fisik pasar untuk kenyamanan konsumen. Serta membuat kolam permanen.

## Analisis Keuntungan

### Simulasi Keuntungan Usaha Pembibitan Ikan Air Tawar

Analisis usaha ini didasarkan pada ukuran kolam 5 x 10 m dengan satu jenis ikan.

#### Pengeluaran

Pakan bibit : 5 karung x Rp. 10.000,00	= Rp. 50.000,00
Pakan pelet : 4 karung x Rp. 200.000,00	= Rp. 800.000,00
Pupuk alami : 8 karung x Rp. 2.000,00	= Rp. 16.000,00
Total pengeluaran	= Rp. 866.000,00

#### Pendapatan

Bawal : 70 kilo x Rp. 18.000,00	= Rp. 1.260.000,00
---------------------------------	--------------------

#### Keuntungan

Rp. 1.260.000,00 – Rp. 866.000,00	= <b>Rp. 394.000,00</b>
-----------------------------------	-------------------------

Setelah memahami pemaparan dari pengalaman kelompok bisnis budidaya ikan tersebut pastinya Anda memiliki gambaran mengenai bisnis tersebut tentunya.

## Analisa SWOT Budidaya Ikan Air Tawar

Nah apakah Anda tertarik pula untuk ikut serta menekuni bisnis yang satu ini? simak analisis SWOT berikut ini :

### Kekuatan (Strenght)

Bisnis budidaya ikan air tawar ini mampu memberikan pemasukan yang cukup besar. Jika dilihat dari keuntungan yang diperoleh tentu menjadikannya banyak para kelompok bisnis yang memilih usaha yang satu ini. Bahkan bisnis budidaya ikan tawar ini tidak hanya bisa dijalankan secara mandiri. Namun juga dapat dilakukan dengan

sistem kelompok. Tentu modal usaha, proses produksi dan perawatan bisa dikerjakan secara bersama.

### **Kelemahan (Weakness)**

Setelah memahami dari kisah kelompok bisnis KPI Mina Kepis tersebut kendala yang dihadapi adalah permasalahan musim. Jika musim kemarau datang maka suplai air bersih untuk pengairan kolam sulit untuk ditemukan. Jika air tidak diganti maka akan mempengaruhi kualitas pembibitan. Dan apabila musim hujan datang pun akan ada kendala yang akan dihadapi. Ikan akan mudah terserang penyakit dan hama.

### **Peluang (Opportunity)**

Bisnis budidaya ikan air tawar ini memiliki peluang yang cukup bagus karena semakin lama dan berkembang penghasilan yang diperoleh lumayan besar. Jika dilihat sekarang ini perkembangan usaha kuliner pun semakin bertambah besar. Dengan banyaknya kebutuhan akan bahan baku daging ikan maka permintaan akan pasokan ikan akan meningkat pula. Hal ini menjadikan peluang budidaya ikan ini terbuka semakin luas.

### **Ancaman (Threat)**

Salah satu ancaman yang akan dihadapi ketika Anda budidaya ikan air tawar ini adalah perawatan. Adanya kendala masalah musim menjadikan ancaman yang harus dicari solusinya. Jika musim hujan datang maka ikan akan mudah terserang penyakit dan pada saat musim kemarau panjang suplai air akan mengalami penurunan. Nah apabila Anda salah-salah dalam merawat maka yang akan terjadi ikan akan banyak yang mati.

# Strategi Menjalankan Budidaya Ikan Air Tawar

Tidak dapat dipungkiri setiap usaha sudah pasti ada resiko yang akan dihadapi. Berbagai hambatan menjadi tantangan Anda dalam merintis usaha budidaya ini. Untuk itu Anda harus mempersiapkan berbagai strategi untuk menghadapi permasalahan yang ada.

1. Pertama-tama persiapkan lokasi usaha yang strategis dan aman dari berbagai ancaman dari lingkungan sekitar.
2. Sediakan lahan yang luas untuk membuat kolam pembibitan dan kolam untuk budidaya ikan.
3. Menyiapkan pembuatan kolam ikan untuk pembibitan, kolam tambahan untuk budidaya dan lain-lain.
4. Menentukan jenis ikan yang akan dibudidaya serta mencari tahu lebih banyak pengetahuan mengenai ikan yang terkait.
5. Belajar mengenai budidaya ikan yang tepat, cara perawatan yang benar dan menangani masalah yang terkait dengan budidaya ikan.
6. Melakukan pemeriksaan dalam pemeliharaan kolam untuk menjaga kebersihan. Ketika perawatan dilakukan secara rutin maka ikan yang dihasilkan akan lebih berkualitas dan terhindar dari jamur dan penyakit yang akan menyebabkan penurunan produksi ikan.

Demikian adalah gambaran cara membudidayakan ikan air tawar bawal. Semoga informasi ini bermanfaat, salam sukses!