



PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

***HOME SPA DOCTOR FISH (Garra rufa)* SEBAGAI ALTERNATIF
WIRAUSAHA YANG PROSPEKTIF**

**BIDANG KEGIATAN:
PKM GAGASAN TERTULIS**

Diusulkan oleh:

Annisa Khairani Aras	C14070065	(2007)
Nurfadhilah	C14070040	(2007)
Satya Jati Nugroho	C14062974	(2006)

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2010**

LEMBAR PENGESAHAN

1. Judul : *Home Spa Doctor Fish (Garra rufa)* sebagai Alternatif Wirausaha yang Prospektif
2. Bidang Kegiatan : (-) PKM-AI () PKM-GT
Bidang Keilmuan : () Pertanian
3. Ketua
 - a. Nama Lengkap : Annisa Khairani Aras
 - b. NIM : C14070065
 - c. Jurusan/Fakultas : Budidaya Perairan
 - d. Universitas : Institut Pertanian Bogor
 - e. Alamat Rumah/No HP : Wisma Novita, Balio/085664207789
 - f. Alamat Email : annisakhairani@yahoo.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan/Penulis : 2 orang
5. Dosen Pendamping
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : Ir. Harton Arfan, M.Si.
 - b. NIP : 19661111 199103 1 003
 - c. Alamat Rumah dan No Tel./HP : Jl. Belibing 5 Blok B-17 No. 65
Taman Pagelaran, Ciomas-Bogor.
(0251) 8634385/08128061555

Bogor, 25 Maret 2010

Menyetujui
Ketua Departemen
Budidaya Perairan

Ketua Pelaksana Kegiatan

Dr. Ir. Odang Carman, M.Sc
NIP. 19591222 198601 1 001

Annisa Khairani Aras
NIM. C14070065

Wakil Rektor Bidang Akademik
dan Kemahasiswaan

Dosen Pendamping

Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, M.S.
NIP. 19581228 198503 1 003

Ir. Harton Arfan, M.Si.
NIP. 19661111 199103 1 003

KATA PENGANTAR

Segenap puji dan syukur kami haturkan kehadirat Tuhan Yang Maha Kuasa atas segala limpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga kami dapat menyelesaikan karya tulis yang berjudul “*Home Spa Doctor Fish (Garra rufa)*” sebagai Alternatif Wirausaha yang Prospektif”

Karya tulis ini ditujukan untuk mengikuti Program Kreativitas Mahasiswa Gagasan Tertulis (PKM-GT) 2010 yang diadakan oleh DIKTI. Melalui karya tulis ini, penulis ingin memberikan solusi terhadap permasalahan perikanan terutama sedikitnya produk hasil perikanan budidaya yang dispesialisasikan pada bidang kesehatan.

Ucapan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kami sampaikan kepada Ir. Harton Arfan, M.Si. selaku dosen pendamping yang telah memberikan banyak bimbingan dan arahan kepada kami dalam penyusunan karya tulis ini. Tidak lupa penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan memberikan dukungan pada kami.

Kami menyadari terdapat banyak kekurangan baik dari segi materi, ilustrasi, contoh, dan sistematika penulisan dalam pembuatan karya tulis ini. Oleh karena itu, saran dan kritik dari para pembaca yang bersifat membangun sangat kami harapkan. Besar harapan kami karya tulis ini dapat bermanfaat baik bagi kami sebagai penulis dan bagi pembaca pada umumnya terutama bagi dunia perikanan budidaya Indonesia.

Bogor, 25 Maret 2010

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR GAMBAR	iv
RINGKASAN.....	v
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Tujuan dan Manfaat	2
BAB II GAGASAN	
A. Pengenalan <i>Garra rufa</i>	3
B. Perkembangan <i>Fish Spa</i> di Indonesia	3
C. <i>Home Fish Spa Garra rufa</i>	5
D. Strategi Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	7
BAB III KESIMPULAN.....	15
DAFTAR PUSTAKA	10
BIODATA PENULIS	18

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. <i>Garra rufa</i>	5
Gambar 2. Skema kegiatan usaha <i>home fish spa</i>	9
Gambar 3. Spa tangan <i>doctor fish</i>	12

RINGKASAN

Belakang ini isu kembali ke alam (*back to nature*) menjadi isu utama dan strategis dalam dunia medis. Pengobatan-pengobatan alternatif mulai muncul dengan berbagai macam cara yang ditawarkannya. Salah satu yang menjadi pusat perhatian masyarakat adalah terapi “*Doctor Fish*”. Ikan ini merupakan salah satu spesies ikan yang memberikan manfaat sebagai terapi kesehatan manusia. Jurnal penelitian menyatakan bahwa ikan ini mampu mengurangi efek penyakit psoriasis dan penyakit lainnya. Apabila seseorang yang mengalami masalah kulit melakukan terapi spa *Garra rufa*, maka ikan tersebut secara spontan akan mengerumuni kulit yang banyak mengandung sel kulit mati. Penelitian menyatakan bahwa saat ikan mengelupasi sel kulit mati maka secara bersamaan ikan tersebut akan mensekresikan enzim ditrihanol yang dapat membuat awet muda (Atkins, 2007). Sehingga, gagasan ini ditujukan untuk dapat mempraktekan kegiatan kewirausahaan secara nyata. Selain itu, gagasan ini juga dapat membantu untuk memasyarakatkan ikan *Garra rufa* sebagai upaya mengajak masyarakat ke pola hidup lebih sehat dan alami serta dapat membuat industri budidaya *Garra rufa* yang berkelanjutan yang berbasiskan *home spa* dan menghasilkan profit yang tinggi.

Dewasa ini, ketagihan yang ditimbulkan dari spa ikan *Garra rufa* membuat konsumen untuk berpikir dapat menikmati setiap saat. Hal ini terkait dengan akumulasi yang terlalu tinggi apabila dilakukan di spa ikan komersil. Pembuatan spa ikan rumahan (*Home Fish Spa*) hanya membutuhkan biaya yang relatif murah jika dibanding dengan kunjungan spa ikan komersil 10 kali. Rancangan spa ikan terdiri atas 2 macam yakni kolam kecil yang berukuran 1 m x 1 m x 60 cm yang cukup untuk sepasang kaki dengan kapasitas maksimum ikan *Garra rufa* 250 ekor dan dalam bentuk akuarium yang berukuran 1 m x 50 cm x 50 cm serta dapat juga disesuaikan dengan keinginan konsumen. Konsep usaha yang ditawarkan dalam usaha ini adalah memberikan produk yang khas berupa ikan *Garra rufa* (*doctor fish*) dengan lingkup usaha di penyediaan benih ikan *Garra rufa* dalam bentuk paket *home spa*. Selain itu, produk ini memiliki teknologi sistem resirkulasi sehingga pemanfaatan air lebih efisien dan efektif yang mampu meningkatkan efisiensi kualitas air. Produk akan dipasarkan dengan dua sistem yakni sistem penjualan langsung Sistem pemasaran langsung yakni pelaku usaha menawarkan serta menjual sendiri produk yang akan dijual kepada para konsumen. Bagi produk pemasaran barang berupa ikan *Garra rufa*, manajemen pemasaran akan dipecah atas 4 kebijakan yang disebut sebagai bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri atas produk, harga, distribusi, dan promosi.

Berdasarkan dari data yang diperoleh serta strategi yang akan dilakukan baik dari pengadaan sarana dan prasarana, ikan *Garra rufa*, serta pemasarannya yang terintegritas, maka penulis dapat menyimpulkan gagasan bisnis ini sangatlah prospektif, terkait dengan maraknya isu yang beredar di masyarakat yakni *back to nature* (kembali ke alam) dengan tidak menimbulkan efek samping. Selain itu, biaya yang dikeluarkan oleh konsumen relatif lebih murah jika dibandingkan dengan pengunjungan spa komersil yang mahal. Kunci keberhasilan dari usaha ini terletak dari kemitraan yang dijalin antara pemasok barang sarana dan prasarana serta petani ikan *Garra rufa* serta dan tidak lupa terdapatnya *networking* dalam memasarkan produk yang ditawarkan.

BAB I PENDAHULUAN

Latar Belakang

Perikanan yang meliputi tangkap dan budidaya membuat hasil produknya menjadi beranekaragam. Dewasa ini, sektor perikanan tangkap mengalami keterbatasan *stock* untuk menyediakan produk perikanan membuat akuakultur lebih memiliki potensi yang baik. Akuakultur merupakan salah satu sektor perikanan yang bertujuan untuk mendapatkan profit sebesar-besarnya di dalam wadah terkontrol. Kegiatan akuakultur tidak hanya dilakukan pada produk ikan konsumsi saja, akan tetapi juga dilakukan pada produk ikan hias. Peningkatan permintaan produk perikanan baik itu ikan konsumsi dan juga untuk produk ikan hias membuat kegiatan akuakultur perlu untuk dikembangkan.

Salah satu produk akuakultur dari segmen ikan hias yang saat ini sedang berkembang adalah *Garra rufa*. *Garra rufa* merupakan spesies ikan yang memiliki kemampuan yang unik dibandingkan dengan ikan hias lainnya. Ikan ini merupakan salah satu spesies ikan yang memberikan manfaat sebagai terapi kesehatan manusia. Jurnal penelitian menyatakan bahwa ikan ini mampu mengurangi efek penyakit psoriasis dan penyakit lainnya. Apabila seseorang yang mengalami masalah kulit melakukan terapi spa *Garra rufa*, maka ikan tersebut secara spontan akan mengerumuni kulit yang banyak mengandung sel kulit mati. Penelitian menyatakan bahwa saat ikan mengelupasi sel kulit mati maka secara bersamaan ikan tersebut akan mensekresikan enzim ditrhanol yang dapat membuat awet muda (Atkins, 2007).

Global warming yang melanda manusia, mulai meningkatkan kemungkinan terserangnya penyakit psoriasis yang disebabkan efek radiasi ultra violet. Pengobatan alternatif menjadi cara yang dipilih oleh masyarakat dan memiliki keunggulan dari segi penggunaan bahan alami serta harga yang tidak terlalu mahal dalam menanggulangi masalah penyakit kulit. Salah satu cara pengobatan yang murah dan alami yakni terapi ikan *Garra rufa* (Dagli dan Erdemli, 2009). Dalam redaksi majalah Craby & Starky (2009) disebutkan bahwa upaya untuk mempercantik kulit terus dikembangkan. Salah satu perawatan yang kini menjadi pilihan konsumen adalah *fish spa therapy* atau terapi spa dengan menggunakan ikan, tentunya ikan *Garra rufa* asal Turki tersebut.

Bisnis ikan *Garra rufa* berkembang selama dua tahun terakhir ini. Hal ini terlihat dari menjamurnya terapi ikan di berbagai kota-kota besar. Salah satu spa ikan komersil yang menjadi pionir sejak tahun 2008 adalah Kenko Fish Spa di Senayan City, Jakarta Pusat, selanjutnya terdapat juga Eden Fish Spa juga beroperasi dan di Surabaya terdapat The Water Foot Reflexology yang menawarkan sensasi serupa. Spa ikan yang mulai berjamur membuat bisnis terapi ikan ini sangatlah potensial. Hal ini terkait dengan khasiat yang dimiliki oleh ikan *Garra rufa* dan dapat digunakan oleh semua golongan masyarakat baik itu anak-anak hingga orang tua.

Tingginya animo masyarakat membuat bisnis spa ikan ini mulai berkembang dengan cepat. Hal ini terlihat dari banyaknya spa ikan komersial yang muncul, akan tetapi harga yang ditawarkan juga beranekaragam dan tergantung dari fasilitas spa yang dimiliki. Contohnya saja di The Water Foot Reflexology

menawarkan harga spa ikan sebesar Rp. 100.000 per 30 menit sementara Eden Fish Spa menawarkan harga spa ikan sebesar Rp. 80.000 per 20 menit. Tetapi di SWI menawarkan harga spa ikan sebesar Rp. 50.000 per 20 menit. Perbedaan harga yang ditawarkan disebabkan dengan fasilitas yang diberikan. Salah satu yang menjadi parameter pembeda yakni bak atau akuarium yang digunakan selalu difilter dan diberikan lampu UV sebagai salah satu cara dalam mematikan bakteri patogen.

Dewasa ini, ketagihan yang ditimbulkan dari spa ikan *Garra rufa* membuat konsumen untuk berpikir dapat menikmati setiap saat. Selain itu, harga jasa spa ikan ini terlalu tinggi menyebabkan masyarakat untuk memilikinya di rumah dengan biaya yang relatif lebih murah. Hal ini terkait dengan akumulasi yang terlalu tinggi apabila dilakukan di spa ikan komersil. Pembuatan spa ikan rumahan (*Home Fish Spa*) hanya membutuhkan biaya yang relatif murah jika dibanding dengan kunjungan spa ikan komersil 10 kali. Hal inilah yang membuat prospek bisnis ikan *Garra rufa* menjadi potensial di saat ini, dengan asumsi bahwa masyarakat menginginkan penyembuhan penyakit kulit secara alami.

Tujuan dan Manfaat

Penulisan karya ini dilakukan dengan tujuan sebagai berikut.

1. Mempraktekan kegiatan kewirausahaan secara nyata.
2. Memasyarakatkan ikan *Garra rufa* sebagai upaya mengajak masyarakat ke pola hidup lebih sehat dan alami.
3. Membuat industri budidaya *Garra rufa* yang berkelanjutan yang berbasis *home spa* dan menghasilkan profit yang tinggi.

Penulisan karya ini dilakukan dengan manfaat sebagai berikut.

1. Meningkatkan jiwa berwirausaha, rasa tanggung jawab, disiplin dan kemampuan kerjasama tim.
2. Meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam mengelola suatu bisnis.
3. Meningkatkan kesejahteraan mahasiswa serta melatih mahasiswa dalam bidang usaha mandiri.
4. Setelah suksesnya kegiatan wirausaha ini akan dikembangkan dengan penyebaran di seluruh JABODETABEK di bidang jasa (spa doktor ikan) yang dapat di bawa pulang ke rumah.

BAB II GAGASAN

A. Pengenalan *Garra rufa*

Garra rufa banyak tersebar di perairan Turki dengan nama lokal “Kaya Baligi”. Menurut Heckel (1843) dalam Dagli dan Erdemli (2008) mengatakan ikan *Garra rufa* memiliki klasifikasi sebagai berikut.

Filum	: Chordata
Subfilum	: Vertabrata
Superkelas	: Pisces
Kelas	: Osteichtyes
Subkelas	: Actinopterygii
Superordo	: Teleostei
Ordo	: Cypriniformes
Subordo	: Cyprinoidei
Famili	: Cyprinidae
Genus	: <i>Garra</i>
Spesies	: <i>Garra rufa</i>



Gambar 1. *Garra rufa* (Anonim¹, 2009)

Menurut Heckel (1843) dalam Dagli dan Erdemli (2008) mengatakan ikan *Garra rufa* memiliki jari sirip keras sebanyak 3 buah dan jari sirip lemah pada dorsal sebanyak 3 buah dan jari sirip lemah pada dorsal sebanyak 8-9 buah. Selain itu, posisi mulut ikannya inferior dan jika dilihat dari bawah akan terlihat seperti tapal kuda. Ikan ini memiliki sepasang sungut yang terletak di sudut mulut dan sepasang lagi di ujung mulut. Ikan ini dapat tumbuh sampai mencapai ukuran 13 cm. Parameter fisik pada ikan ini seperti suhu 15°C-28°C dan pH 6,5-7,0. Ikan ini bersifat omnivora atau pemakan segalanya sehingga mampu bertahan hidup pada lingkungan apapun.

B. Perkembangan *Fish Spa* di Indonesia

Belakang ini isu kembali ke alam (*back to nature*) menjadi isu utama dan strategis dalam dunia medis. Pengobatan-pengobatan alternatif mulai muncul dengan berbagai macam cara yang ditawarkannya. Salah satu yang menjadi pusat perhatian masyarakat adalah terapi “*Doctor Fish*”. Terapi yang menggunakan ikan

Garra rufa sebagai media terapi dipilih masyarakat karena selain baik untuk kesehatan terapi ini juga baik untuk kecantikan kulit.

Terapi ikan *Garra rufa* telah lama dikenal dan digunakan di negara turki sejak 100 tahun yang lalu. *Garra rufa* merupakan spesies ikan yang memiliki kemampuan yang berbeda dengan ikan hias lainnya dan juga bukan isapan jempol belaka. Ikan ini merupakan salah satu spesies ikan yang memberikan manfaat kesehatan kepada manusia. Jurnal penelitian menyatakan bahwa ikan ini mampu mengurangi efek penyakit psoriasis dan penyakit lainnya. Apabila seseorang yang mengalami masalah kulit melakukan terapi spa *Garra rufa*, maka ikan tersebut secara spontan akan mengerumuni kulit yang banyak mengandung sel kulit mati. Penelitian menyatakan bahwa saat ikan mengelupasi sel kulit mati maka secara bersamaan ikan tersebut akan mensekresikan enzim dithranol yang dapat membuat awet muda (Atkins, 2007).

Menurut My Own Fish Spa (2009) mengatakan bahwa enzim dithranol (anthralin) yang dikeluarkan ikan *Garra Rufa* saat proses terapi yang menjadikan ikan ini istimewa. Jadi selain membantu proses pengelupasan kulit mati dengan alami, terapi ikan *Garra rufa* juga berguna untuk menghambat pertumbuhan kulit yang terlalu cepat, meningkatkan kelembaban kulit, memperlancar sirkulasi darah, mengurangi dan mengaburkan bekas luka, membantu peremajaan kulit, membuat kulit lebih halus dan bersih.

Global warming yang melanda manusia, mulai meningkatkan kemungkinan terserangnya penyakit psoriasis yang disebabkan efek radiasi ultra violet. Pengobatan alternatif menjadi cara yang dipilih oleh masyarakat dan memiliki keunggulan dari segi penggunaan bahan alami serta harga yang tidak terlalu mahal dalam menanggulangi masalah penyakit kulit. Salah satu cara pengobatan yang murah dan alami yakni terapi ikan *Garra rufa* (Dagli dan Erdemli, 2008). Dalam redaksi majalah Craby & Starky (2009) disebutkan bahwa upaya untuk mempercantik kulit terus dikembangkan. Salah satu perawatan yang kini menjadi pilihan konsumen adalah *fish spa therapy* atau terapi spa dengan menggunakan ikan, tentunya ikan *Garra rufa* asal Turki tersebut.

Home fish spa yang ditawarkan akan membuat kulit konsumen lebih halus, dimana spa ini bersifat alami, natural dan aman karena tidak menggunakan bahan kimia apapun. Tapi, hasil yang diinginkan tidak dapat diperoleh secara instan dimana semua terapi yang berasal dari alam akan membutuhkan proses. Secara kasat mata, manfaat yang dirasakan dari spa ikan terhadap kulit konsumen diperoleh tanpa disadari dengan berjalannya waktu. Hal ini cukup dilakukan dengan melakukan terapi ikan secara teratur.

Bisnis ikan *Garra rufa* berupa *fish spa therapy* mulai berkembang selama dua tahun terakhir ini. Sejak diperkenalkan pada tahun 2008, *fish spa therapy* mulai menjamur di berbagai kota besar. Menurut Susanti (2009) mengatakan bahwa salah satu pionir pertama seperti Kenko Fish Spa di Senayan City, Jakarta Pusat, yang membuka fasilitas dokter ikan sejak Desember 2008. Pada saat bersamaan Eden Fish Spa juga beroperasi dan di Surabaya terdapat The Water Foot Reflexology yang menawarkan sensasi serupa. Spa ikan yang mulai berjamur membuat bisnis terapi ikan ini sangatlah potensial. Hal ini terkait dengan khasiat yang dimiliki oleh ikan *Garra rufa* dan dapat digunakan oleh semua golongan masyarakat baik itu anak-anak hingga orang tua.

Tingginya animo masyarakat membuat bisnis spa ikan ini mulai berkembang dengan cepat. Hal ini terlihat dari banyaknya spa ikan komersial yang muncul, akan tetapi harga yang ditawarkan juga beranekaragam dan tergantung dari fasilitas spa yang dimiliki. Contohnya saja di The Water Foot Reflexology menawarkan harga spa ikan sebesar Rp. 100.000 per 30 menit sementara Eden Fish Spa menawarkan harga spa ikan sebesar Rp. 80.000 per 20 menit. Tetapi di SWI menawarkan harga spa ikan sebesar Rp. 50.000 per 20 menit. Perbedaan harga yang ditawarkan disebabkan dengan fasilitas yang diberikan. Salah satu yang menjadi parameter pembeda yakni bak atau akuarium yang digunakan selalu difilter dan diberikan lampu UV sebagai salah satu cara dalam mematikan bakteri patogen.

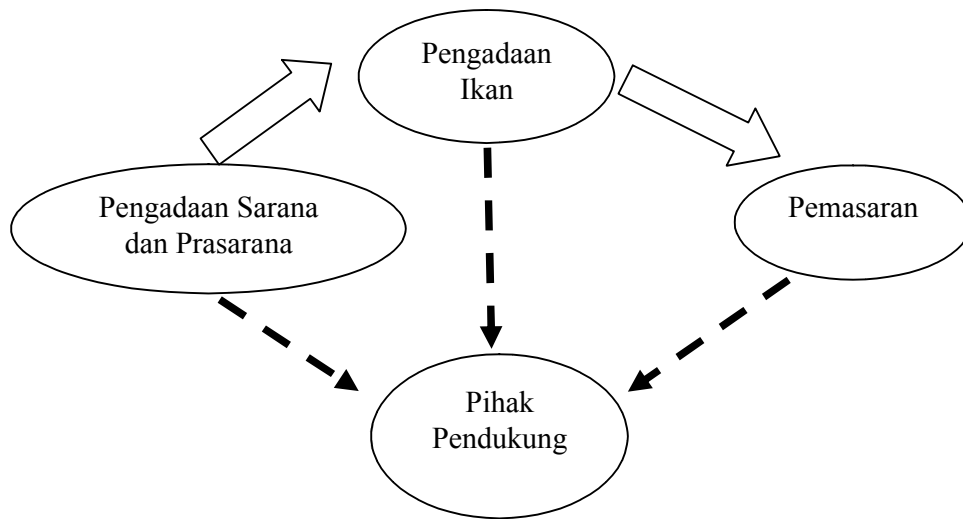
Dewasa ini, ketagihan yang ditimbulkan dari spa ikan *Garra rufa* membuat konsumen untuk berpikir dapat menikmati setiap saat. Hal ini terkait dengan akumulasi yang terlalu tinggi apabila dilakukan di spa ikan komersil. Pembuatan spa ikan rumahan (*Home Fish Spa*) hanya membutuhkan biaya yang relatif murah jika dibanding dengan kunjungan spa ikan komersil 10 kali. Rancangan spa ikan terdiri atas 2 macam yakni kolam kecil yang berukuran 1 m x 1 m x 60 cm yang cukup untuk sepasang kaki dengan kapasitas maksimum ikan *Garra rufa* 250 ekor dan dalam bentuk akuarium yang berukuran 1 m x 50 cm x 50 cm serta dapat juga disesuaikan dengan keinginan konsumen.

Home spa yang dilaksanakan tidak hanya menjual ikan dan media atau wadahnya tetapi juga menyediakan peralatan yang mendukung kelangsungan hidup ikan *Garra rufa* seperti *heater*, lampu UV, aerator, dan filter air. Setiap peralatan yang digunakan memiliki kegunaan yang berbeda, contohnya penggunaan *heater* membuat suhu air menjadi stabil sekitar 25-30°C yang secara tidak langsung akan mempengaruhi suhu ikan tersebut. Selain itu, penggunaan filter mampu mengurangi kualitas air yang jelek dan membunuh bakteri dengan pemakaian sinar UV di dalam media atau wadah pemeliharaan.

C. Home Fish Spa Garra rufa

Spa ini akan ditawarkan dalam bentuk paketan yang dibatasi oleh variabel harga, ukuran, dan jumlah. Variasi antara ketiga variabel ini dapat disesuaikan dengan targetan pasar yang dituju. Contohnya saja, paket spa keluarga akan ditawarkan harga yang bersaing dengan jumlah yang banyak tetapi diberikan ukuran ikan yang 1 inchi. Selain itu, untuk menarik konsumen spa murahan dengan pembelian melebihi 200 ekor akan diberikan potongan harga dan dapat juga diberikan *free transportation* apabila lokasi konsumen berada wilayah lokal dengan pemilik. Sedangkan variabel ukuran ikan *garra rufa* yang ditawarkan akan dibagi menjadi 3 ukuran yakni 1 inchi, 1,5 inchi dan 2 inchi. Hal ini akan mempengaruhi harga paket spa ikan yang diminta oleh konsumen.

Usaha *home fish spa* yang akan dilaksanakan meliputi tiga kegiatan, yakni pengadaan sarana dan prasarana, pengadaan ikan *Garra rufa*, dan pemasaran. Kegiatan yang dilakukan akan memiliki kesinambungan antar kegiatan. Setiap kegiatan akan dikordinasikan dengan pihak pendukung atau pihak mitra. Berikut adalah skema kegiatan yang akan dilaksanakan.



Gambar 2. Skema kegiatan usaha *Home Fish Spa*

Pengadaan sarana dan prasarana meliputi pembelian bahan dan alat produksi yang akan digunakan pada kegiatan usaha *home fish spa*. Bahan dan alat yang dibeli terdiri atas akuarium yang berfungsi sebagai wadah penampung ikan *Garra rufa*, heater, blower, pompa air, sirkulasi udara, sistem resirkulasi, pembelian obat-obatan, penyediaan pakan buatan. Konsultasi perencanaan pengadaan sarana dan prasarana dengan dosen pembimbing dapat mempermudah usaha yang akan dilaksanakan serta akan tercipta suatu kegiatan produksi yang efektif. Usaha yang dilaksanakan memakai teknologi sistem resirkulasi yang mempermudah pengerjaan dan pengontrolan kualitas air.

Proses pengadaan ikan merupakan kegiatan kedua dalam melakukan kegiatan usaha ini, dimana kegiatan ini merupakan komoditi yang ditawarkan dalam home spa. Sedangkan peralatan dan media hanya bersifat pendukung. Kegiatan ini akan menampung ikan *Garra rufa* yang berukuran 1 inchi, 1,5 inchi, dan 2 inchi. Pembelian ikan ini dilakukan kerjasama dengan petani ikan *Garra rufa* yang memberikan dampak positif kepada pemilik home spa terkait dengan kontinuitas ketersediaan ikan dan diperoleh harga yang relatif harga murah. Selain itu, tahapan ini akan menentukan kualitas ikan yang ditawarkan. Jadi diperlukan pemeliharaan yang tepat dan teratur dengan cara pemeliharaan kualitas air dalam media atau wadah dan pemberian pakan yang bernutrisi. Apabila dalam melaksanakan tahapan ini mengalami kesulitan, maka akan dikonsultasikan dengan dosen pembimbing dan praktisi yang ahli dalam menanggapi ikan hias.

Kegiatan yang terakhir dalam aktifitas usaha adalah pemasaran produk. Produk yang telah ada akan dipasarkan dengan kesesuaian tingkat keberhasilan dan perealisasi usaha yang telah dilakukan dengan parameter ideal. Konsultasi yang dilakukan bersama dosen pembimbing dan praktisi yang ahli dalam ikan hias yang juga merupakan alumni dari IPB dapat dijadikan sebagai salah satu usaha untuk mengetahui gambaran pemasaran. Gambaran pemasaran yang telah didapat berupa informasi akan mengetahui potensi pemasaran yang baik untuk produk yang akan dihasilkan seperti spa rumahan *Garra rufa*.

D. Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Konsep usaha yang ditawarkan dalam usaha ini adalah memberikan produk yang khas berupa ikan *Garra rufa* (*doctor fish*) dengan lingkup usaha di penyediaan benih ikan *Garra rufa* dalam bentuk paket *home spa*. Selain itu, produk ini memiliki teknologi sistem resirkulasi sehingga pemanfaatan air lebih efisien dan efektif yang mampu meningkatkan efisiensi kualitas air. Produk akan dipasarkan dengan dua sistem yakni sistem penjualan langsung Sistem pemasaran langsung yakni pelaku usaha menawarkan serta menjual sendiri produk yang akan dijual kepada para konsumen. Bagi produk pemasaran barang berupa ikan *Garra rufa*, manajemen pemasaran akan dipecah atas 4 kebijakan yang disebut sebagai bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri atas produk, harga, distribusi, dan promosi.

a. Produk

Produk yang akan ditawarkan benih ikan *Garra rufa* dengan ukuran 1 inchi, 1,5 inchi, dan 2 inchi. Produk ini digunakan sebagai spa terapi, dimana ikan *Garra rufa* memiliki keistimewaan dengan enzim bernama *dhitranol* berguna untuk mengobati berbagai jenis penyakit kulit. *Garra rufa* akan menggigit sel kulit mati dengan bantuan *dhitranol*, dan kulit akan berganti dengan sel yang baru. Pengobatan spa terapi *Garra rufa* yang alami membuat semua masyarakat dapat menggunakannya dan sekaligus tidak memiliki efek samping yang membahayakan manusia dibandingkan obatan berbahan kimia.



Gambar 3. Spa tangan *doctor fish* (Anonim², 2009)

b. Harga

Harga yang ditawarkan dari produk ini akan disesuaikan dengan survey harga pasar, dimana harga yang ditawarkan haruslah menutupi dari biaya produksi

dan menghasilkan profit. Selain itu, penetapan daerah pemasaran yang luas dengan tujuan untuk memperluas daerah pemasaran dan jaminan kualitas dari ikan *Garra rufa* dapat dijadikan sebagai salah satu faktor dalam penetapan harga. Harga yang akan kita tawar ke pasaran adalah berkisar Rp. 2.500/ekor untuk ukuran 1 inchi, Rp. 3.500/ekor untuk 1,5 inchi, dan Rp. 5.000/ekor. Selain itu, pembelian dengan paket home spa dengan jumlah ikan lebih dari 200 ekor akan diberikan potongan harga sebesar 5 % atau diberikan gratis biaya antar paket spa rumahan jika lokasi konsumen berada di wilayah yang sama dengan pemilik spa.

c. Distribusi

Produk ini akan ditawarkan ke semua golongan masyarakat di wilayah JABODETABEK dan dapat juga dipasarkan ke seluruh Indonesia yang ditawarkan melalui media web-site. Pemilihan daerah pemasaran yang semakin luas akan membuat produk ini akan semakin dikenal. Salah satu langkah yang akan dilakukan dalam pemasaran ini adalah dengan pembuatan publikasi yang menarik dengan ciri khas pada ikan *Garra rufa* yang praktis dan dapat digunakan di rumah.

d. Promosi

Praktek promosi yang akan dilakukan terdiri atas 2 macam, yakni promosi secara langsung (*below the line*) dan promosi tidak langsung (*above the line*). Promosi secara langsung dilakukan dengan cara membagikan informasi langsung akan ketersediaan *Garra rufa* dalam bentuk paket *home fish spa* yang diawali dengan keikutsertaan dalam bazar sebagai salah satu langkah awal dalam menginformasikan ikan ini kepada masyarakat. Sedangkan promosi secara tidak langsung dilakukan dengan cara promosi periklanan di media cetak (brosur, surat kabar, pamflet dll), dan internet. Kegiatan promosi secara tidak langsung dilakukan dengan menyebarkan brosur di Kota Bogor, angkutan umum, dan tempat-tempat strategis lainnya seperti fasilitas umum.

BAB III KESIMPULAN

Berdasarkan dari data yang diperoleh serta strategi yang akan dilakukan baik dari pengadaan sarana dan prasarana, ikan *Garra rufa*, serta pemasarannya yang terintegritas, maka penulis dapat menyimpulkan gagasan bisnis ini sangatlah prospektif, terkait dengan maraknya isu yang beredar di masyarakat yakni *back to nature* (kembali ke alam) dengan tidak menimbulkan efek samping. Selain itu, biaya yang dikeluarkan oleh konsumen relatif lebih murah jika dibandingkan dengan pengunjungan spa komersil yang mahal.

Home spa ini nantinya akan sangat bervariasi dengan 3 variabel yakni ukuran ikan, harga dan jumlah, sehingga konsumen dapat memilih sendiri *home spa* yang diinginkan dan disesuaikan dengan kondisi keuangan yang mereka miliki. Di samping itu, terdapat juga kelebihan bagi konsumen yakni berupa pemotongan harga apabila melakukan pembelian paket *home spa* dengan minimal jumlah ikan sebanyak 200 ekor di segala ukuran. Kunci keberhasilan dari usaha ini terletak dari kemitraan yang dijalin antara pemasok barang sarana dan prasarana serta petani ikan *Garra rufa* serta dan tidak lupa terdapatnya *networking* dalam memasarkan produk yang ditawarkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim¹. 2009. www.garrarufaindonesia.com. [17 Oktober 2009].
- Anonim². 2009. www.fishbase.org. [17 Oktober 2009].
- Atskins. 2009. Health and well being. <http://www.guardian.co.uk/>. [10 Oktober 2009].
- Dagli, M dan Erdemli, A.U. 2008. A taxonomical study on the fish of Sabun Suyu and Delicay Stream. [Tesis]. Biologi Departement. Faculty of Education. Inonu University Turkey.
- My Own Fish Spa. 2009. Kembali ke alam dengan fish spa. www.myownfishspa.com. [13 Oktober 2009].
- Susanti T. 2009. Dokter ikan bikin kaki senang. www.trubus-online.co.id. [14 Oktober 2009].

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Ketua Pelaksana Kegiatan

- a. Nama Lengkap : Annisa Khairani Aras
- b. NIM : C14070065
- c. Fakultas / Departemen : Perikanan dan Ilmu Kelautan / Budidaya Perairan
- d. Tempat Tanggal Lahir : Punggung Lading, 7 Juli 1989
- e. Perguruan Tinggi : Institut Pertanian Bogor
- f. Alamat : Wisma Novita, Babakan Lio, Rt.01/Rw.09,Dramaga, Bogor 16680
- g. No Telepon / Hp : 085664207789
- h. Karya Ilmiah yang pernah dibuat
Pembinaan dan Pelatihan Olimpiade Biologi Provinsi Jambi tahun 2006.
PKMP : Efektifitas Kawin Suntik Doctor Fish: Peningkatan Kontinuitas Produksi Benih *Garra rufa* (2010)
PKMK : Si Dokter dari Negeri Air, Sang Penghasil Rupiah: Pendederan Ikan *Garra rufa* sebagai Alternatif Wirausaha yang Prospektif (2010).
- i. Prestasi yang pernah diraih :
Juara 3 Olimpiade Biologi se-Batang Hari, Jambi 2006
PKMP DIKTI Lolos Didanai 2010
PKMK DIKTI Lolos Didanai 2010

2. Anggota Pelaksana Kegiatan

- a. Nama Lengkap : Nurfadhilah
- b. NIM : C14070040
- c. Fakultas / Departemen : Perikanan dan Ilmu Kelautan / Budidaya Perairan
- d. Tempat Tanggal Lahir : Ujung Pandang, 23 Juli 1989
- e. Perguruan Tinggi : Institut Pertanian Bogor
- f. Alamat : Wisma Al-Barokah No.14, Babakan Lio, Rt.01/Rw.09,Dramaga, Bogor 16680
- g. No Telepon / Hp : 085697290162
- h. Karya Ilmiah yang pernah dibuat
KTI : Kekerasan Terhadap Perempuan Dalam Ruang Lingkup Domestik (2005)
KTI : Dampak Reklamasi Pantai terhadap Kehidupan Sosial Warga Muara Karang (2005)
Essay Ilmiah : Reklamasai Pantai, Solusi atau Problema? (2005)
Essay Ilmiah : Korea Selatan dan Sepakbola (2005)
Essay Ilmiah : Pengaruh Media terhadap Pola Pikir Remaja (2005)
PKMP : Pengembangan Pemakaian Limbah Biogas dari Rumah Pemotong Hewan (RPH) sebagai Sumber Bahan Baku Pakan Nila *Oreochromis niloticus* (2010)

- i. Prestasi yang pernah diraih :

Peserta LKIR Jakarta Utara	2005
Peserta LPIR LIPI Tingkat Nasional	2005
Finalis Lomba Balas Pantun Pusat Bahasa dan Dikmenti	2006
Finalis Lomba Bahasa Inggris BBC	2007
PKMP DIKTI Lolos Didanai	2010

3. Anggota Pelaksana Kegiatan

- a. Nama Lengkap : Satya Jati Nugroho
- b. NIM : C14062974
- c. Fakultas / Departemen : Fak. Perikanan dan Ilmu Kelautan / Budidaya Perairan
- d. Tempat Tanggal Lahir : Jakarta, 19 Juni 1988
- e. Perguruan Tinggi : Institut Pertanian Bogor
- f. Alamat : Gg. Bara 3, Desa Babakan Rt 02/VII, No 45
Kecamatan Darmaga, Kabupaten Bogor
- g. No. Telepon / HP : 085214290970
- h. Karya Ilmiah yang Pernah Dibuat :
PKMP : Pengembangan Pemakaian Limbah Biogas dari Rumah Pemotong Hewan (RPH) sebagai Sumber Bahan Baku Pakan Nila *Oreochromis niloticus* (2010)
- i. Prestasi yang pernah diraih :

Juara II Teater pada Porikan	2009
Juara II Lomba Akustik pada Porikan	2009
Juara II Single Putera Bulutangkis Antar SMA se-Kutoarjo	2004
Juara III Single Putera Bulutangkis Antar SMA se-Kutoarjo	2005
Juara I Ganda Putera Bulutangkis Antar SMA se-Kutoarjo	2004&2005
Juara I Lomba PBB anta OSIS se-Kabupaten Purworejo	2004
PKMP DIKTI Lolos Didanai	2010