



Executive Summary

GEMASTIK 10 KATEGORI
PENGEMBANGAN BISNIS TIK
IKANLELANG.COM



Tim KaKaQu

M. Luqni Baehaqi (mluqnibaehaqi@gmail.com)

Muhammad Abdul Karim (alkarimtridek@gmail.com)

Tika Ayati (tikaayati@gmail.com)

PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA DAN SISTEM INFORMASI

SEKOLAH TINGGI TEKNOLOGI TERPADU NURUL FIKRI

Jl. Lenteng Agung No 20 Jakarta Selatan 12640

Executive Summary

Laut Indonesia adalah lumbung pangan rakyat, dengan luas laut 70% dari total wilayah, data dari Kementrian Kelautan dan Perikanan, Indonesia memiliki potensi perikanan melimpah. Melalui langkah strategis, diharapkan produksi dan distribusi ikan nasional meningkat sehingga memperkuat ketahanan pangan nasional. Laporan Kementrian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia pada tahun 2015 produksi perikanan tangkap mencapai 6,2 juta ton dan konsumen ikan nasional 40,9 kapita/tahun. Namun berdasarkan data terakhir Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2011 mencatat jumlah nelayan miskin di Indonesia mencapai 7,78 juta atau 25,14 persen dari total penduduk miskin nasional yang mencapai 31,02 juta orang.

Mengacu dari data tersebut kemiskinan nelayan disebabkan oleh cukong atau pengusaha perikanan yang secara langsung melakukan eksploitasi nelayan, memberikan hutang kepada nelayan yang digunakan untuk mengikat hasil perikanan nelayan dengan bunga yang besar. Ikan Lelang merupakan aplikasi berbasis *web* yang membantu nelayan untuk menghindari cukong, mempermudah nelayan melakukan penjualan, membantu nelayan mendapatkan pendanaan dari investor, serta memudahkan konsumen mendapatkan produk ikan segar. Kedepannya diharapkan aplikasi ikanlelang.com dapat memberikan pengetahuan kepada nelayan mengenai betapa pentingnya teknologi dalam mempersatukan bangsa.

Deskripsi Produk

Aplikasi ikan lelang dikembangkan menggunakan metode pengembangan *Agile Scrum* sehingga proses bisa lebih cepat, fleksibel dan sesuai dengan kebutuhan pengguna. Beberapa contoh fitur utama yang akan dikembangkan seperti lacak lokasi, *share* aplikasi, cek komoditi, cek statistik harga, ikut lelang, fitur investasi, ruang forum untuk diskusi nelayan dan lain sebagainya. Fitur ikut lelang dan retail akan membantu nelayan dalam pemasaran hasil tangkapnya, dan fitur investasi akan memutus rantai cukong sehingga nelayan terlepas dari lilitan hutang yang sarat akan bunga.

Aspek Pemasaran

A. Potensi Pasar

Aplikasi Ikan Lelang memiliki tiga kelompok besar pengguna, yaitu :

1. Nelayan

Nelayan menggunakan Aplikasi Ikan Lelang untuk memasarkan hasil tangkapannya, segmentasi nelayan mencakup nelayan budi daya dan nelayan tangkap. Untuk nelayan tangkap Ikan Lelang memiliki fitur utama yaitu lelang ikan *online* yang membantu nelayan untuk melelang hasil tangkapannya.

2. Pembeli

Sasaran pembeli produk dalam Aplikasi ikan lelang adalah :

- | | |
|-------------------------------|-----------------------------------|
| a. Pedagang pasar tradisional | d. Restaurant |
| b. Pasar modern | e. Komunitas pecinta makanan ikan |
| c. Ibu rumah tangga | |

3. Investor

Pemilik modal yang siap memberikan investasinya kepada nelayan untuk kemajuan perikanan Indonesia, bentuk kerjasama adalah dengan bagi hasil keuntungan sesuai dengan kesepakatan awal.

Pada dasarnya potensi pasar perikanan Indonesia masih sangat luas. Melalui langkah strategis dengan memanfaatkan penggunaan teknologi informasi dapat membantu peningkatan pemasaran dan produktivitas nelayan.

B. Perbandingan Dengan Produk Lainnya

Perbandingan **Aplikasi Ikan Lelang** dengan aplikasi lain dapat dilihat pada tabel berikut.

Nama Aplikasi	Web	Jual Beli	Grafik	Investasi	Retail	Blog	Notif	Forum	lelang ikan
Lelang Ikan lelangikan.com	v	v	-	-	v	-	-	-	v
Pasar Laut http://pasarlaut.com/	v	v	-	-	v	-	-	-	-
Ikan Lelang Indonesia ikanlelang.com	v	v	v	v	v	v	v	v	v

Kelebihan Aplikasi Ikan Lelang dibanding dengan aplikasi sejenis, yaitu Aplikasi Ikan Lelang dilengkapi dengan grafik yang memudahkan user mengenali produk, menu investasi dan retail juga tersedia di Aplikasi Ikan lelang yang digunakan mendukung nelayan dalam pemasaran produknya. Selain itu untuk memperluas jaringan dan informasi berkaitan perikanan Aplikasi ikan lelang juga menyediakan forum diskusi bagi nelayan yang akan dilengkapi dengan notif sehingga nelayan bisa mengetahui pesan masuk yang diterima.

Strategy Bisnis

Kami menggunakan 4P (*place, product, price* dan *promotion*)

1. *Place* : *Website online* sebagai tempat melakukan tempat transaksi
2. *Product* : Aplikasi web ikanlelang.com memiliki *services* dan tampilan *user friendly* yang memudahkan user langsung dapat beradaptasi dengan aplikasi
3. *Price* : penggunaan web *apps free* karena dapat langsung dikunjungi melalui browser
4. *Promotion* : Promosi dapat dilakukan melalui media cetak / online, penyuluhan langsung kepada nelayan setempat.

Strategi penjualan dan marketing menggunakan STP (*segmentasi, Tageting* dan *Positioning*)

1. *Segmentasi*

- a. Geografis : segmentasi pasar usaha ini adalah Seluruh Indonesia terutama pulau jawa.
- b. Demografis : segmentasi pasar ini untuk semua jenis kelamin.
- c. Psikografik : Segmentasi ini mencakup seluruh kalangan ekonomi.
- d. Behaviour : Orang yang biasa menggunakan Internet, baik melalui smartphone, desktop, tablet dll.

2. Targeting

Mereka yang selalu menggunakan internet, ibu rumah tangga, pasar tradisional, pasar modern, komunitas serta restoran seafood yang menginginkan ikan segar.

3. Positioning

Keunggulan dari aplikasi web yang user friendly dan memiliki layanan ikan segar langsung dari nelayan serta menghindari para cukong ikan.

Strategi Keuangan

Uraian	Tahun			
	0	1	2	3
Sumber Dana (Inflow)	52.650.000,-	60.000.000,-	183.000.000,-	215.000.000,-
Pengeluaran (Outflow)	52.650.000,-	70.000.000,-	163.000.000,-	190.000.000,-
Jumlah Pendapatan	0	-10.000.000	20.000.000,-	35.000.000,-

Strategi untuk mitigasi resiko

Dalam meminimalisir resiko kerugian ikanlelang.com kami melakukan beberapa tindakan yaitu :

1. Melakukan pelatihan untuk pengolahan hasil tangkapan ikan nelayan
2. Melakukan kerjasama dengan restoran dan hotel makanan seafood
3. Membuat retail untuk nelayan dan distribusi produk
4. Membuat jasa lain seperti membuat aplikasi web maupun mobile
5. Melakukan kerjasama dengan perusahaan luar sebagai investor produk ekspor
6. Melakukan kerjasama dengan perguruan tinggi perikanan dalam pengembangan teknologi aplikasi lelangikan.com
7. Menyediakan jasa pengiriman ke konsumen

Tim penasihat

Dalam membuat proposal dan mengembangkan bisnis kami, kami dibantu dan dibimbing oleh Bapak Reza Aldiansyah, MTI, PMP selaku pembimbing

<https://id.linkedin.com/in/rezaaldiansyah>