

RINGKASAN EKSEKUTIF

Figgie merupakan bisnis yang bergerak dalam industri agrobisnis dan menerapkan metode aquaponik. Metode ini merupakan perpaduan antara budidaya ikan dan budidaya tanaman. Sistem aquaponik memiliki cara kerja dengan memanfaatkan kotoran ikan menjadi nutrisi sayuran, aquaponik dipilih karena dapat menjadi solusi permasalahan yang dialami konsumen tentang keaslian dan kesegaran produk. Dengan metode aquaponik, produk yang ditawarkan Figgie berupa sayuran yang diproses 100% secara organik dan juga ikan segar.

Pada tahun pertama konsumen yang ditargetkan Figgie adalah penikmat sayur organik yang tinggal dalam kompleks Islamic Village, dengan usia 30 tahun sampai dengan 50 tahun keatas dan berjenis kelamin wanita. Serta memiliki status ekonomi sosial A dan B, karena konsumen dengan ses tersebut sudah memiliki kesadaran terhadap kesehatan.

Figgie menyusun strategi dengan menganalisa kondisi industri agrobisnis berdasarkan faktor internal hingga eksternal perusahaan. Hingga mendapatkan strategi berupa melakukan penetrasi pasar dengan memberikan *exposure* berupa *banner*, *brosur*, dan pamflet pada warga untuk meningkatkan *brand awareness* terhadap konsumen.

Modal Investasi awal Figgie sebesar Rp 60.000.000,00 tanpa menggunakan modal pinjaman. Figgie menganalisa kelayakan bisnis dengan menghitung investasi yang ditanamkan menggunakan *net present value (NPV)*, *break even point (BEP)*, dan *payback period*. *NPV* pada tahun pertama adalah Rp 14.347.584,00 dengan *discount rate* sebesar 10%. *BEP* dapat diraih pada penjualan unit lele 852 ekor, Nila 568 ekor, Gurame 1.534 ekor, dan sayur 1.559 netpot. Serta *payback period* terjadi pada bulan ke 11.

Kata Kunci	:	Aquaponik, Sayur, Ikan, Organik, Budidaya
Bidang Usaha	:	Agrobisnis

EXECUTIVE SUMMARY

Figgie is an agri business that focus on farming and fisheries using aquaponic method. Aquaponic method using water as a medium to combine fisheries and farming. The system would utilize the leftover digestion from the fist that would be processed by the filter which would create nutrition for the vegetables. We create Figgie in order to provide a solution regarding the authenticity and the freshness of the vegetables. Using aquaponic, Figgie provide a 100% organically process vegetable and fresh fish.

Within the first years our company bid for a middle aged women people who love to consume vegetable and organic products with a relatively high income. Figgie chose them because of the consciousness for their health and body. In hope that their group could impact the other to have the same consciousness as them.

Our strategy has been built by analyzing the condition of agribusiness industry. Based on both internal factor and externalities. The strategy is to penetrate the market by giving an exposure consist of banner, brochure, and flyer to raise brand awareness.

The initial investment was Rp.60,000,000. Our policy was pure equity without any liabilities. In order to support our business we calculate *net present value (NPV)*, *break even point (BEP)*, and *payback period*. The result is quite fantastic, during our first year with using 10% *discount rate* we attain the value of NPV at Rp.14,347,584. It takes 852 *catfish*, 568 tilapia, 1,534 carp and 1,559 netpot of vegetables to achieve BEP. 11 month is what it takes to attain the payback period.

Kata Kunci	:	Aquaponic, Fresh, Organic, Vegetables, Fish,
Bidang Usaha	:	Agribusiness