

**PRAKTEK KERJA MAGANG PADA USAHA PEMBESARAN UDANG  
VANNAMEI (*Litopenaeus vannamei*) DI PT. HASIL SUKSES DESA  
MLANDINGAN KULON KECAMATAN MLANDINGAN KABUPATEN  
SITUBONDO PROVINSI JAWA TIMUR**

**LAPORAN PRAKTEK KERJA MAGANG  
PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN  
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN**

Oleh:  
**ARIA PUTRA PAMBUDI  
NIM. 125080407111009**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN  
UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
MALANG  
2015**

**PRAKTEK KERJA MAGANG PADA USAHA PEMBESARAN UDANG  
VANNAMEI ( *Litopenaeus vannamei* ) DI PT. HASIL SUKSES DESA  
MLANDINGAN KULON KECAMATAN MLANDINGAN KABUPATEN  
SITUBONDO PROVINSI JAWA TIMUR**

**LAPORAN PRAKTEK KERJA MAGANG  
PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN  
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN**

**Sebagai Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Perikanan  
Di Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan  
Universitas Brawijaya**

Oleh :  
**ARIA PUTRA PAMBUDI  
NIM. 125080407111009**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN  
UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
MALANG  
2015**

## LAPORAN PRAKTEK KERJA MAGANG

**PRAKTEK KERJA MAGANG PADA USAHA PEMBESARAN UDANG  
VANNAMEI ( *Litopenaeus vannamei* ) DI PT. HASIL SUKSES DESA  
MLANDINGAN KULON KECAMATAN MLANDINGAN KABUPATEN  
SITUBONDO PROVINSI JAWA TIMUR**

Oleh:  
**ARIA PUTRA PAMBUDI**  
NIM. 125080407111009

Telah dipertahankan didepan penguji  
Pada tanggal 10 November 2015  
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat  
SK Dekan No :  
Tanggal :

Menyetujui,  
Dosen Penguji

Mengetahui,  
Dosen Pembimbing,

(Dr. Ir. Nuddin Harahap, MP)  
NIP. 19610417 199003 1 001  
Tanggal:

(Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MS)  
NIP. 19630511 198802 1 001  
Tanggal:

Mengetahui,  
Ketua Jurusan,

(Dr. Ir. Nuddin Harahap, MP)  
NIP. 19610417 199003 1 001  
Tanggal :

## PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam laporan Praktek Kerja Magang yang saya tulis tentang “PRAKTEK KERJA MAGANG PADA USAHA PEMBESARAN UDANG VANNAMEI (*Litopenaeus vannamei*) DI PT. HASIL SUKSES DESA MLANDINGAN KULON KECAMATAN MLANDINGAN KABUPATEN SITUBONDO PROVINSI JAWA TIMUR” adalah benar–benar merupakan hasil karya saya sendiri, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain kecuali yang tertulis dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan laporan praktek kerja magang ini hasil penjiplakan (*plagiasi*), maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut, sesuai hukum yang berlaku di Indonesia.

Malang, November 2015

Mahasiswa

Aria Putra Pambudi

## RINGKASAN

**Aria Putra Pambudi.** Praktek Kerja Magang Pada Usaha Pembesaran Udang Vannamei (*Litopenaeus Vannamei*) di PT. Hasil Sukses Desa Mlandingan Kulon Kecamatan Mlandingan Kabupaten Situbondo Provinsi Jawa Timur dibawah bimbingan (**Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MP**)

Praktek Kerja Magang ini dilakukan di Tambak milik PT. Hasil Sukses yang berlokasi di Desa Mlandingan Kulon Kecamatan Mlandingan Kabupaten Situbondo Provinsi Jawa Timur. Waktu pelaksanaannya pada bulan Juni 2015 sampai bulan Agustus 2015. Tujuan dari pelaksanaan Praktek Kerja Magang adalah untuk mengetahui Aspek-aspek dalam usaha pembesaran udang vannamei antara lain : aspek teknis, aspek finansial, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek lingkungan, aspek sosial ekonomi, aspek hukum serta faktor pendukung dan penghambat usaha pembesaran udang vannamei.

Metode yang digunakan dalam Praktek Kerja Magang ini adalah metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Analisa data kualitatif terdiri dari Aspek teknis, pemasaran, manajemen, hukum, sosial ekonomi dan lingkungan. Untuk kuantitatif terdiri dari aspek finansial. Teknik pengambilan data meliputi data primer dan data sekunder. Upaya dalam memperoleh data pada Praktek Kerja Magang ini meliputi : observasi, wawancara dan partisipasi aktif yang diperoleh dari kondisi aktual di lapang

Berdasarkan hasil Praktek Kerja Magang diketahui bahwa aspek teknis dari usaha pembesaran udang vannamei meliputi : persiapan tambak, persiapan air, pemilihan dan penebaran benur, pemeliharaan serta pemanenan termasuk dengan sarana dan prasarannya.

Aspek Pemasaran pada usaha pembesaran di PT. Hasil Sukses meliputi : Saluran Pemasaran dimana terdapat saluran distribusinya yakni PT. Hasil Sukses sebagai Produsen, kemudian ada pemborong tetap sebagai pedagang perantara, kemudian pemborong menjual ke pedagang eceran di pasar dan ada yang di ekspor ke luar negeri.

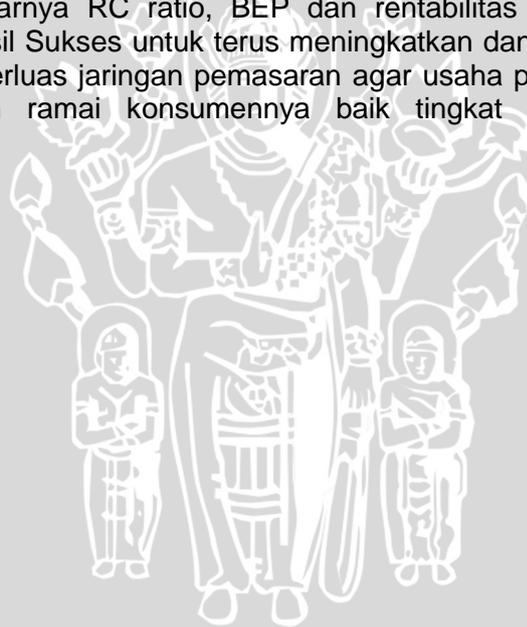
Modal tetap/investasi yang digunakan pada usaha tambak pembesaran udang vaname ini sebesar Rp. 3.401.550.000,- dan modal lancar sebesar Rp. 1.975.378.914,- Dengan rincian biaya tetap (FC) sebesar Rp. 885.863.434,- dan biaya variabel sebesar Rp. Rp. 1.089.515.480,- selama satu siklus. Pada usaha pembesaran udang vannamei ini jumlah penerimaan setiap siklusnya sebesar Rp. 18.881.954.000,- dimana pendapatan kotor atau bruto ini diperoleh dari hasil produksi per siklus panen sebesar 263.805 kg dengan harga Rp. 51.000,- dan 93.877 kg dengan harga Rp. 44.500 serta 38.473 kg dengan harga Rp. 32.500,- pada setiap siklus diperoleh keuntungan bersih sebesar Rp. 16.649.718.170,- setelah di kurangi zakat sebesar Rp. 1.975.378914,-. Untuk *Revenue Cost Ratio (R/C ratio)* pada usaha ini sebesar 10,4 dimana angka ini lebih >1 yang berarti usaha ini dikatakan menguntungkan serta Rentabilitas usaha diperoleh sebesar 502% selama satu siklus. Untuk BEP sales diperoleh Rp. 2.060.147.520,93,- dan BEP unit A 123.361,43 kg, BEP unit B 32.894,23 kg dan BEP unit C 18.900,43 kg.

Dalam aspek sosial dan ekonomi PT. Hasil Sukses setiap 1 siklus selalu mengeluarkan zakat sebesar 2,5% dari total penerimaan yaitu sebesar Rp. 426.915.850,- untuk disumbangkan kepada masyarakat sekitar yang kurang mampu dan juga usaha tambak ini banyak menyerap tenaga kerja sehingga bisa mengurangi angka pengangguran di desa mlandingan.

Pada pelaksanaan Praktek Kerja Magang ini aspek manajemen dijalankan dengan baik mulai dari perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan yang dilakukan oleh Bapak Eka bhirawa selaku Manajer utama.

Jika dilihat dari Aspek Lingkungan Dampak usaha budidaya udang ini terhadap lingkungan adalah dapat menyebabkan ekosistem di laut menjadi terganggu. Pembuangan limbah kimia tersebut langsung menuju ke arah laut. Akibat seperti ini bisa menimbulkan kerusakan lingkungan terutama di laut seperti kerusakan karang, air laut keruh, dan kematian organisme yang di dapat dari bahan kimia tersebut. Sedangkan dampak terhadap manusia itu sendiri yaitu mengundang tindakan kriminal seperti pencurian udang oleh orang-orang iseng. Untuk aspek hukum usaha ini sudah memiliki SIUP sehingga dari aspek hukum usaha ini sudah layak atau sudah diakui secara legal oleh pemerintah.

Adapun faktor-faktor pendukung yaitu : dekat dengan air laut, tanah relatif mudah untuk pemeliharaan udang vannamei, sumber air payau yang melimpah, aman dari pencuri dan karyawan yang mumpuni dan ahli dan Faktor penghambat yaitu : Penyakit yang menyerang udang sering terjadi setelah 1 bulan penebaran dan menyebabkan kerugian yg cukup tinggi, adanya persaingan dengan komoditi perikanan yang lain dan juga pengusaha perikanan lainnya, tingginya biaya produksi dalam kegiatan usaha budidaya udang, permintaan pasar udang vannamei yang tinggi tidak diimbangi dengan hasil produknya. Dengan mengetahui nilai besarnya RC ratio, BEP dan rentabilitas maka disarankan kepada pihak PT. Hasil Sukses untuk terus meningkatkan dan mengembangkan usahanya dan memperluas jaringan pemasaran agar usaha pembesaran udang vaname ini semakin ramai konsumennya baik tingkat nasional maupun internasional.



## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena rahmat dan hidayah-Nya, sehingga dapat menyelesaikan Laporan Praktek Kerja Magang (PKM) dengan judul **“PRAKTEK KERJA MAGANG PADA USAHA PEMBESARAN UDANG VANNAMEI (*Litopenaeus vannamei*) DI PT. HASIL SUKSES DESA MLANDINGAN KULON KECAMATAN MLANDINGAN KABUPATEN SITUBONDO PROVINSI JAWA TIMUR”**. Dengan tujuan untuk mengetahui dan mempelajari pelaksanaan kegiatan usaha pembesaran udang vannamei, khususnya yang berkaitan dengan aspek-aspek yang ada dalam usaha pembesaran udang vannamei antara lain : aspek teknis, aspek finansial, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek lingkungan, aspek sosial ekonomi, aspek hukum serta faktor pendukung dan penghambat usaha pembesaran udang vannamei.. Laporan ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana di Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Brawijaya, Malang.

Dalam proses penyelesaian laporan ini banyak pihak yang telah ikut membantu baik moril maupun materil, maka pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar besarnya kepada :

1. Allah SWT Sang Pemilik Pengetahuan, yang selalu memberikan berkah yang tidak ternilai dan selalu memberikan kekuatan kepada penulis dalam menghadapi segala kesulitan selama PKM berlangsung dan selama proses pengerjaan laporan ini.
2. Orang tua dan keluarga yang telah memberikan dukungan dalam bentuk moral dan spiritual.
3. Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MP selaku dosen pembimbing yang telah memberikan petunjuk, informasi serta waktu untuk membimbing sehingga laporan ini dapat diselesaikan.
4. Bapak Eka Bhirawa selaku Manajer utama PT. Hasil Sukses yang mengizinkan penulis melaksanakan Praktek Kerja Magang di tempat tersebut dan yang telah banyak membantu penulis dalam mengumpulkan data-data yang dibutuhkan.
5. Para karyawan dari PT. Hasil Sukses, terima kasih atas informasi yang telah diberikan.
6. Teman-teman Agrobisnis Perikanan 2012 yang telah banyak membantu dalam proses pengerjaan laporan Praktek Kerja Magang.

Penulis menyadari bahwa laporan ini tidak lepas dari kesalahan maupun kekurangan, namun demikian semoga tetap bermanfaat bagi pembaca dan semua pihak yang memerlukan.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

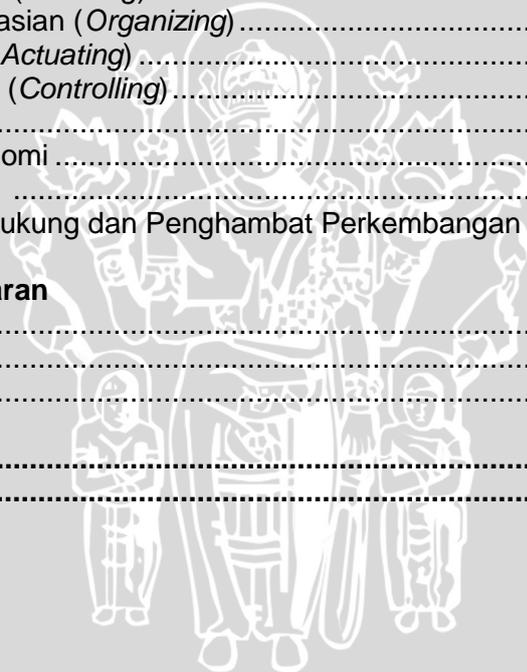
Malang, November 2015

**Penulis**

DAFTAR ISI

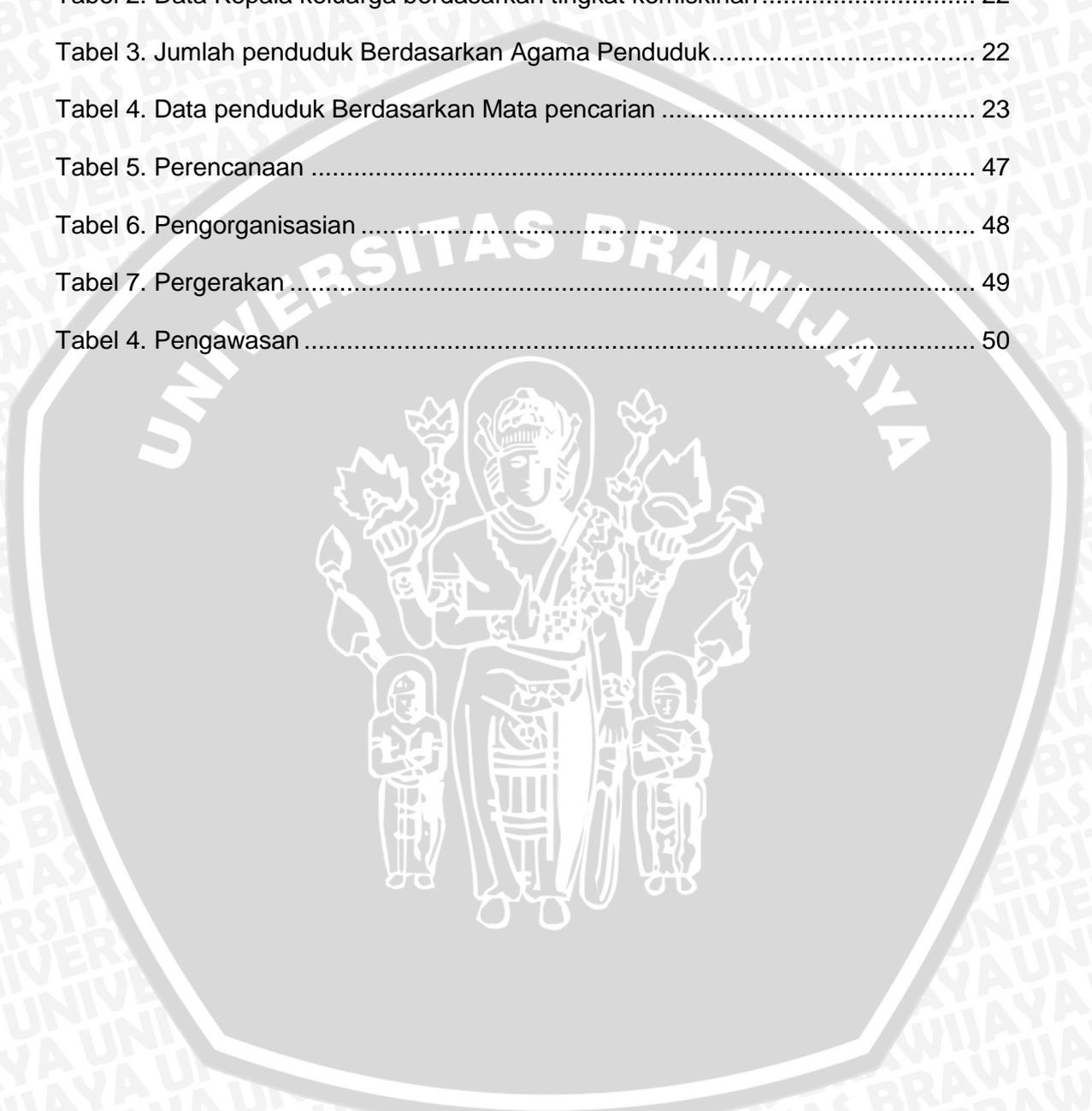
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>i</b>
<b>RINGKASAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>1. Pendahuluan</b>	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Klasifikasi dan Morfologi udang vannamei .....	3
1.3 Maksud dan Tujuan .....	4
1.3.1 Maksud .....	4
1.3.2 Tujuan.....	4
1.4 Kegunaan .....	4
<b>2. Metode Pelaksanaan Praktek Kerja Magang</b>	
2.1 Tempat dan Waktu.....	6
2.2 Metode Pelaksanaan Praktek Kerja Magang .....	6
2.2.1 Partisipasi Aktif .....	6
2.2.2 Observasi.....	7
2.2.3 Wawancara.....	8
2.3 Jenis dan Sumber Data .....	8
2.3.1 Data Primer.....	8
2.3.2 Data Sekunder .....	9
2.4 Metode Analisis Data.....	9
2.4.1 Deskriptif Kualitatif .....	9
2.4.2 Deskripsi Kuantitatif .....	10
1. Permodalan .....	11
2. Penerimaan dan Biaya Produksi (TR dan TC) .....	12
3. Keuntungan .....	12
4. Revenue Cost Ratio (R/C Ratio) .....	14
5. Rentabilitas .....	14
6. BEP .....	15
7. Perhitungan Zakat.....	16
<b>3. Keadaan Umum Lokasi Praktek Kerja Magang</b>	
3.1 Letak Geografis dan Topografi.....	17
3.2 Keadaan Penduduk .....	17
3.3 Keadaan Umum Perikanan Kab. Situbondo.....	19
3.4 Keadaan Umum PT. Hasil Sukses .....	20
3.4.1 Sejarah dan Perkembangan Usaha .....	20
3.5 Struktur Organisasi .....	21
<b>4. Hasil dan Pembahasan</b>	
4.1 Aspek Teknis .....	23
4.1.1 Sarana .....	23
4.1.2 Prasarana .....	26
4.2 Alur Proses Pembesaran Udang.....	28

4.2.1	Persiapan Tambak .....	29
4.2.2	Persiapan Air Media .....	32
4.2.3	Pemilihan dan Penebaran Benur .....	33
4.2.4	Pemeliharaan/Pembesaran Udang .....	33
4.2.5	Pemanenan .....	34
4.3	Aspek Pemasaran .....	35
4.3.1	Saluran Pemasaran .....	36
4.3.2	Bauran Pemasaran .....	38
4.4	Aspek Finansial .....	41
4.4.1	Modal Tetap/Investasi .....	41
4.4.2	Modal Kerja Usaha per Siklus .....	41
4.4.2.1	Biaya Produksi .....	42
4.4.2.2	Produksi dan Penerimaan .....	43
4.4.2.3	Keuntungan .....	43
4.4.2.4	Revenue Cost (R/C Ratio) .....	44
4.4.2.5	Rentabilitas .....	44
4.4.2.6	BEP .....	44
4.5	Aspek Manajemen .....	46
4.5.1	Perencanaan ( <i>Planning</i> ) .....	46
4.5.2	Pengorganisasian ( <i>Organizing</i> ) .....	48
4.5.3	Pergerakan ( <i>Actuating</i> ) .....	49
4.5.4	Pengawasan ( <i>Controlling</i> ) .....	51
4.6	Aspek Hukum .....	52
4.7	Aspek Sosial Ekonomi .....	53
4.8	Aspek Lingkungan .....	54
4.9	Faktor-faktor Pendukung dan Penghambat Perkembangan Usaha .....	56
<b>5 Kesimpulan dan Saran</b> .....		
5.1	Kesimpulan .....	58
5.2	Implikasi .....	57
5.3	Saran .....	62
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....		<b>63</b>
<b>LAMPIRAN</b> .....		<b>65</b>



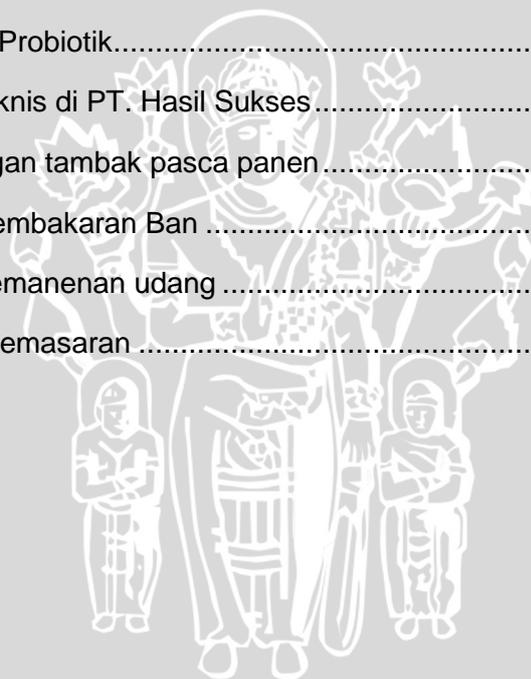
## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Data penduduk berdasarkan jenis kelamin.....	21
Tabel 2. Data Kepala keluarga berdasarkan tingkat kemiskinan .....	22
Tabel 3. Jumlah penduduk Berdasarkan Agama Penduduk.....	22
Tabel 4. Data penduduk Berdasarkan Mata pencarian .....	23
Tabel 5. Perencanaan .....	47
Tabel 6. Pengorganisasian .....	48
Tabel 7. Pergerakan .....	49
Tabel 4. Pengawasan .....	50



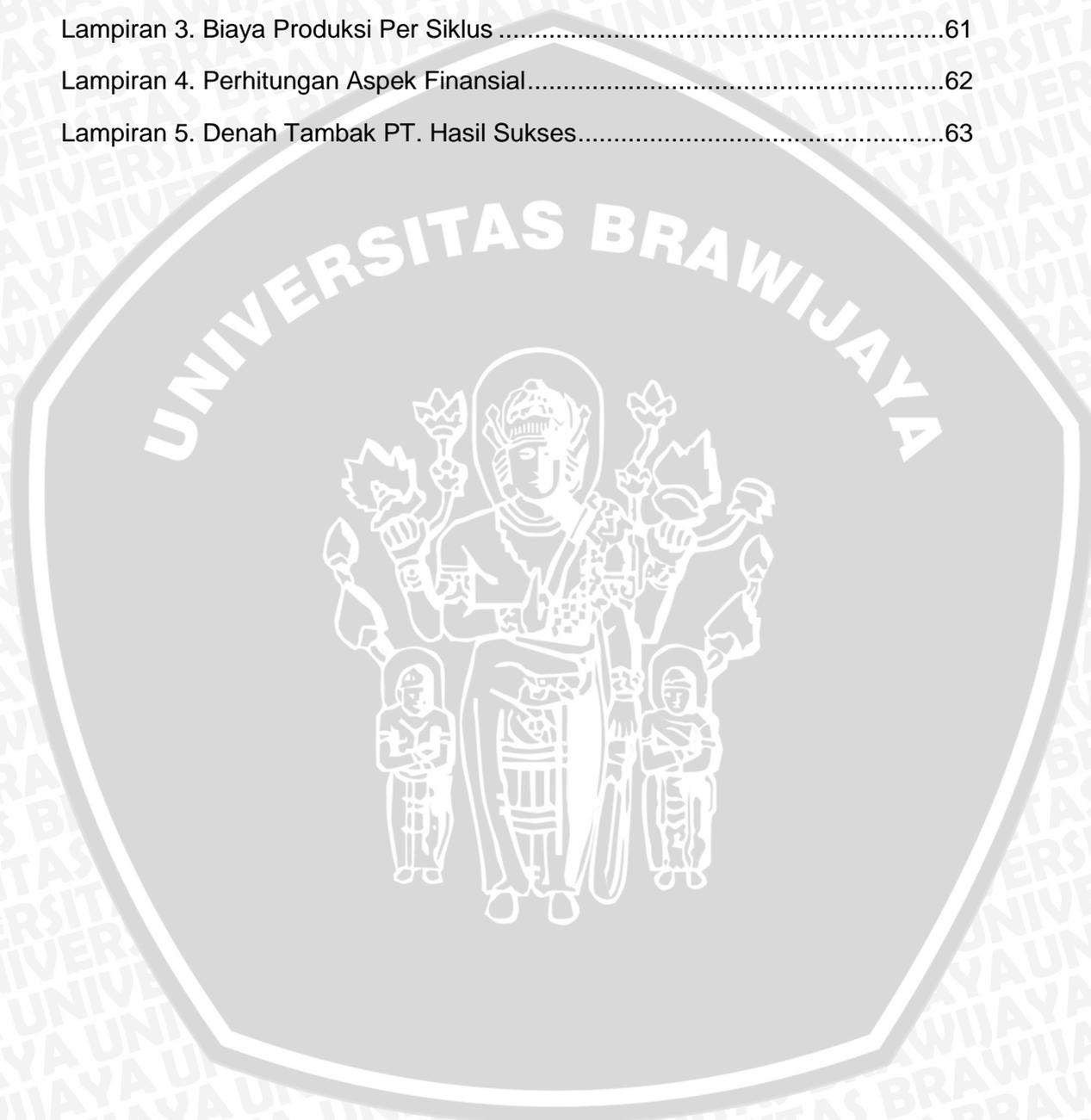
## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Morfologi Udang Vannamei.....	3
Gambar 2. Struktur Organisasi di PT. Hasil Sukses.....	22
Gambar 3. Kolam Pembesaran Udang .....	23
Gambar 4. Kincir air yang ada di kolam .....	24
Gambar 5. Pompa Air .....	25
Gambar 6. Anco .....	26
Gambar 7. Truk bekas atau gerandong .....	27
Gambar 8. Gudang tempat penyimpanan pakan .....	27
Gambar 9. Bak Kultur Probiotik.....	28
Gambar 10. Aspek Teknis di PT. Hasil Sukses .....	29
Gambar 11. Pengeringan tambak pasca panen.....	30
Gambar 12. Proses Pembakaran Ban .....	31
Gambar 13. Proses pemanenan udang .....	35
Gambar 14. Saluran Pemasaran .....	37



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Lokasi Praktek Kerja Magang.....	59
Lampiran 2. Modal Tetap Investasi .....	60
Lampiran 3. Biaya Produksi Per Siklus .....	61
Lampiran 4. Perhitungan Aspek Finansial.....	62
Lampiran 5. Denah Tambak PT. Hasil Sukses.....	63



## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

*“Perumpamaan infak yang dikeluarkan oleh orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah seperti sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipatgandakan (ganjaran) bagi siapa yang dia kehendaki. Allah maha luas (karunia-nya) lagi maha mengetahui” (Q.S. Al-Baqarah : 261).*

*Allah SWT berfirman dalam surat Al A'raaf ayat 10 yang terjemahannya sebagai berikut : “Sesungguhnya kami telah menempatkan kamu sekalian di muka bumi dan kami adakan bagimu di muka bumi itu (sumber) penghidupan. Amat sedikitlah kamu bersyukur”. Di bumi telah tersedia sumber daya alam yang khusus diciptakan untuk sumber kehidupan bagi manusia, namun manusia kurang bersyukur karena tidak mengelola sumber daya alam tersebut dengan baik.*

Indonesia dikenal sebagai suatu negara maritim yang terdiri dari ribuan pulau-pulau yang terletak diantara dua benua Asia dan Australia dan memiliki daerah perairan laut yang sangat luas, Letak geografis Indonesia mendapat pengaruh dari Samudra Indonesia di bagian selatan dan Samudra Pasifik di bagian Utara. Pembangunan perikanan di Indonesia merupakan salah satu persoalan mendasar bagi Indonesia. Salah satu contoh persoalan mendasar dalam pembangunan perikanan adalah lemahnya akurasi data statistik perikanan yang ada di Indonesia. Data perikanan di berbagai wilayah di Indonesia biasanya berdasarkan perkiraan kasar dari laporan dinas perikanan setempat. Belum ada metode baku yang handal untuk dijadikan panduan dinas – dinas di daerah setempat dalam pengumpulan data perikanan. Pengelolaan sumberdaya

perikanan di Indonesia hingga sekarang masih berpihak pada pemerintah. Departemen Kelautan dan Perikanan merupakan instansi pemerintah pada bidang pengelolaan sumberdaya perikanan yang hingga sekarang masih menyempurnakan cara yang tepat untuk diterapkan dalam pengelolaan sumberdaya perikanan tersebut (Susilowati, 2012).

Upaya peningkatan produksi perikanan melalui budidaya merupakan kegiatan yang memiliki sifat memiliki dan mengelola untuk mendapatkan hasil dan keuntungan maksimal serta berkelanjutan. Walaupun usaha budidaya laut di Indonesia masih relatif baru berkembang, tetapi telah menunjukkan perkembangan yang menggembirakan dan telah memberikan andil dalam peningkatan produksi perikanan, pendapatan nelayan dan sebagai sumber devisa negara. Udang merupakan salah satu komoditas primadona di Sub sektor perikanan yang diharapkan dapat meningkatkan devisa negara. Permintaan pasar di luar negeri yang cenderung meningkat serta sumberdaya yang cukup tersedia di Indonesia memberikan peluang sangat sangat besar untuk dapat dikembangkan budidayanya (Umiyati dan Anna, 2002).

Seiring dengan perkembangan dewasa dunia ini, banyak sekali pihak-pihak yang menggalakkan budidaya salah satunya adalah budidaya udang vannamei penulis ingin mengetahui gambaran pelaksanaan usaha budidaya udang vannamei terutama dalam hal penggunaan modal usaha, biaya produksi, produksi dan keuntungan, maka perlu dilakukannya Praktek Kerja Magang pada usaha pembesaran udang vannamei yang bertujuan untuk mengetahui dan mempelajari aspek teknis, aspek finansial, aspek hukum, aspek lingkungan, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek sosial ekonomi, mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi usaha dan cara mengatasi permasalahan yang telah dilakukan serta harapan penyelesaian yang akan atau belum dilakukan pada usaha pembesaran Udang Vannamei (*Litopenaeus vannamei*) di PT. Hasil

Sukses, Desa Mlandingan Kulon, Kecamatan Mlandingan, Kabupaten Situbondo, Jawa Timur.

## 1.2 Klasifikasi dan Morfologi Udang Vannamei

Menurut Ghufran (2006), klasifikasi udang vannamei sebagai berikut:

Kingdom : Animalia

Filum : Anthropoda

Kelas : Crustacea

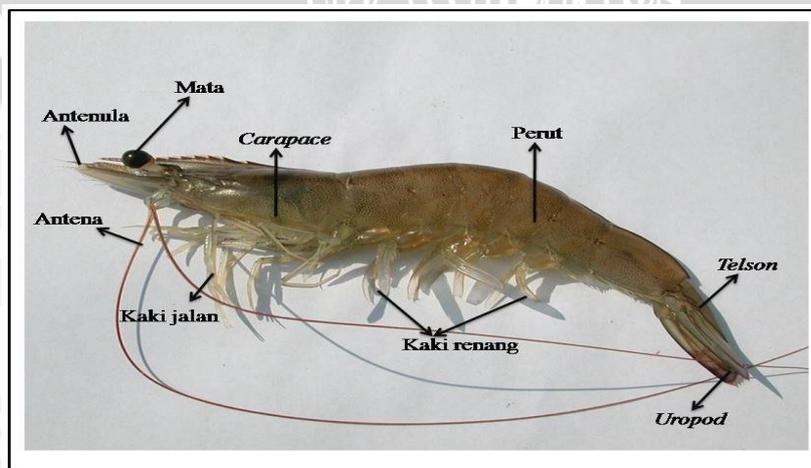
Ordo : Decapoda

Famili : Penaidae

Genus : Litopenaeus

Spesies : *Litopenaeus vannamei*

Bagian tubuh udang vannamei terdiri dari kepala yang bergabung dengan dada (cephalothorax) dan perut (abdomen). Kepala udang vannamei terdiri dari antenula, antena, mandibula, dan sepasang maxillae. Kepala udang vannamei juga dilengkapi dengan 5 pasang kaki jalan (periopod) yang terdiri dari 2 pasang maxillae dan 3 pasang maxiliped. Bagian abdomen terdiri dari 6 ruas dan terdapat 6 pasang kaki renang (pleopod) serta sepasang uropod (mirip ekor) yang membentuk kipas bersama-sama telson.



Gambar 1. Morfologi Udang Vannamei

### 1.3 Maksud dan Tujuan

#### 1.3.1 Maksud

Praktek Kerja Magang ini akan dilaksanakan dengan maksud untuk mengetahui dan mempelajari secara langsung rangkaian kegiatan proses pembesaran udang vannamei pada tambak milik PT. Hasil Sukses

#### 1.3.2 Tujuan

Tujuan melakukan Praktek Kerja Magang ini adalah untuk mengetahui aspek-aspek dalam usaha pembesaran udang vannamei, antara lain :

- a. Aspek teknis, meliputi : Sarana dan prasarana pembesaran dan pelaksanaan pembesaran udang vannamei
- b. Aspek finansial, meliputi : Permodalan, biaya produksi, penerimaan, R/C Ratio, keuntungan, rentabilitas dan BEP.
- c. Aspek pemasaran, meliputi : saluran pemasaran daerah pemasaran.
- d. Aspek manajemen, meliputi : perencanaan, pengorganisasian, pergerakan dan pengawasan dalam usaha pembesaran Udang Vannamei.
- e. Aspek lingkungan, meliputi : akibat dari adanya usaha pembesaran udang vannamei.
- f. Aspek sosial ekonomi, meliputi : dampak usaha terhadap masyarakat sekitar
- g. Aspek hukum, meliputi : untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan dan keaslian dokumen-dokumen yang dimiliki usaha tersebut.
- h. Faktor-faktor pendukung dan penghambat perkembangan usaha pembesaran Udang Vannamei.

#### 1.4 Kegunaan

Hasil Praktek Kerja Magang ini diharapkan dapat berguna dan bermanfaat bagi pihak-pihak terkait, antara lain :

1. Mahasiswa : Sebagai sumber informasi untuk praktek kerja magang selanjutnya
2. Masyarakat : Sebagai sarana informasi bahwa PT. Hasil Sukses adalah sebuah proyek percontohan tentang usaha pembesaran Udang Vannamei
3. Pemerintah dan PT. Hasil Sukses : sebagai bahan informasi dalam pengambilan kebijaksanaan perikanan, khususnya dalam pengembangan usaha pembesaran Udang Vannamei
4. Perguruan tinggi khususnya Fakultas Perikanan : sebagai informasi tentang usaha pembesaran Udang Vannamei untuk pengembangan perikanan melalui penelitian lebih lanjut
5. Perusahaan : Sebagai sarana untuk memberi masukan ilmu penerapan proses produks dan analisa sebuah kelayakan usaha.

## II. METODE PRAKTEK KERJA MAGANG

### 2.1 Tempat dan Waktu

Praktek Kerja Magang (PKM) ini dilaksanakan di PT. Hasil Sukses Desa Mlandingan kulon. Kecamatan Mlandingan, Kabupaten Situbondo, Provinsi Jawa Timur. Kegiatan Praktek Kerja Magang ini dilaksanakan pada bulan Juni sampai Agustus 2015. Adapun jadwal pelaksanaan dari Praktek Kerja Magang dapat dilihat pada Tabel 1.

No.	Kegiatan	Bulan Ke :											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Survey Lokasi			■									
2.	Pembuatan Proposal			■	■	■							
3.	Pelaksanaan PKM						■	■	■				
4.	Penyusunan Laporan								■	■	■		

Tabel 1. Jadwal Pelaksanaan Praktek Kerja Magang (PKM)

### 2.2 Metode Pelaksanaan Praktek Kerja Magang

Pada Praktek Kerja Magang akan dilakukan dengan 3 cara yaitu partisipasi aktif, observasi dan wawancara yang saling berhubungan dan mendukung dalam melengkapi data yang diperlukan dalam penyusunan laporan ini. Cara pelaksanaan tersebut adalah :

#### 2.2.1 Partisipasi Aktif

Metode pengamatan ikut terlibat (*participant observation*) masih sering dibedakan berdasarkan tingkat keterlibatan atau partisipasinya, yaitu partisipasi aktif secara penuh dan partisipasi aktif. Pada jenis pertama, peneliti melibatkan diri secara total dalam setiap proses dan aktivitas masyarakat yang diteliti, seperti halnya tinggal bersama, dan menjadi bagian dalam pengambilan peran –

peran tertentu dalam aktivitas serta proses yang ada. Pada jenis yang kedua (partisipasi aktif) peneliti ikut ambil bagian sampai tingkat tertentu dalam masyarakat yang diteliti, adanya kontak yang lama dengan ikut serta dalam tatap muka sehari – hari dan ikut serta dalam kegiatan langsung mengikuti kegiatan yang dilakukan (Parwito, 2007).

Partisipasi yang akan dilakukan pada Praktek Kerja Magang kali ini dengan berperan aktif dengan mengikuti kegiatan yang dilakukan di PT. Hasil Sukses. yang mana kegiatan ini dilaksanakan di lokasi PT. Hasil Sukses Desa Mlandingan kulon, Kecamatan Mlandinganm, Kabupaten Situbondo dengan memperoleh informasi mengenai keadaan, kegiatan suasana wilayah masyarakat sekitar tambak PT. Hasil Sukses.

### **2.2.2 Observasi**

Menurut Djaelani (2013), bahwa metode observasi dilakukan dengan cara mengamati perilaku, kejadian, atau kegiatan orang atau sekelompok orang yang diteliti. Kemudian mencatat hasil pengamatan tersebut untuk mengetahui apa yang sebenarnya terjadi. Dalam melakukan observasi, peneliti harus dapat memusatkan perhatian dan akhirnya memilih hal – hal yang secara khas menemukan gambaran suatu yang bermakna. Pada permulaan peneliti mengamati secara menyeluruh dengan ruang lingkup yang luas kemudian memusatkan diri pada hal yang menjadi fokus dalam penelitiannya dan akhirnya memilih hal yang khas yang akan diamati.

Observasi ini meliputi : keadaan umum daerah tempat usaha (tata letak tambak dan keadaan perairan sekitar tambak) dan data finansial (permodalan, biaya produksi, penerimaan, keuntungan, R/C Ratio, rentabilitas dan BEP) yang digunakan dalam usaha pembesaran udan vannamei.

### 2.2.3 Wawancara

Wawancara yaitu komunikasi langsung dalam bentuk tanya jawab dalam hubungan tatap muka, sehingga gerak dan mimik responden merupakan pola media yang melengkapi kata-kata secara verbal (Marzuki, 2002).

Metode wawancara yang dilakukan pada Praktek Kerja Magang ini adalah melakukan wawancara langsung terhadap pimpinan perusahaan, narasumber, supervisor dan karyawan yang bekerja di tambak PT. Hasil Sukses.

### 2.3 Jenis dan Sumber data

Jenis data berdasarkan sumber data yang digunakan dalam Praktek Kerja Magang yaitu data primer dan data sekunder.

#### 2.3.1 Data Primer

Data Primer adalah data yang diambil dari sumber data primer atau sumber data di lapangan. Jenis data primer yang dikumpulkan antara lain sejarah berdirinya usaha, teknik penyimpanan udang dalam gudang, sarana dan prasarana usaha, permodalan, biaya-biaya produksi, pemasaran produk, penerapan fungsi manajemen dan faktor-faktor yang mempengaruhi usaha. Pengumpulan data primer dilakukan dengan cara mencatat data yang bersumber dari pemilik usaha, tenaga kerja atau keluarga (Mardiana, 2013).

#### 2.3.2 Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder. Oleh karena itu, sumber data sekunder diharapkan dapat berperan membantu mengungkap data yang diharapkan. Begitu pula pada keadaan semestinya yaitu sumber data primer dapat berfungsi sebagaimana yang diharapkan, sumber data sekunder dapat membantu memberi keterangan, atau data pelengkap sebagai bahan pembanding (Bungin, 2001). Data sekunder ini meliputi letak geografis, keadaan penduduk dan struktur organisasi usaha. Data sekunder ini diperoleh dari pihak PT. Hasil Sukses dan perpustakaan.

Menurut Agung dan Raharjo (2009), yang dimaksud metode studi pustaka adalah metode yang dilakukan dengan pengumpulan data melalui literatur di perpustakaan.

Pengambilan data sekunder dilakukan dengan membaca literatur dari buku teori, laporan, tulisan ilmiah dan membandingkan praktek yang terjadi di lapang. Pustaka yang diambil tentang profil PT. Hasil Sukses Desa Mlandingan kulon, Kecamatan Mlandingan, Kabupaten Situbondo.

## **2.4 Metode Analisis Data**

Analisis data yang akan digunakan dalam praktek kerja magang ini adalah dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif.

### **2.4.1 Deskriptif Kualitatif**

Metode penelitian kualitatif dilakukan dalam situasi yang wajar (*natural setting*) dan data yang dikumpulkan bersifat kualitatif. Metode kualitatif lebih berdasarkan pada filsafat fenomenologis yang mengutamakan penghayatan. Metode kualitatif berusaha memahami dan menafsirkan makna suatu peristiwa interaksi tingkah laku manusia dalam situasi tertentu (Daymon dan Immy, 2009).

Analisa data kualitatif terdiri dari :

#### **1. Aspek Teknis**

Data yang diperoleh berkaitan dengan aspek teknis pembenihan Udang Vannamei akan dianalisa secara deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk memberikan gambaran secara umum, sistematis dan faktor mengenai data-data kegiatan usaha pembesaran Udang Vannamei

#### **2. Aspek Pemasaran**

Mengenai daerah pemasaran dan saluran pemasaran usaha pembesaran Udang vannamei.

### 3. Aspek Finansial

Mengenai analisa keuangan seperti permodalan, biaya produksi, penerimaan, R/C Ratio, keuntungan, rentabilitas dan BEP.

### 4. Aspek Manajemen

Manajemen merupakan cara mengatur satu atau beberapa faktor untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Pada manajemen terdapat beberapa fungsi sebagai bagian dari proses manajemen.

### 5. Aspek Hukum

Mengenai keabsahan, kesempurnaan dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki.

### 6. Aspek Sosial dan Ekonomi

Mengenai manfaat secara sosial dan ekonomi tentang usaha pembesaran Udang Vannamei yang dijalankan dampaknya terhadap berbagai pihak dan sebaliknya.

### 7. Aspek Lingkungan

Mengenai dampak lingkungan yang timbul, baik dampak positif maupun negatif akibat dari usaha pembesaran Udang vannamei.

### 8. Faktor Pendukung dan Penghambat

Mengenai faktor pendukung dan menghambat usaha dalam pelaksanaan usaha pembesaran udang vannamei macam ini.

#### 2.4.2 Deskriptif Kuantitatif

Menurut Patilima (2005), penggunaan data kuantitatif berkisar pada masalah pengukuran. Tujuan terakhir dari ilmu pengetahuan, termasuk ilmu-ilmu sosial adalah untuk memperoleh metode dan alat-alat pengukuran yang setepat-tepatnya agar dapat tercapai pengetahuan yang memungkinkan dibuat rumusan berupa kemungkinan-kemungkinan tentang apa yang dapat terjadi dalam keadaan tertentu. Penyajian data kuantitatif meliputi : Permodalan, penerimaan,

biaya produksi, R/C Ratio, Keuntungan, Renatabilitas, BEP dan perhitungan zakat.

### **1. Permodalan**

Permodalan dalam suatu usaha merupakan faktor yang utama sebab kalau tidak ada modal maka usaha tidak akan bisa dilaksanakan dan dijalankan walaupun sudah atau direncanakan secara matang. Dalam merencanakan suatu usaha, modal selain berasal dari diri sendiri bisa diperoleh dari pinjaman dengan memenuhi persyaratan yang diajukan oleh peminjam. Dalam perencanaan sebuah usaha apabila menggunakan modal pinjaman maka harus dilakukan dengan perhitungan dan perencanaan yang matang, baik dan benar (Primyastanto, 2005).

Berdasarkan fungsi bekerjanya aktiva dalam perusahaan, modal aktif dibedakan lagi menjadi dua yaitu : modal kerja dan modal tetap. Modal kerja itu akan mengalami proses perputaran dalam jangka waktu yang panjang. Dimana untuk menentukan apakah suatu aktiva itu termasuk dalam modal kerja atau modal tetap dapat dilihat dari fungsi dari aktiva tersebut dalam perusahaan yang bersangkutan. Modal tetap itu bukanlah tidak habis terpakai melainkan menghabiskannya dalam waktu yang lama. Sedangkan modal pasif dibedakan menjadi dua yakni modal asing dan modal sendiri (Primyastanto, 2006)

Modal sendiri adalah modal yang berasal dari perusahaan itu sendiri (modal saham, modal peserta). Sedangkan modal asing adalah modal yang berasal dari kreditur, ini merupakan hutang bagi perusahaan yang bersangkutan (Nursaulah, 2013).

### **2. Penerimaan dan Biaya Produksi (TR dan TC)**

Penerimaan adalah produk yang dihasilkan dalam jangka waktu tertentu dimana besarnya penerimaan tergantung pada harga dan jumlah produksi, sedangkan Biaya tetap adalah jenis-jenis biaya yang selama satu periode kerja

adalah tetap jumlahnya dan tidak mengalami perubahan. Biaya tetap biasanya dikaitkan dengan waktu perjanjian, sebagai contoh : penyusutan, penyusutan adalah pengurangan nilai aktiva tetap, dan juha merupakan biaya yang merupakan laba, tetapi tidak merupakan pengeluaran uang dan Biaya variabel adalah biaya yang besar-kecilnya, berhubungan langsung dengan jumlah produksi dimana besar kecilnya biaya yang dikeluarkan ditentukan oleh jumlah produksi (Primyastanto, 2010).

a. Penerimaan/Total Revenue (TR)

$$TR = P \times Q$$

Dimana :

TR = Total Revenue (Total Penerimaan)

P = Price (Harga jual per unit)

Q = Quantity (Jumlah barang per unit)

b. Biaya/ Total Cost (TC)

$$TC = FC + VC$$

Dimana :

TC = Total Cost (Biaya total)

FC = Fixed Cost (Biaya tetap)

VC = Variable Cost (Biaya tidak tetap)

### 3. Keuntungan

Keuntungan usaha atau hasil bersih adalah besarnya penerimaan setelah dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi baik tetap maupun tidak tetap dan dilakukan perhitungan keuntungan kotor yang disebut dengan Earning Before Zakat (EBZ) dan keuntungan bersih disebut Earning After Zakat (EAZ) yang mana keduanya dikenal dengan Earning Before Investasi and Tax (EBT). Total Revenue (TR) atau penerimaan di dapat dari perkalian antar

produk yang dihasilkan (Q) dengan harga penjualan (PQ) (Primyastanto, 2010).

Hal ini dapat dirumuskan :

$$TR = PQ \times Q$$

Dimana :

TR = Total Revenue

P = Price (Harga Produk)

Q = Quantity (Produk yang diminta)

$$\Pi = TR - TC$$

$$\text{Zakat } 2,5\% = 2,5\% \times \Pi$$

$$EAZ = EBZ - \text{Zakat } 2,5\%$$

$\Pi$  = Keuntungan

TR (Total Revenue) = Penerimaan total

TC (Total Cost) = Total Biaya

EBZ = Earning Before Zakat

EAZ = Earning After Zakat

Suatu usaha dinilai dapat memberikan keuntungan impas ataupun justru mendatangkan kerugian apabila memenuhi kriteria :

Apabila  $TR > TC$  berarti usaha tersebut masih memberikan keuntungan

Apabila  $TR = TC$  berarti usaha ini pada posisi impas atau tidak untung tidak rugi

Apabila  $TR < TC$  berarti usaha tersebut pada posisi rugi

#### **4. Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)**

Menurut Primyastanto (2011a), analisa Revenue Cost Ratio yaitu perbandingan atau imbalan antara total penerimaan dengan total biaya yang bertujuan untuk menyatakan apakah suatu usaha sudah menghasilkan keuntungan atau belum R/C Ratio dapat dirumuskan :

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Dimana TR = Total Penerimaan

TC = Total Biaya

Kriterianya adalah :

R/C > 1, maka usaha menguntungkan

R/C = 1, maka usaha dikatakan tidak untung dan tidak rugi (impas)

R/C < 1, maka usaha dikatakan mengalami kerugian

### 5. Analisa Rentabilitas

Menurut Primyastanto (2011b), rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu dan dirumuskan sebagai berikut :

$$R = \frac{L}{M} \times 100\%$$

Dimana :

R = Rentabilitas

L = Jumlah laba yang diperoleh selama periode tertentu

M = Modal yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut

Pertimbangan prosentase rentabilitas secara kasar sebagai berikut :

1% - 25% adalah buruk

6% - 50% adalah rendah

51% - 75% adalah cukup

76% - 100% adalah baik

> 100% adalah tinggi

## 6. BEP

Break Event Point adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap dan biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. BEP digunakan untuk mengetahui seberapa besar hasil usaha yang harus dihasilkan untuk mengetahui titik impas usaha (Primyastanto, 2012).

Perhitungan BEP dengan menggunakan rumus aljabar dapat dilakukan dengan dua cara yaitu :

Atas dasar unit

$$BEP = \frac{FC}{P - V}$$

Dimana :

FC = Biaya tetap

P = Harga jual per unit

V = Biaya per Unit

Atas dasar sales

$$BEP = \frac{FC}{1 - VC/S}$$

Dimana :

FC = Biaya tetap

VC = Biaya variable

S = Volume penjualan

## 7. Perhitungan Zakat

Di dalam Al Qur'an surat At Taubah ayat 103 Allah SWT berfirman *"Ambilah Zakat dari sebagian harta mereka, dengan zakat itu kamu membersihkan dan mensucikan mereka dan berdo'alah untuk mereka. Sesungguhnya do'a kamu itu (menjadi) ketentraman jiwa mereka. Dan Allah maha mendengar"*. Dari ayat tersebut jelas bahwa setiap orang atau usaha

mempunyai kewajiban untuk mengeluarkan zakat agar hartanya bersih dan barokah. Untuk membersihkan harta tersebut perlu dikeluarkan zakat sebesar 2,5% (Primyastanto, 2005).



### III. KEADAAN UMUM LOKASI PRAKTEK KERJA MAGANG

#### 3.1 Letak Geografis dan Topografis

Praktek Kerja Magang pada usaha pembesaran udang vannamei ini dilaksanakan di Desa Mlandingan Kulon, Kecamatan Mlandingan, Kabupaten Situbondo, Jawa Timur. Secara geografis, kabupaten situbondo terletak di ujung timur pulau jawa bagian utara antara 113°30' - 114°42' Bujur Timur dan antara 7°35'-7°44' Lintang Selatan. Kecamatan mlandingan kulon memiliki batas-batas wilayah sebagai berikut :

- a) Sebelah Utara : Selat Madura
- b) Sebelah Timur : Kecamatan bungatan
- c) Sebelah Selatan : Kabupaten Bondowoso
- d) Seelah Barat : Kecamatan Suboh

Topografi kecamatan Mlandingan adalah dataran rendah dengan ketinggian 0 – 10 Meter dari permukaan laut dengan suhu udara maksimum 30 ° dan suhu minimum 25° dengan curah hujan rata-rata 1500mm/tahun.

#### 3.2 Keadaan penduduk

Dari data statistik Desa Mlandingan Kulon sampai akhir bulan Juli 2015 jumlah penduduk terdaftar sebanyak 5.176 jiwa yang terdiri dari penduduk laki-laki sebanyak 3.172 jiwa dan penduduk perempuan sebanyak 2.004 jiwa. Penduduk Desa Mlandingan kulon sebagian besar merupakan etnik Madura yang bermukim secara turun temurun. Komunikasi antar penduduk dilakukan dalam bahasa Madura dan komunikasi formal atau komunikasi dengan warga etnik non-madura menggunakan bahasa Indonesia. Adapun data penduduk berdasarkan jenis kelamin dan tingkat kemiskinannya :

Tabel 2. Data penduduk Desa Mlandingan Kulon berdasarkan jenis kelamin :

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase %
1	Laki-laki	3172	61,2
2	Perempuan	2004	38,8
	Total	5176	100

Sumber : Data monografi Desa Mlandingan kulon 2015

Tabel 3. Data Kepala keluarga Desa Mlandingan Kulon berdasarkan tingkat kemiskinan :

No	Tingkat kemiskinan	Jumlah	Persentase %
1	KK sangat miskin	4	0,36
2	KK Miskin	369	33,9
3	KK Menengah	640	58,8
4	KK Mampu/Kaya	76	6,94
	Total	1089	100

Sumber : Data monografi desa Mlandingan kulon 2015

Dapat dijelaskan bahwa masyarakat yang ada di Desa Mlandingan Kulon mayoritas penduduknya dari kalangan menengah kebawah dengan jumlah 640 kepala keluarga menengah, 369 kepala keluarga miskin dan 4 kepala keluarga sangat miskin. Sedangkan penduduk yang mampu atau kaya hanya ada 76 Kepala keluarga

Tabel 4. Jumlah penduduk Desa Mlandingan Kulon Berdasarkan Agama Penduduk :

No	Agama	Jumlah	Persentase %
1	Islam	5151	99,5
2	Kristen	20	0,38

3	Katolik	5	0,12
4	Hindu	-	-
5	Budha	-	-
	Total	5176	100

Sumber : Data monografi desa Mlandingan kulon 2015

Dari tabel 3 dapat dijelaskan bahwa di Desa Mlandingan kulon, penduduk yang menganut agama Islam hampir seluruh warga desa, sisanya menganut agama kristen 20 orang dan agama katolik sebanyak 5 orang.

Tabel 5. Data penduduk Berdasarkan Mata pencarian :

No	Mata Pencarian	Jumlah	Persentase %
1	Nelayan	503	10,6
2	Petani	1239	26,1
3	Buruh Tani	1949	41,2
4	Peternakan	220	4,6
5	PNS	95	2,1
6	Polisi	36	0,85
7	TNI	19	0,45
8	Wiraswasta	39	0,9
9	Dokter	4	0,08
10	Guru	79	1,6
11	Paranormal/Dukun	3	0,06
12	Bidan	20	0,46
13	Pensiunan	21	0,4
14	Tidak punya pekerjaan tetap	505	10,6
	Total	4732	100

Sumber : Data Monografi Desa Mlandingan kulon 2015

Dari tabel 5 dapat dijelaskan bahwa di Desa Mlandingan kulon, mayoritas penduduknya memiliki mata pencarian sebagai Buruh tani dan Petani sebanyak 3188 jiwa dengan prosentase 67,3%. Dari potensi perikanan di Desa Mlandingan kulon yang sangat besar masih belum dapat dimanfaatkan secara optimal, karena dari tabel 4 dijelaskan bahwa penduduk Desa Mlandingan sebanyak 503 orang adalah seorang nelayan.

### **3.3 Keadaan Umum perikanan Kabupaten Situbondo**

Secara geografis Kabupaten Situbondo terletak di ujung Timur Pulau Jawa Bagian Utara antara 113°30'-114°42' Bujur Timur dan antara 7°35'-7°44' Lintang Selatan dengan temperatur tahunan 24,7°C–27,9°C. Daerah fisiknya memanjang dari Barat ke Timur sepanjang Pantai Selat Madura ± 150 Km dengan lebar rata-rata ± 11 Km.

Kabupaten Situbondo memiliki daerah perikanan budidaya dan perikanan laut dengan panjang pantai + 150 Km merupakan kawasan yang potensial untuk budidaya perikanan laut dan budidaya tambak dan hatchery. Dari hasil perikanan laut, 4 jenis ikan hasil tangkapan terbesar adalah lemuru, layang, tongkol, dan kembung. Sementara itu untuk ikan budidaya air tawar 2 jenis produksi terbesar adalah lele dan mujair, sedangkan untuk perikanan budidaya air payau 2 jenis produksi terbesar adalah udang windu, dan udang vannamei.

### **3.4 Keadaan umum PT. Hasil Sukses**

#### **3.4.1 Sejarah dan Perkembangan Usaha**

Usaha pembesaran udang vannamei ini merupakan usaha milik perusahaan dari Bapak Gunawan. Usaha ini diberi nama yaitu Hasil Sukses. Usaha ini sudah tiga kali ganti pemilik dan tiga kali berganti nama. Usaha ini adalah usaha yang bergerak di bidang pembesaran udang vannamei. PT Hasil Sukses merupakan salah satu usaha pembesaran udang vannamei berskala

besar yang berada di Desa Mlandingan kulon Kecamatan Mlandingan Kabupaten Situbondo. Didirikan awalnya oleh Bapak Budi pada tahun 1980 yang awalnya dengan nama Tri Cendana kemudian ganti pemilik oleh Bapak Joko berubah nama lagi menjadi Krustalaksa dan yang terakhir dibeli oleh Bapak Gunawan kemudian berubah nama menjadi PT. Hasil Sukses.

Lokasi tambak PT. Hasil Sukses sangat memenuhi beberapa persyaratan lokasi usaha tambak, yaitu terletak didaerah pantai, lokasi tambak dengan *green-belt* yang merupakan hutan mangrove antara lokasi tambak dan pantai, sumber tenaga kerja yang mudah dicari karena terletak dekat dengan pemukiman penduduk dan dekat dengan sentra perekonomian, sehingga dengan mudah mendapatkan berbagai bahan untuk proses produksi. Selain itu, di sekitar lokasi tambak juga tersedia sumber air tawar dimana persediaan air dapat dilakukan dengan membuat sumur bor di sekitar lokasi tambak. Lokasi tambak juga mudah dijangkau oleh saluran penerangan dan komunikasi. Disekitar lokasi banyak pula usaha pertambakan, baik itu tambak udang vannamei maupun tambak ikan bandeng yang dikelola secara tradisional maupun intensif.

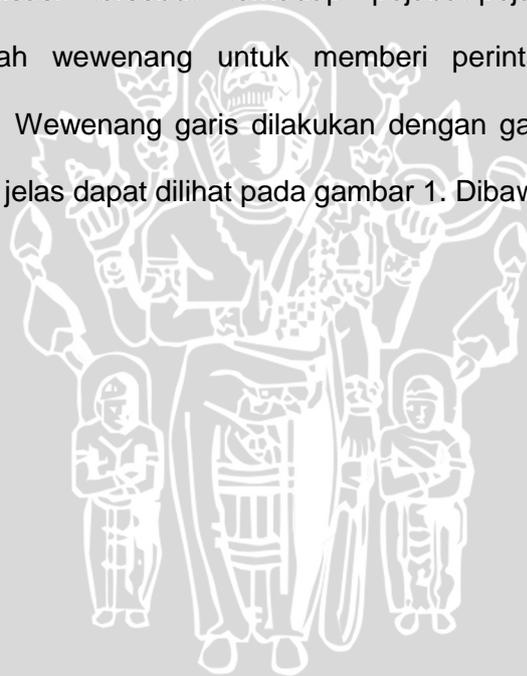
Kebutuhan udang yang cukup tinggi dan perluasan kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar membuat beliau untuk menjalankan usaha pembesaran udang vannamei ini. Udang juga merupakan komoditi ekspor yang bernilai cukup tinggi bagi Negara maupun sektor perikanan karena itu beliau terus mengembangkan usahanya. Usaha ini tidak sia-sia, beliau berhasil menjalankan usaha ini dengan memasarkan hingga ke luar kota, provinsi dan luar pulau serta ekspor ke luar negeri.

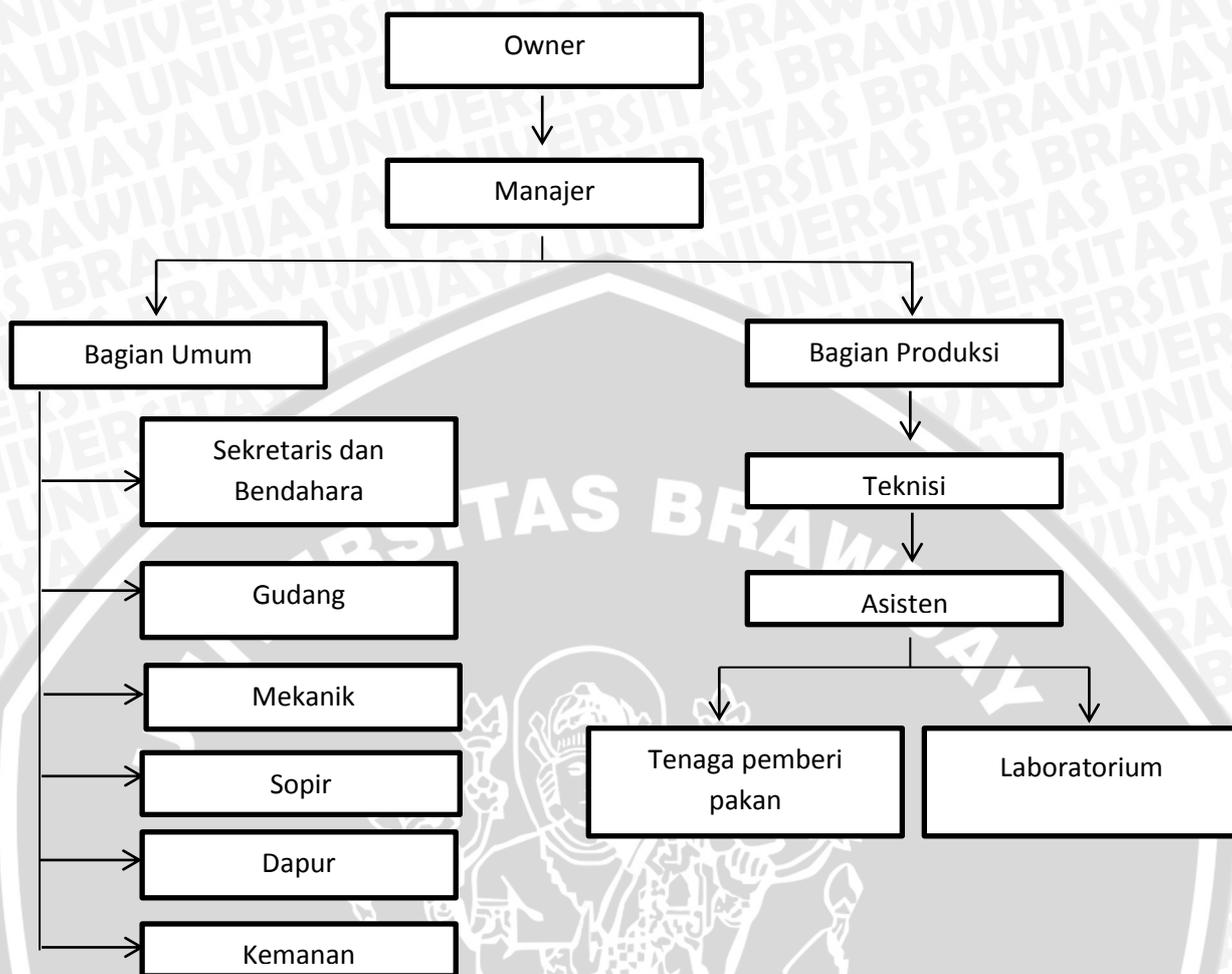
### **3.5 Struktur Organisasi**

Struktur organisasi merupakan suatu gambaran skematis tentang hubungan kerjasama antara orang-orang dalam suatu organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Struktur organisasi bagi perusahaan

sangat penting untuk tujuan menentukan sistem prosedur dan aktivitas perusahaan yang melibatkan penggunaan tenaga kerja manusia dengan pembagian tugas, pekerjaan, tanggung jawab dalam organisasi, wewenang serta koordinasi yang matang dan jelas.

Struktur organisasi yang dipakai PT. Hasil Sukses adalah struktur organisasi garis, yaitu kekuasaan dan tanggung jawab terletak di tangan pemimpin tertinggi atau segala perintah dari pimpinan tertinggi akan mengalir melalui garis lurus sampai pada bawahan yang paling rendah. Bagan organisasi garis adalah bagan organisasi yang melukiskan wewenang garis (komando) para pejabat pada organisasi tersebut terhadap pejabat-pejabat dibawahnya. Wewenang garis ialah wewenang untuk memberi perintah dan meminta pertanggung jawaban. Wewenang garis dilakukan dengan garis lurus dari atas ke bawah. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada gambar 1. Dibawah ini :





Gambar 2. Struktur Organisasi di PT. Hasil Sukses

## IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Aspek Teknis

#### 4.1.1 Sarana

**Sarana Pembesaran merupakan fasilitas yang dapat secara langsung menunjang proses produksi yang meliputi antara lain, kolam atau petakan, kincir air, pompa air (diesel) dan Anco.**

##### A. Kolam atau Petakan

Kolam pemeliharaan udang vannamei di PT. Hasil Sukses seluruhnya terbuat dari beton dan berbentuk segi empat dengan bagian sudut dibuat melengkung dengan ukuran kolam 2000 m<sup>2</sup>, kedalaman air berkisar 100-170 cm dan tambak disini termasuk jenis tambak intensif. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3. Kolam Pembesaran Udang

Saluran air dalam tambak (inlet dan outlet) menggunakan pipa paralon dan air disalurkan dengan pompa. Hal ini dilakukan karena tidak tersedianya

pintu masuk dan pintu keluar air. Terdapat juga central drainage (saluran pembuangan air tengah) yang diperlukan untuk membuang udang mati, lumpur dan kotoran dari dasar tengah kolam. Saluran ini biasanya digunakan untuk penyiponan pada petakan tambak, sehingga kebersihan tambak tetap terjaga. Air tawar yang masuk diambil dari sumur bor yang berada di utara lokasi tambak dan dialirkan melalui pipa paralon. Begitu pula air laut, diambil dari tandon dengan menggunakan pompa dan dialirkan melalui pipa paralon, sedangkan pembuangan air dilakukan dengan menggunakan pompa dan dibuang di sungai yang mengalir di tambak.

#### B. Kincir Air

Kincir air adalah salah satu sarana yang sangat berpengaruh untuk proses pembesaran udang vannamei, perannya sangat penting untuk menambah kadar oksigen terlarut di dalam kolam. Jika tidak ada kincir atau kincir mati udang bisa mengapung karena kekurangan oksigen sehingga lama kelamaan udang bisa mati. Dalam 1 kolam rata-rata terdapat 8 – 10 kincir air yang aktif bergerak tanpa berhenti. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 4.



Gambar 4. Kincir air yang ada di kolam

#### C. Pompa Air

Pompa air memegang peranan penting dalam operasional usaha pembesaran udang vannamei terutama yang menggunakan sistem semi intensif dan secara intensif, ini dikarenakan seluruh kebutuhan baik untuk suply air laut maupun air tawar semua menggunakan pompa.

Tambak jenis intensif selalu menggunakan pompa air sebagai sarana yang harus ada karena jika pompa tidak ada akan kesulitan bagaimana cara memasukkan air laut dan air tawar dengan jumlah yang sangat banyak. Pengisian air dilakukan setelah tambak sudah melalui proses peneringan pasca panen kemudian kolam dibersihkan dan siap untuk diisi air menjelang penebaran benur udang. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 5.



Gambar 5. Pompa Air

#### D. Anco

Anco adalah wadah untuk meletakkan makanan yang berfungsi sebagai alat pengambilan sampel udang untuk mengetahui sejauh mana pertumbuhan udang dan tempat untuk mengontrol nafsu makan udang jika terkena penyakit. Di tambak PT. Hasil Sukses satu kolam terdapat 4 anco atau tiap sisi kolam terdapat 1 anco. Anco terbuat dari bambu dan terdapat sebuah jaring yang

berbentuk lingkaran atau segi empat dan menggelayang di dasar kolam. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 6.



Gambar 6. Anco

#### 4.1.2 Prasarana

Prasarana pembesaran merupakan fasilitas yang secara tidak langsung dapat menunjang kegiatan produksi. Prasarana pembesaran diantaranya Tenaga listrik, Transportasi, Gudang pakan dan Bak kultur probiotik.

##### A. Tenaga Listrik

Tenaga listrik harus ada untuk pembesaran udang vannamei secara intensif maupun semi intensif. Selain untuk penerangan sumber listrik yang utama adalah untuk menyalakan paddle whell (kincir Air), sumber listrik ini dapat berasal dari PLN dari Situbondo maupun Genset.

##### B. Transportasi

Transportasi di tambak PT. Hasil Sukses menggunakan truk bekas yang tinggal rangkanya atau masyarakat disini biasa menyebut dengan "Gerandong". Gerandong digunakan untuk mengantar pakan dari gudang ke kolam, karena

letak gudang ke kolam yang jauh maka digunakanlah kendaraan ini untuk mengangkut pakan yang berat sehingga para tenaga pemberi pakan tidak kelelahan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 7.



Gambar 7. Truk bekas atau gerandong

### C. Gudang

Bangunan ini digunakan sebagai tempat untuk menyimpan pakan, alat-alat sampling dan pemanenan, timbangan pakan, alat-alat untuk memperbaiki mesin dan alat-alat lain. Selain sebagai tempat penyimpanan pakan dan alat-alat produksi lainnya, gudang ini juga digunakan sebagai tempat para pekerja untuk beristirahat. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 8.



Gambar 8. Gudang tempat penyimpanan pakan

#### D. Bak kultur Probiotik

Bak ini terbuat dari tong besar yang digunakan untuk membiakkan/kultur probiotik. Tersedia untuk menyuplai kebutuhan probiotik udang atau biasa digunakan untuk mencampur dengan pakan buatan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 9.



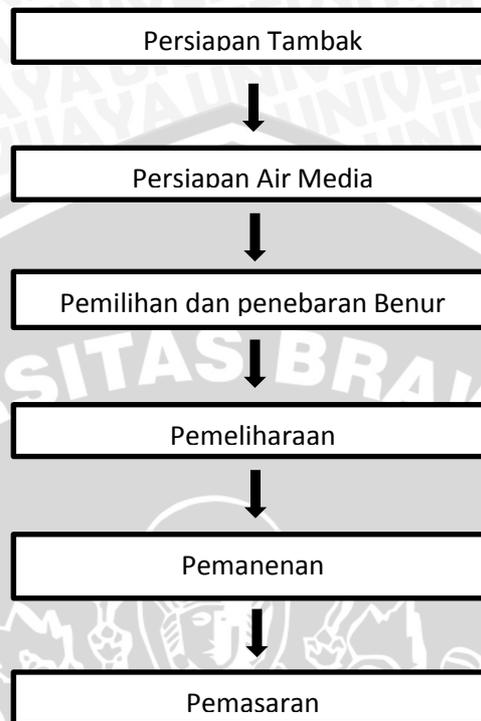
Gambar 9. Bak Kultur Probiotik

#### 4.2. Alur Proses Pembesaran Udang

Menurut Primyastanto (2006), aspek teknis atau operasi juga dikenal sebagai aspek produksi. Analisa terhadap aspek teknis ini sangat penting sebab jika tidak dilakukan maka akan berakibat fatal bagi kegiatan usaha. Dalam aspek teknis ini terdapat factor-faktor yang menentukan keberhasilan usaha.

Aspek teknis yaitu aspek yang berkaitan dengan masalah input barang-barang dan jasa. Pada hakikatnya analisis ini merupakan analisis agronomis atau mekanis walaupun semua aspek teknologi yang digunakan.

Aspek teknis dalam proses produksi dan pembesaran udang vannamei di PT. Hasil Sukses adalah sebagai berikut :



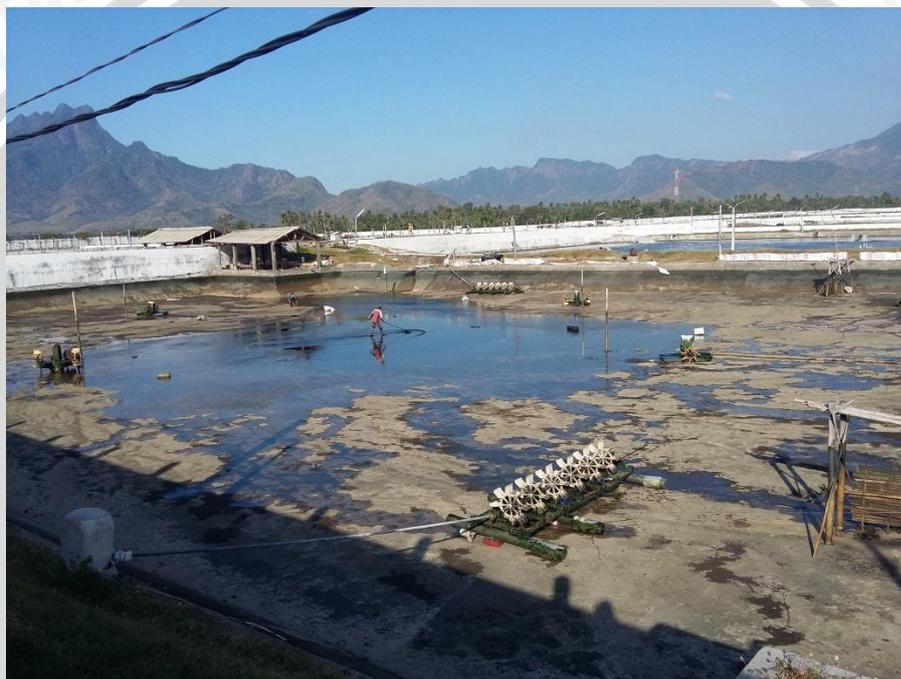
Gambar 10. Aspek Teknis Pada Usaha Pembesaran Udang Vannamei di PT. Hasil Sukses

#### 4.2.1 Persiapan Tambak

**Persiapan tambak, Tambak sebagai media budidaya perlu dipersiapkan sebelum memulai usaha budidaya udang vannamei. Persiapan tambak bertujuan membantu proses oksidasi yang dapat menetralkan sifat keasaman, menghilangkan gas-gas beracun dan membantu membunuh telur-telur hama yang tertinggal. Persiapan tambak meliputi pengeringan dasar tambak, pengapuran dan pemupukan serta pembakaran ban untuk membunuh bakteri berbahaya.**

##### A. Pengeringan dasar tambak

Budidaya udang vannamei di PT. Hasil Sukses dimulai dengan kegiatan pengeringan tambak pasca panen. Dasar tambak dikeringkan, sehingga retak-retak selama pengeringan, sisa-sisa klekap, lumut dan tumbuhan lain dibuang dan dibersihkan. Pengeringan lahan tambak diperlukan waktu sekitar 2 – 3 minggu, tergantung dari keadaan cuaca. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 11.



Gambar 11. Pengeringan tambak pasca panen

#### B. Pembakaran Ban Bekas

Pembakaran ban bekas dilakukan setelah kolam dibersihkan dari kotoran, lumpur atau lumut yang masih menempel, bakar ban ini dilakukan agar bakteri atau virus yang masih menempel di dasar kolam dapat terbunuh sehingga ketika penebaran udang tidak gampang mati atau tertular penyakit.

Cara pembakarannya yaitu dengan menyeret ban yang sudah di bakar dengan menggunakan besi kemudian mengelilingi kolam sampai semua area

kolam terkena bekas bakaran ban tersebut. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 12.



Gambar 12. Proses Pembakaran Ban

#### C. Pengapuran

Kapur berfungsi meningkatkan kapasitas penyangga air dan menstabilkan pH. Beberapa jenis kapur yang bisa digunakan untuk pengapuran tambak, kapur pertanian (Crushed chell,  $\text{CaCO}_3$ ), kapur mati (Slaked lime,  $\text{Ca}(\text{OH})_2$ ) dan dolomit (Dolomital lime,  $\text{CaMg}(\text{CO})_3$ ). Dosis penggunaan kapur berturut-turut yaitu 100 – 300 kg/ha untuk  $\text{CaCO}_3$ , 50 – 100 kg/ha untuk kapur mati dan 200 - 300 kg/ha untuk dolomit.

**Namun jenis kapur yang sering digunakan tambak disini yaitu jenis dolomit dan kapur pertanian, menggunakan kapur jenis ini karena barang mudah didapat dan harganya cukup terjangkau dibandingkan kapur jenis lain.**

#### D. Pemupukan

Pupuk berfungsi sebagai penyedia nutrisi bagi udang selama dibudidayakan. Pupuk organik antara lain bungkil biji teh, saponin dan pakan rusak. Sementara pupuk anorganik yang bisa digunakan yaitu urea dan TSP (SP 36). Saponin dan bungkil teh berfungsi sebagai pupuk dan bahan racun untuk membunuh ikan lain yang mengganggu atau merugikan udang vannamei. Sebelum digunakan, saponin dan bungkil biji teh perlu digiling sampai halus, kemudian direndam dalam air selama 24 jam. Hasil rendaman tidak perlu disaring karena ampas bungkil teh bisa digunakan sebagai pupuk. Jenis pupuk yang digunakan di PT. Hasil Sukses yaitu Urea dan Saponin, menggunakan urea memang selalu digunakan setiap waktu pemupukan karena bahannya yang mudah didapatkan. Selain urea ada juga saponin, biasanya pupuk ini digunakan untuk membunuh organisme pengganggu yang bisa membahayakan nyawa benur udang yang baru ditebar.

#### **4.2.2 Persiapan Air Media**

Persiapan air media, Sebelum dilakukan pengisian air, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan seperti pemasangan filter air pada pintu pemasukan yang bertujuan untuk menyaring ikan beserta telurnya dan organisme-organisme lain yang menjadi pengganggu, pesaing, bahkan sebagai pemangsa udang yang dipelihara. Pemberantasan Hama, untuk memberantas hama maka diberikan saponin 10 – 12 ppm, kemudian tambak dibiarkan selama 2 – 3 hari agar reaksi saponin berkurang dan hilang.

#### **4.2.3 Pemilihan dan Penebaran Benur**

Penebaran benur, Salah satu kunci keberhasilan dalam budidaya udang adalah tersedianya benur yang berkualitas. Benur yang berkualitas adalah benur yang bebas penyakit, memiliki pertumbuhan yang cepat dan survival ratenya

tinggi. Untuk itu, sebelum penebaran harus dilakukan seleksi benur. Benih udang yang baru datang dari bak penampungan tidak boleh langsung ditebar ke dalam petakan karena suhu dan salinitas air yang digunakan untuk mengangkut atau menampung benih tidak sama dengan suhu dan salinitas di dalam tambak. Hal ini penting sekali untuk menjaga kesehatan dan kehidupan benih udang dari stres yang berat. Untuk itu benih harus diaklimatisasi terlebih dahulu sebelum ditebar.

Benur yang digunakan PT. Hasil Sukses biasanya dibeli dari produsen benur udang yang ada di Situbondo, kadang kala juga dibeli dari luar kota misalnya dari Rembang atau Yogyakarta tergantung perintah dari atasan serta melihat kualitas benur yang terbaik.

#### **4.2.4 Pemeliharaan atau pembesaran udang**

Pemeliharaan udang di PT. Hasil Sukses beserta pengelolaan pakan meliputi jumlah dan frekuensi pemberian disesuaikan dengan kondisi udang di tambak. Untuk udang yang masih kecil hanya diberi pakan 2 – 3 kali sehari, sedangkan ketika sudah beranjak dewasa udang diberi makan 4 kali setiap hari. Sukses tidaknya tambak dapat dipengaruhi oleh proses pemeliharaan dari benur sampai menjadi udang dewasa. Teknisi akan menganalisa dan menghitung pakan udang setiap akan pakan Prinsip dasar pemberian pakan adalah pakan diberikan dengan jumlah maksimum pada saat laju konsumsi harian menurun. Tingkat laju konsumsi pakan buatan dapat dipengaruhi oleh ketersediaan pakan alami dalam tambak, kondisi udang, kulaitas pakan dan kualitas lingkungan.

#### **4.2.5 Pemanenan**

Pemanenan, ada beberapa faktor yang mempengaruhi tambak untuk segera dipanen antara lain : permintaan pasar berdasarkan size udang, penyakit, untuk mengurangi kepadatan dan lama pemeliharaan. Contohnya jika salah satu

petakan terkena penyakit bintik putih atau WSSV (*White Spot Syndrome Virus*) maka udang harus segera lekas dipanen karena jika tidak udang yang sehat akan juga tertular udang yang terkena penyakit tersebut.

Di tambak PT. Hasil Sukses terdapat 69 kolam atau petakan dan terbagi menjadi 3 grup, yaitu A,B dan C. Di A terdapat 23 kolam, B 32 kolam dan C ada 15 kolam. Setiap kolam memelihara udang dari penebaran sampai udang dewasa rata-rata membutuhkan waktu sekitar 100 - 110 hari. Salah satu faktor penyebab udang harus segera di panen sejak dini yaitu faktor penyakit, udang yang sebelum dewasa atau siap panen tetapi sudah terkena penyakit atau virus udang itu harus segera dipanen agar tidak menular. Contohnya di kolam C12 udang terinfeksi virus *White Spot* atau bintik putih maka di kolam C12 harus segera dipanen habis jika tidak virus tersebut akan menular ke kolam-kolam yang lain sehingga menyebabkan banyak udang yang mati setelah 2 hari terinfeksi. Faktor yang lain yaitu permintaan pasar terhadap size udang, contohnya jika pemborong meminta udang ukuran size 70 maka para teknisi akan melakukan sampling terhadap udang yang masuk size 70 kemudian di timbang dan udang yang masuk ukuran size 70 maka udang itu siap untuk dipanen. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 13.



Gambar 13. Proses pemanenan udang

#### 4.3 Aspek Pemasaran

**Kegiatan Pemasaran adalah kegiatan yang sangat penting dalam memproduksi suatu barang atau jasa. Suatu barang atau jasa yang diproduksi akhirnya akan dijual atau dikirim kepada konsumen yang membutuhkan. Dalam pemasaran membutuhkan proses distribusi karena distribusi merupakan kegiatan yang bertalian dengan pergerakan barang-barang atau jasa dari produsen ke konsumen.**

**Hal ini disebabkan karena tempat konsumen tidak selamanya berdekatan dengan produsen melainkan ada yang jauh sehingga perlu adanya suatu distribusi yang dapat menyampaikan ke tangan konsumen akhir.**

Proses pemasaran merupakan kegiatan yang berupa penentuan jenis yang dihasilkan, jumlah yang harus dipasarkan, harga yang ditetapkan, bentuk penyalurannya, bentuk promosinya dan sebagainya. Jadi dalam proses

pemasaran itu terjadi proses timbal balik dimana perusahaan menyajikan barang atau jasa kepada masyarakat atau konsumen, sedangkan konsumen menyerahkan uang sebagai imbalan atas terpenuhinya kebutuhan mereka secara cepat dan memuaskan (Hanafiah, 1986).

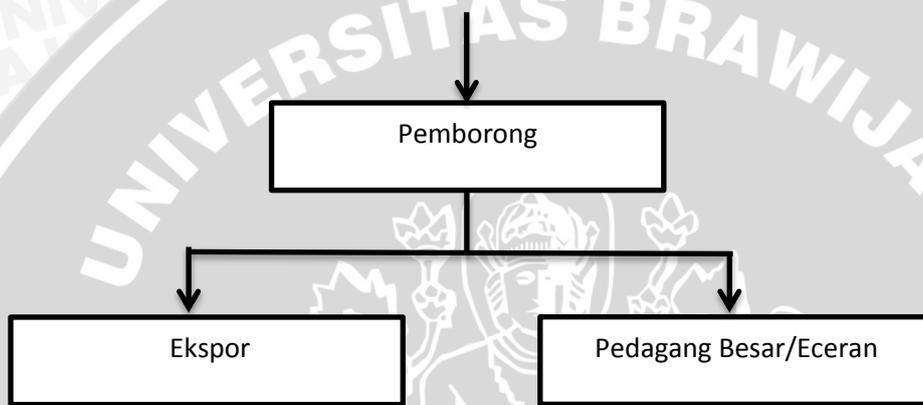
#### 4.3.1 Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran (*marketing channels*) merupakan sekelompok organisasi yang saling bergantung, mempunyai beragam fungsi serta terlibat dalam pembuatan produk atau jasa yang disediakan untuk digunakan atau dikonsumsi. Sebagian besar produsen membutuhkan saluran pemasaran guna menjual produk atau jasanya sampai ke pengguna akhir. Sistem saluran pemasaran (*marketing channel system*) merupakan sekelompok saluran pemasaran tertentu yang digunakan oleh sebuah perusahaan dan keputusan tentang system ini merupakan salahsatu keputusan terpenting yang dihadapi manajemen. Peran utama saluran pemasaran adalah mengubah pembeli potensial menjadi pelanggan yang menguntungkan, tidak hanya melayani pasar namun harus membentuk pasar .

**Salah satu faktor yang dipertimbangkan produsen yang membuat produk tidak dijual kepada konsumen akhir, karena pertimbangan biaya distribusi menjadi faktor utama suatu perusahaan memilih tidak mendistribusikan sendirian ke konsumen akhir terurama untuk wilayah pemasaran yang juga belum diketahui oleh produsen. Diantara produsen dan konsumen ada sekelompok perantara yang menyalurkan produk diantara mereka.**

**Perantara ini disebut dengan saluran pemasaran. Saluran pemasaran adalah organisasi-organisasi yang saling tergantung**

yang tercakup dalam proses yang membuat produk dan jasa menjadi tersedia untuk digunakan oleh konsumen. Perangkat ini yang menjadi alur lintas produk dari produsen ke konsumen setelah diproduksi. Saluran pemasaran dari usaha pembenihan udang vannamei di PT. Hasil Sukses adalah sebagai berikut :



Gambar 14. Saluran Pemasaran

PT. Hasil Sukses menjual udangnya kepada pemborong atau biasanya pelanggan tetap yang setiap panen pasti membeli udang dari sini, konsumen datang ke lokasi dengan membawa truk sendiri beserta para pekerja harian untuk melakukan kegiatan sortir udang. Setelah selesai mereka para pemborong akan menjual kembali kepada pabrik pengolahan udang untuk diolah menjadi produk-produk tertentu yang kemudian nantinya produk tersebut akan di Ekspor ke luar negeri. Ada juga yang dijual ke pedagang besar untuk dijual eceran di pasar.

#### 4.3.2 Bauran Pemasaran

Menurut Jerome (1983), bauran pemasaran adalah berguna untuk mengurangi jumlah variabel dalam bauran pasar menjadi empat variable pokok, yaitu :

1. Produk
2. Tempat
3. Promosi
4. Harga

Bauran pemasaran yang dimiliki oleh PT. Hasil Sukses adalah sebagai berikut :

a. Produk

Produk merupakan suatu barang atau jasa yang dihasilkan dari hasil produksi dan dipasarkan untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Bauran pemasaran untuk produk yang diproduksi oleh PT. Hasil Sukses yaitu : Udang vannamei segar setelah di panen yang dijual memiliki ukuran berbeda-beda tergantung lama pemeliharaan dan permintaan pasar. Biasanya udang size 70 – 30 yang sering dibeli oleh pemborong.

- Tidak menjual udang yang sedang terkena penyakit, virus atau cacad. Harga jual sangat tergantung pada kualitas udang. Udang yang dijual tersebut harus sehat karena jika menjual udang dengan kualitas buruk pemborong tetap mereka akan kecewa dan lama kelamaan akan membuat hubungan dalam berbisnis menjadi luntur. Sehingga pemborong akan berpindah kepada produsen udang vannamei yang memiliki kualitas produk lebih baik

b. Tempat

**Menurut Kotler (1995), distribusi dalam pemasaran adalah salah satu keputusan yang paling kritis yang dihadapi manajemen.**

Saluran yang dipilih akan mempengaruhi seluruh keputusan pemasaran yang lainnya dalam rangka menyalurkan barang dan jasa dari produsen kepada konsumen, maka perusahaan harus benar-benar memilih atau menyeleksi saluran distribusi yang akan digunakan, sebab kesalahan dalam pemilihan saluran distribusi ini dapat menghambat usaha dalam menyalurkan distribusi barang dan jasa.

Tempat atau lokasi PT. Hasil Sukses ini sangat strategis untuk mendapatkan input produksi benih udang vannamei, karena PT. Hasil Sukses terletak di selat Madura kabupaten Situbondo, dan lokasi PT. Hasil Sukses dipilih sesuai strategis karena lokasi terletak dipinggir jalan raya utama atau pantura Kabupaten Situbondo sehingga memudahkan dalam proses pendistribusian hasil produksi pembesaran udang.

#### c. Promosi

Menurut Primyastanto (2006), promosi adalah usaha perusahaan untuk memebritahkan, membujuk atau mengingatkan konsumen tentang perusahaan, produknya/idenya supaya tujuan perusahaan tercapai.

Promosi yang dilakukan di PT. Hasil Sukses dalam memasarkan produk mereka yaitu udang vannamei ini melalui mulut ke mulut atau menggunakan penjualan pribadi dengan memperbanyak relasi bisnis, PT. Hasil Sukses mempunyai konsumen tetap yang selalu memborong udangnya setiap pemaanen. Transaksi dilakukan dengan cara bertemu langsung dengan calon konsumen dan menawarkan produknya. Selain itu

dengan adanya pedagang perantara dapat membantu suatu kegiatan promosi yang memudahkan PT. Hasil Sukses untuk mempromosikan produknya.

d. Harga

Menurut Primyastanto (2006), beberapa cara penetapan harga yang mempunyai nilai strategis, yang sering ditempuh oleh penjual adalah :Penentuan

• Harga sesungguhnya (Right Price), yaitu :

- Harga barang yang ditetapkan sesuai dengan tarif harga
- Harga barang yang tidak berubah lagi karena pembeli tidak perlu menawar lagi.

• Penetapan harga yang dapat dikorting, terdiri dari :

- Penetapan harga karena pembayaran tunai
- Penetapan harga atas jumlah tertentu
- Pemotongan harga untuk maksud promosi

Harga yang ditetapkan oleh PT. Hasil Sukses untuk produksinya tergantung dari harga biaya produksi, kurs dollar dan bersifat tidak tetap tetapi relatif stabil. Untuk menetapkan harga, pembudidaya ikan atau produsen harus mempertimbangkan harga dasar agar harga jual yang ditetapkan berada pada tingkat keuntungan. Harga dasar merupakan harga pokok, dimana titik kembalinya modal tercapai yang diperhitungkan dengan cara membagi jumlah biaya yang dikeluarkan dengan jumlah produk yang dihasilkan. Harga untuk udang vannamei sangat fluktuatif, tergantung dari kekuatan pasar atau kekuatan penawaran dan permintaan. Harga udang vannamei pada saat panen panen partial I yaitu pada bulan mencapai kisaran harga Rp. 32.500 sedangkan pada saat waktu pelaksanaan praktek kerja magang yaitu panen panen partial II harga

udang vannamei mencapai kisaran harga Rp. 44.500 yang merupakan harga pasar saat perjanjian jual beli dilakukan karena beda bulan dalam perjanjian jual beli akan mengikuti harga pasaran dari udang yang ada. Jika harga pasar naik untuk udang vannamei maka usaha tambak PT. Hasil Sukses melakukan panen parsial atau setengah tambaknya meskipun udangnya masih kecil.

#### **4.4 Aspek Finansial**

##### **4.4.1 Modal Tetap / Investasi**

**Berdasarkan asalnya, modal dapat dibedakan menjadi modal asing dan modal sendiri. Modal asing adalah modal yang berasal dari luar yang sifatnya sementara bekerja didalam perusahaan dan bagi pihak yang bersangkutan modal tersebut merupakan hutang yang pada saatnya harus dibayar kembali. Sedangkan modal sendiri adalah modal yang berasal dari pemilik usaha dan yang tertanam didalam perusahaan untuk waktu yang tidak tertentu lamanya (Primyastanto, 2006).**

Modal merupakan salah satu hal yang penting dalam suatu kegiatan usaha, karena suatu usaha tidak dapat berjalan dengan lancar jika tidak memiliki modal. Modal adalah suatu barang atau jasa, baik berupa uang atau kemampuan yang digunakan untuk menjalankan suatu kegiatan usaha dan merupakan aspek yang penting dalam menjalankan suatu usaha.

Adapun besar modal yang digunakan pada usaha pembesaran udang vannamei di PT. Hasil Sukses yaitu sebesar Rp. 3.401.550.000,- modal ini terdiri dari modal sendiri dari pemilik perusahaan tersebut. Modal secara lengkap dapat dilihat pada lampiran 1.

##### **4.4.2 Modal Kerja Usaha Per Siklus**

#### 4.4.2.1 Biaya Produksi

Biaya tetap merupakan biaya – biaya operasi suatu fasilitas yang bersifat tetap meskipun output operasi tersebut berubah – ubah. Biaya variabel merupakan biaya – biaya operasi suatu fasilitas yang berubah secara linier sesuai dengan volume output operasi tersebut. Hubungan antara biaya tetap dengan biaya variabel dapat digunakan untuk mengevaluasi *alternative* ukuran suatu usaha atau teknologi yang layak bagi investor (Nasution, 2006).

- Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang dalam proses produksi dikeluarkan dan penggunaan atau besar kecilnya tidak dipengaruhi oleh volume produksi. Pada usaha pembesaran udang vannamei di PT. Hasil Sukses, biaya tetap yang dikeluarkan sebesar Rp. 885.863.434,-. Adapun rincian dari biaya tetap ini dapat dilihat pada lampiran 3.

- Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh jumlah produksi, semakin besar produksi yang ditargetkan maka semakin besar biaya variabel yang akan dikeluarkan.

Pada usaha budidaya udang vannamei ini biaya variabel yang digunakan sebesar Rp. 715.804.500,- adapun rincian biaya variabel ini dapat dilihat pada lampiran 3. Biaya total (biaya produksi) adalah penjumlahan dari biaya tetap (FC) dan biaya variabel (VC). Biaya produksi dari usaha budidaya udang vannamei adalah sebesar Rp. 1.089.515.480,- per siklus atau per satu kali masa produksi. Sehingga total biaya tetap dan biaya variabel adalah Rp. 1.805.319.980,- Perhitungan biaya total (biaya produksi) dapat dilihat pada lampiran 3

#### 4.4.2.2 Produksi dan penerimaan

Menurut Soekartawi (2003), penerimaan adalah nilai dari total produk yang dihasilkan dalam waktu tertentu, dimana besar penerimaan tergantung pada harga dan jumlah produk yang dihasilkan. Penerimaan diperoleh dari perkalian antara jumlah produksi dengan harga per unit.

Pada usaha budidaya udang vaname ini, jumlah penerimaan per siklus panen atau selama empat bulan sebesar Rp. 18.670.352.500,- pendapatan kotor atau bruto ini diperoleh dari hasil produksi per siklus yaitu dengan total panen sebesar 396.155 kg. Adapun rincian untuk lebih jelasnya perhitungan produksi dan penerimaan dapat dilihat pada lampiran 4.

#### 4.4.2.3 Keuntungan

Menurut Primyastanto dan Istikharoh (2006), keuntungan usaha atau hasil bersih besarnya penerimaan setelah dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi, baik biaya tetap maupun biaya tidak tetap. Dalam Praktek Kerja Magang ini, dilakukan perhitungan keuntungan kotor yang disebut *Earning Before Zakat* (EBZ) dan keuntungan bersih yang disebut *Earning After Zakat* (EAZ), yang mana keduanya dikenal dengan *Earning Before Investasi and Tax* (EBIT).

Besarnya keuntungan kotor (EBZ) yang diperoleh pada usaha pembesaran udang vanamei ini adalah sebesar Rp. 17.076.634.020,- per siklus dan keuntungan bersih (EAZ) sebesar Rp. 16.649.718.170,- per siklus setelah dikurangi dengan zakat (2,5%) sebesar Rp. 426.915.850,- dari keuntungan kotor (EBZ). Perhitungan keuntungan dapat dilihat pada lampiran 4.

#### 4.4.2.4 Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)

Analisa ini merupakan salah satu analisa untuk mengetahui apakah biaya – biaya yang dikeluarkan sudah menghasilkan atau belum. Dari hasil perhitungan

didapatkan R/C ratio sebesar 10,4 artinya R/C berada pada kisaran lebih besar dari 1 yang berarti bahwa usaha dikatakan menguntungkan. Hasil perhitungan dapat dilihat pada lampiran 4.

#### 4.4.2.5 Rentabilitas

Primyastanto (2006), rentabilitas suatu usaha menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain dapat dikatakan bahwasannya rentabilitas merupakan kemampuan suatu usaha untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.

Berdasarkan pada hasil perhitungan maka dapat diketahui besarnya nilai rentabilitas dari usaha budidaya udang vannamei di PT. Hasil Sukses sebesar 502%. Hal ini berarti bahwa kemampuan usaha budidaya udang vannamei PT. Hasil Sukses dalam menciptakan laba sebesar 502% dari modal yang dikeluarkan. Untuk lebih jelasnya perhitungan nilai rentabilitas dapat dilihat pada lampiran 4.

#### 4.4.2.6 Analisa Break Event Point (BEP)

Analisis titik impas (*Break Event Point, BEP*) merupakan sarana untuk menentukan kapasitas produksi yang harus dicapai oleh suatu operasi agar memperoleh keuntungan. Aplikasi permasalahan titik impas pada permasalahan produk biasanya digunakan untuk menentukan tingkat produksi yang biasa mengakibatkan perusahaan dalam kondisi impas. Untuk mendapatkan titik impas maka harus dicari fungsi biaya maupun pendapatannya, dimana total biaya sama dengan total pendapatan (Nasution, 2006).

Perhitungan *Break Event Point* dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu:

1. Atas dasar unit

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{FC}}{\text{P}-\text{V}}$$

Dimana:

- FC = Fixed Cost (biaya tetap)  
 P = Price (harga jual per unit)  
 V = biaya variabel per unit  
 Q = Quantity (jumlah unit atau kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual)

2. Atas dasar sales

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{FC}}{1 - \text{VC/S}}$$

Dimana:

FC = Fixed cost (biaya tetap)

VC = Variable cost (biaya variabel)

S = Sales (volume penjualan)

Pada usaha budidaya pembesaran udang vannamei di PT. Hasil Sukses ini diperoleh total BEP sales sebesar Rp. 2.060.147.520,93,-. Dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak atau menguntungkan karena lebih kecil dari nilai penjualan semua udang yang sebesar Rp. 18.881.954.000,-. Sedangkan untuk BEP unit diperoleh hasil sebagai berikut:

- BEP unit A sebesar Rp. 123.361,43 Kg
- BEP unit B sebesar Rp. 26.930,66 Kg
- BEP unit C sebesar Rp.18.900,43 Kg

Untuk lebih jelasnya perhitungan dapat dilihat pada lampiran 4.

#### 4.5 Aspek Manajemen

Menurut Primyastanto dan Istikharoh (2006), Aspek Manajemen dan organisasi merupakan aspek yang cukup penting untuk dianalisis. Baik menyangkut sumberdaya manusia maupun rencana perusahaan secara keseluruhan, haruslah disusun sesuai dengan tujuan perusahaan. Tujuan perusahaan akan lebih mudah tercapai apabila memenuhi kaidah-kaidah atau

tahapan dalam proses manajemen. Proses manajemen atau kaidah ini akan tergambar dari masing-masing fungsi manajemen.

Dalam Praktek Kerja Magang ini aspek manajemen yang dilakukan meliputi : perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), penggerakan (*actuating*), pengawasan (*controlling*).

**4.5.1 Perencanaan (*planning*)**

*Planning* adalah memutuskan di depan tentang apa yang akan dilakukan, bagaimana melaksanakannya, kapan dilaksanakan dan siapa yang melaksanakannya. *Planning* menjembatani jarak (*gap*) antara dimana kita berada dengan kemana kita ingin berada di masa depan yang dikehendaki. Ia bukan saja berarti introduksi hal – hal baru, tetapi juga pelaksanaan yang logis dan dapat dikerjakan (Gibson *et, al*, 1989).

Dalam usaha budidaya udang vannamei ini, aspek perencanaan yang dilakukan adalah membuat rencana budidaya dalam satu siklus mulai dari kapan dilakukan persiapan tambak hingga pemanenan yang tentunya direncanakan terlebih dahulu. Pada waktu pemasaran juga harus direncanakan matang – matang agar berjalan lancar mulai dari udang dipanen hingga dipasarkan sampai ke konsumen. Perencanaan ini dilakukan oleh Bapak Eka Bhirawa selaku manajer utama di PT. Hasil Sukses. Manajer merencanakan matang – matang usahanya agar berjalan dengan lancar dengan memberi arahan kepada karyawannya memberi waktu yang tepat untuk menebar benur termasuk memilih benur yang berkualitas hingga memberi tahu kapan dilakukan panen tambak dan pemasarannya yang tepat setelah melihat kondisi pasar.

Tabel 6. Perencanaan (*planning*)

No.	Perencanaan	Hasil	Kesimpulan
1.	<i>Forecasting</i>	• Target tiap bulan	Adanya peramalan target

(Peramalan)	memasok benih dari permintaan yang ada.	pada waktu yang akan datang maka perencanaan dapat dikatakan berhasil.
2. <i>Establishing objective</i> (Maksud dan tujuan)	• Pemasaran benih dapat melampaui target.	Maksud dan tujuan sudah terpenuhi maka perencanaan dapat dikatakan berhasil.
3. <i>Programming</i> (Program)	• Adanya target waktu, anggaran, dan hasil. • Pembagian tugas.	Terdapat program kerja meliputi waktu, anggaran, tempat, dan target hasil yang sudah mencapai tujuan maka perencanaan dapat dikatakan berhasil.
4. <i>Scheduling</i> (Pengaturan waktu)	• Secara rutin memasarkan benih yaitu tiap satu bulan.	Terdapat target waktu pelaksanaan yang sudah terpenuhi maka perencanaan dapat dikatakan berhasil.
5. <i>Budgeting</i> (Anggaran belanja)	• Rincian anggaran pemasaran benih.	Adanya perencanaan anggaran yang akan digunakan telah terpenuhi maka perencanaan dapat dikatakan berhasil.
6. <i>Developing procedures</i> (Pengembangan prosedur)	• Teknis pemasaran untuk mencapai tujuan.	Adanya pengembangan prosedur sudah mencapai tujuan maka perencanaan dapat dikatakan berhasil.
7. <i>Establishing and interpreting policies</i> (Kebijaksanaan)	• Menjaga kualitas benih yang akan dipasarkan. • Bonus 20% jika	Terdapat perencanaan kebijaksanaan yang akan digunakan berhasil dilaksanakan maka



pemasaran benih perencanaan dapat  
melebihi target. dikatakan berhasil.

#### 4.5.2 Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian adalah : 1. Menentukan penentuan sumberdaya – sumberdaya yang ada dan kegiatan yang ada untuk mencapai tujuan organisasi, 2. Perencanaan dan pengembangan suatu organisasi atau kelompok kerja yang dapat membawa hal – hal tersebut kearah tujuan, 3. Penugasan tanggung jawab tertentu dan kemudian, 4. Pendelegasian wewenangnya di perlukan kepada individu – individu untuk melaksanakan tugas – tugasnya (Handoko, 2001).

**Usaha tambak PT. Hasil Sukses ini dalam menjalankan usahanya di bidang produsen sudah menerapkan fungsi pengorganisasian usaha tambak udang vannamei yakni terdapat tugas masing – masing dari dari struktur organisasinya tugasnya seperti membeli benur udang, pemeliharaan petakan tambak, pemberian pakan, pengontrolan air dan lain - lainnya. Kegiatan lainnya dilakukan para pekerja dilakukan yang sudah dikontrak serta terorganisir dan urusan pemasaran dilakukan oleh manajer pemasaran kepada pihak konsumen.**

Tabel 7. Pengorganisasian (*organizing*)

No.	Pengorganisasian	Hasil	Kesimpulan
1.	<i>Designing organization structure</i> (Struktur organisasi)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adanya struktur organisasi.</li> <li>• Bentuk struktur organisasi garis.</li> </ul>	Terdapat struktur organisasi, bentuk struktur organisasi yang sesuai dengan tujuan maka pengorganisasian dapat dikatakan berhasil.
2.	<i>Delegating Responsibility and Authority</i> (Tanggung jawab dan wewenang)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembagian tugas berdasarkan keahlian, minat, dan bakat.</li> </ul>	Terdapat pembagian tugas dan tanggung jawab berdasarkan keahlian, minat, dan bakat maka pengorganisasian dapat dikatakan berhasil.
3.	<i>Establishing relationship</i> (Hubungan line – staff )	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adanya rapat rutin.</li> </ul>	Terdapat wewenang untuk memberikan masukan maka pengorganisasian dapat dikatakan berhasil.

#### 4.5.3 Pergerakan (*Actuating*)

Menggerakkan atau melaksanakan adalah proses menjalankan kegiatan dalam organisasi. Dalam menjalankan organisasi para pemimpin atau manajer harus menggerakkan bawahan serta karyawan untuk mengerjakan pekerjaan yang telah ditentukan dengan cara memimpin, member perintah , member petunjuk dan motivasi (Primyastanto dan Istikharoh, 2006).

Dalam pelaksanaannya karyawan atau pekerja usaha tambak di PT. Hasil Sukses bekerja sesuai dengan tugasnya masing – masing dan usaha tambak. Fungsi pergerakannya adalah pergerakan teknis atau kegiatan dalam proses produksi udang vannamei. Hampir semua kegiatan dalam proses produksi



pembesaran udang vannamei dilakukan oleh pekerja. Kegiatannya seperti memberi pakan, mengawasi usaha tambak dan lain - lain dengan diawasi koordinator lapang dan diatur oleh Bapak Eka bhirawa sebagai manajer utama tambak. Bapak Eka Bhirawa dalam pergerakannya memberikan petunjuk, motivasi, memberi tanggung jawab kepada para karyawan.

Tabel 8. Pergerakan (*acctuating*)

No.	Penggerakan	Hasil	Ketentuan Menyimpulkan
1.	<i>Decision making</i> (Pengambilan keputusan)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengambilan keputusan oleh pimpinan maupun pekerja mengenai pemasaran benih.</li> </ul>	Adanya pengambilan keputusan oleh pimpinan dan sumberdaya manusia berdasarkan tanggung jawabnya maka pergerakan dapat dikatakan berhasil.
2.	<i>Communicating</i> (Komunikasi)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Komunikasi antar bawahan dan bawahan dengan atasan.</li> <li>• Diskusi dengan pekerja mengenai pemasaran benih.</li> </ul>	Adanya komunikasi antar bawahan dan bawahan dengan atasan maka pergerakan dapat dikatakan berhasil.
3.	<i>Motivating</i> (Motivasi)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dorongan semangat pemilik pemberian bonus.</li> </ul>	Adanya motivasi untuk meningkatkan kinerja sumberdaya manusia maka pergerakan dapat dikatakan

4	Selecting people (Pemilihan sumberdaya)	• Pemilihan sumberdaya berdasarkan keahlian.	berhasil. Terdapat pemilihan sumberdaya berdasarkan minat, bakat, dan kemampuan maka pergerakan dapat dikatakan berhasil.
5	Developing people (Pengembangan)	• Keahlian pekerja meningkat dengan adanya pelatihan menurut pengalaman.	Terdapat pengembangan sumberdaya maka pergerakan dapat dikatakan berhasil.

#### 4.5.4 Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan adalah proses untuk mengukur dan menilai pelaksanaan tugas, apakah sesuai dengan rencana. Jika dalam proses tersebut terjadi penyimpangan maka akan segera dikendalikan (Primyastanto dan Istikharoh, 2006).

Pelaksanaan fungsi pengawasan pada usaha budidaya udang vannamei di PT. Hasil Sukses ini yang dilakukan meliputi pengawasan kegiatan yang dilakukan para karyawan seperti pengontrolan air, pemberantasan hama, pengawasan terhadap keamanan lokasi usaha, dilakukan dari udang masih berumur kecil hingga saat panen. Pengawasan akan lebih ketat sebelum dan saat pelaksanaan panen karena dapat mempengaruhi hasil panen, dalam proses pemasarannya akan selalu di awasi hingga selesai kegiatan pemasarannya. Tugas Pak Eka Bhirawa sendiri sebagai manajer utama adalah memberi

tanggung jawab dan kepercayaan kepada teknisi untuk mengawasi tambak dari persiapan tambak hingga panen.

Tabel 9. Pengawasan (*controlling*)

No.	Pengawasan	Hasil	Ketentuan Menyimpulkan
1.	<i>Developing performance standart</i> (Tingkat/derajat kegiatan)	• Adanya laporan keuangan dan pemasaran.	Terdapat laporan akhir kegiatan maka pengawasan dapat dikatakan berhasil.
2.	<i>Measuring performance</i> (Pengukuran kinerja)	• Adanya pengukuran hasil kinerja oleh pemilik.	Terdapat pengukuran hasil kinerja sumberdaya dalam pencapaian tujuan maka pengawasan dapat dikatakan berhasil.
3.	<i>Evaluating results</i> (Penilaian)	• Adanya evaluasi setelah proses pemasaran dengan tujuan lebih baik lagi kedepannya.	Terdapat evaluasi kegiatan maka pengawasan dapat dikatakan berhasil.
4.	<i>Taking correcttive action</i> (Tindakan perbaikan)	• Benih yang tidak memenuhi kualitas tidak dipasarkan.	Terdapat tindakan perbaikan maka pengawasan dapat dikatakan berhasil.

#### 4.6 Aspek Hukum

Menurut Primyastanto (2005), aspek hukum dalam suatu usaha sangat penting karena berhubungan dengan kelangsungan dari usaha tersebut. Tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki oleh suatu usaha. Dalam prakteknya, jenis badan hukum yang ada di Indonesia adalah sebagai berikut: Perseorangan,



firma, perseroan komanditer (CV), perseroan terbatas (PT), perusahaan negara, perusahaan daerah, yayasan dan koperasi.

Pada usaha pembesaran udang vannamei di PT. Hasil Sukses, usahanya merupakan perseroan terbatas. Pendirian PT. Hasil Sukses dari sekumpulan orang-orang yang memiliki modal untuk usaha bersama dalam bentuk saham. Tujuan utama didirikan perusahaan adalah semata-mata untuk mencari keuntungan.

Dalam UU perikanan No. 31 tahun 2004 bab V tentang usaha perikanan pasal 26 ayat 1 dan 2 yang berbunyi :

Pasal 1 : “Setiap orang yang melakukan usaha perikanan di bidang penangkapan, pembudidayaan, pengangkutan, pengolahan dan pemasaran ikan di wilayah pengelolaan perikanan Republik Indonesia wajib memiliki SIUP”.

Pasal 2 : “Kewajiban memiliki SIUP sebagaimana dimaksud pada ayat 1, tidak berlaku bagi nelayan kecil dan pembudidaya ikan kecil”.

Pada usaha pembesaran udang vannamei di PT. Hasil Sukses ini sudah mempunyai SIUP, sehingga dari aspek hukum usaha tersebut layak/sudah diakui secara legal.

#### **4.7 Aspek Sosial dan Ekonomi**

Aspek sosial ekonomi merupakan aspek yang sangat penting di dalam kehidupan. Sosial ekonomi yang perlu ditelaah adalah apakah usaha yang dijalankan akan memberikan manfaat secara ekonomi maupun sosial kepada berbagai pihak atau sebaliknya. Oleh karena itu aspek sosial dan ekonomi ini perlu dipertimbangkan, karena dampak yang akan ditimbulkan nantinya sangat luas apabila salah dalam penilaian.

##### **a. Bidang Sosial**

Dalam bidang sosial jelas bahwa suatu usaha khususnya yang baru dapat membuka lowongan pekerjaan yang baru. Ini dapat dilihat di tempat Praktek Kerja Magang jarang pemuda yang menjadi pengangguran, bahkan mereka sambil bersekolah dan melakukan usaha kecil-kecilan di rumah. Dari hasil kerja dan usaha mereka bisa digunakan untuk sekolah maupun biaya untuk kehidupan sehari-hari

Dari sini dapat dilihat bahwa nanti usaha ini dapat membuat hubungan sosial sangat baik, ini dapat dilihat dengan adanya saling membantu atau memberitahu penduduk yang lain cara penanganan terhadap udang yang terserang penyakit. Selain itu bila terdapat kelompok tani yang setiap minimal satu kali ada pertemuan akan mempererat tali persaudaraan dengan masyarakat sekitar.

#### b. Bidang Ekonomi

Dalam bidang ekonomi rencana yang ada akan menciptakan usaha baru atau usaha yang ada tetapi diperbesar skalanya. Dengan begitu dapat meningkatkan usaha pembesaran udang vannamei ini dan dapat membantu perekonomian mereka menjadi lebih baik. Ini dapat dilihat dari banyaknya usaha tambak yang masih muda umurnya akan tetapi sudah mempunyai lahan sendiri beserta kendaraan operasionalnya.

Selain itu dengan adanya zakat yang dikeluarkan oleh perusahaan sebesar Rp. 426.915.850 per siklus juga dapat membantu program pemerintah yaitu pengentasan kemiskinan melalui program Bantuan Langsung Tunai (BLT). Maka dapat diketahui sebanyak  $\pm$  373 kepala keluarga akan mendapat santunan dari zakat yang dikeluarkan perusahaan.

Dengan adanya usaha yang dapat meningkatkan perekonomian masyarakat, tidak akan ada pengangguran atau jumlahnya akan berkurang. Ini

disebabkan dengan adanya usaha tersebut maka tenaga kerja yang dibutuhkan juga banyak.

#### 4.8 Aspek Lingkungan

Menurut Primyastanto dan Istikharoh (2006), lingkungan hidup merupakan satu aspek yang sangat penting untuk ditelaah sebelum suatu usaha investasi dijalankan. Telaah yang dilakukan adalah untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan jika suatu investasi jadi dilakukan, baik dampak negatif maupun dampak positifnya. Dampak lingkungan hidup yang terjadi adalah berubahnya suatu lingkungan dari bentuk aslinyaseperti perubahan fisik, kimia, biologi dan sosial. Perubahan lingkungan ini jika tidak diantisipasi dari awal akan menyebabkan kerusakan tatanan yang sudah ada, baik terhadap fauna, flora maupun manusia itu sendiri.

Komponen lingkungan hidup yang akan berubah secara mendasar dan penting bagi masyarakat disekitar tempat rencana usaha adalah kepemilikan dan penguasaan lahan, kesempatan kerja dan usaha, tarif hidup masyarakat dan kesehatan masyarakat. Dari hasil pengamatan pada usaha pembesaran udang vannamei di PT. Hasil Sukses secara otomatis dapat menimbulkan berbagai dampak negatif yang sangat tidak diinginkan. Dampak tersebut meliputi:

##### a. Terhadap Air

Pemakaian bahan-bahan kimia secara berlebihan pada proses pemupukan dan pengapuran dapat menyebabkan ekosistem yang di laut menjadi terganggu. Pembuangan limbah kimia tersebut diarahkan menuju laut langsung. Akibat seperti ini bisa menimbulkan kerusakan lingkungan terutama di laut seperti kerusakan karang, air laut keruh, dan kematian organisme yang tidak dapat dari bahan kimia tersebut.



#### b. Terhadap Manusia

Walaupun pembesaran udang vannamei di PT. Hasil Sukses dilaksanakan ditempat tertutup dan ada pagar pengaman, tetapi tetap mengundang tindakan kriminal seperti pencurian udang oleh orang-orang iseng dan kecurangan yang dilakukan oleh pihak pembeli. Hal ini juga disebabkan oleh adanya kesenjangan sosial dan kurangnya pengawasan pada saat proses pembesaran dan pemanenan udang.

Adapun alternatif penyelesaian yang dapat dilakukan adalah :

#### a. Terhadap Air

- Memasang saringan air pada saluran pembuangan yang langsung menuju ke laut, sehingga air yang menuju ke laut sedikit lebih bersih dan sehat
- Memberikan obat untuk menetralsir air yang tercemar bahan kimia

#### b. Terhadap Manusia

Memberikan sedekah kepada masyarakat yang membutuhkan yang ada disekitar lokasi usaha, sehingga mereka merasa diperhatikan dan ada rasa hormat kepada pemilik usaha yang selanjutnya tidak melakukan pencurian dan tindakan kriminal lainnya. Sedangkan pada proses pembelian lebih meningkatkan pengawasan terhadap konsumen.

### 4.9 Faktor-faktor Pendukung dan Penghambat Perkembangan Usaha

Analisa faktor-faktor pendukung maupun penghambat usaha ini menjadi penting dalam merumuskan berkelanjutan usaha pembesaran udang vannamei ini ke depannya

Adapun faktor pendukung usaha ini adalah :

1. Lokasi perusahaan yang berada di jalur pantura, berbatasan langsung dengan laut sehingga fasilitas menggunakan transportasi dan fasilitas penggunaan air laut mendapatkan kemudahan.
2. Tersedianya sumberdaya alam dan sumberdaya manusia
3. Perusahaan memiliki banyak pelanggan/pembeli tetap sehingga memudahkan dalam proses pemasarannya
4. Udang jenis vannamei lebih laku di pasaran dibanding udang jenis lain
5. Kondisi perairan dan lingkungan usaha yang sesuai dengan habitat udang vannamei
6. Dengan semakin meningkatnya jumlah penduduk maka permintaan udang juga semakin meningkat

Adapun faktor penghambat dalam usaha ini adalah :

1. Penyakit yang menyerang udang sering terjadi setelah 1 bulan penebaran dan menyebabkan kerugian yg cukup tinggi
2. Adanya persaingan dengan komoditi perikanan yang lain dan juga pengusaha perikanan lainnya
3. Tingginya biaya produksi dalam kegiatan usaha budidaya udang.
4. Permintaan pasar udang vannamei yang tinggi tidak diimbangi dengan hasil produknnya



## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Dari praktek kerja magang yang dilakukan pada usaha pembesaran udang vannamei di PT. Hasil Sukses di Desa Mlandingan kulon, Kecamatan Mlandingan, Kabupaten Situbondo, Jawa Timur dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

#### 1. Aspek Teknis :

Aspek teknis dalam pembesaran udang vannamei dari penebaran hingga panen yaitu meliputi : persiapan tambak, persiapan air media, penebaran benur, pemeliharaan dan pemanenan.

#### 2. Aspek Pemasaran

Dalam saluran pemasaran PT. Hasil Sukses memiliki beberapa pelanggan setia atau pembeli tetap setiap pasca panen. Setelah itu pemborong ada yang menjual ke pedagang besar atau eceran dan ada yang dikirim ke pabrik pengolahan udang untuk diekspor ke luar negeri.

#### 3. Aspek Finansial

Dalam hal harga di usaha tambak di PT. Hasil Sukses mendapatkan penerimaan sebesar : Untuk size 65 menghasilkan 38.473 kg saat panen dengan harga Rp. 32.500/kg mendapatkan Rp. 1.250.372.500,-. Untuk size 40 menghasilkan 93.877 kg saat panen dengan harga Rp.44.500 mendapatkan Rp. 4.177.526.500,-. Untuk size 30 menghasilkan 263.805 kg saat panen dengan harga 51.000 mendapatkan Rp. 13.454.055.000,-.

Di usaha tambak PT. Hasil Sukses modal tetap / investasi usaha sebesar Rp. 3.401.550.000 ,- biaya produksi sebesar Rp. 1.975.378.914 -, untuk biaya tetap sebesar Rp. 885.863.434,- biaya variabel sebesar Rp. 1.089.515.480,- penerimaan tiap siklus sebesar Rp. 18.881.954.000,-. Juga hasil perhitungan

yang meliputi: keuntungan sebesar Rp. 17.076.634.020,- untuk Revenue Cost Ratio (R/C Ratio) sebesar 10,4 untuk Rentabilitas sebesar 502 %, untuk BEP atas dasar sales sebesar Rp. 932.487.825,26,-.

#### 4. Aspek Manajemen

Dalam Praktek Kerja Lapang ini aspek manajemen yang dilakukan meliputi : perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), penggerakan (*actuating*), pengawasan (*controlling*). Semua perintah berasal dari manajer utama yang kemudian disampaikan ke teknisi lalu asisten dan tenaga pemberi pakan.

#### 5. Aspek Hukum

Pada usaha pembesaran udang vannamei di PT. Hasil Sukses ini sudah mempunyai SIUP, sehingga dari aspek hukum usaha tersebut layak/sudah diakui secara legal. Seperti yang ada dalam UU perikanan No. 31 tahun 2004 bab V tentang usaha perikanan pasal 26 ayat 1 dan 2.

#### 6. Aspek Sosial dan Ekonomi

Dalam aspek sosial dan ekonomi PT. Hasil Sukses setiap 1 siklus selalu mengeluarkan zakat sebesar 2,5% dari total penerimaan yaitu sebesar Rp. 426.915.850,- untuk disumbangkan kepada masyarakat sekitar yang kurang mampu dan juga usaha tambak ini banyak menyerap tenaga kerja sehingga bisa mengurangi angka pengangguran di desa mlandingan.

#### 7. Aspek Lingkungan

**Dampak usaha budidaya udang ini terhadap lingkungan adalah dapat menyebabkan ekosistem di laut menjadi terganggu. Pembuangan limbah kimia tersebut langsung menuju ke arah laut. Akibat seperti ini bisa menimbulkan kerusakan lingkungan**

terutama di laut seperti kerusakan karang, air laut keruh, dan kematian organisme yang tidak dapat dari bahan kimia tersebut. Sedangkan dampak terhadap manusia itu sendiri yaitu mengundang tindakan kriminal seperti pencurian udang oleh orang-orang iseng.

### 8. Faktor pendukung dan penghambat usaha :

Adapun faktor pendukung usaha ini adalah :

- Lokasi perusahaan yang berada di jalur pantura, berbatasan langsung dengan laut sehingga fasilitas menggunakan transportasi dan fasilitas penggunaan air laut mendapatkan kemudahan.
- Tersedianya sumberdaya alam dan sumberdaya manusia
- Perusahaan memiliki banyak pelanggan/pembeli tetap sehingga memudahkan dalam proses pemasarannya
- Udang jenis vannamei lebih laku di pasaran dibanding udang jenis lain
- Kondisi perairan dan lingkungan usaha yang sesuai dengan habitat udang vannamei
- Dengan semakin meningkatnya jumlah penduduk maka permintaan udang juga semakin meningkat

Adapun faktor penghambat dalam usaha ini adalah :

- Penyakit yang menyerang udang sering terjadi setelah 1 bulan penebaran dan menyebabkan kerugian yg cukup tinggi
- Adanya persaingan dengan komoditi perikanan yang lain dan juga pengusaha perikanan lainnya
- Tingginya biaya produksi dalam kegiatan usaha budidaya udang.

- Permintaan pasar udang vannamei yang tinggi tidak diimbangi dengan hasil produksinya.

## 5.2 Implikasi

Partisipasi aktif yang telah dilakukan pada praktek kerja magang di PT. Hasil Sukses, Kecamatan Mlandingan, Situbondo ada 4, yaitu pada aspek teknis, aspek finansial, aspek manajemen dan aspek pemasaran. Pada aspek teknis ikut serta dalam segala kegiatan yang ada di tambak dimulai dari pencampuran pakan, menimbang pakan, memberi pakan sampai proses pemanenan. Untuk aspek finansial turut serta membantu dalam menganalisis perhitungan jangka pendek seperti menganalisis *R/C Ratio*, Rentabilitas Usaha, *Break Even Point* (BEP), keuntungan, penerimaan dan biaya produksi. Dengan ilmu sosial ekonomi perikanan pengusaha dapat melihat bagaimana langkah yang akan diambil kedepan pada sisi manajemen, dengan melihat hasil analisis dari aspek finansial pengusaha dapat melihat seberapa menguntungkan usaha tersebut untuk dijalankan kedepannya, apa perencanaan yang akan diambil, dan langkah apa yang dapat dilakukan untuk memaksimalkan produksi, sedangkan partisipasi aktif yang dilakukan pada aspek pemasaran di PT. Hasil Sukses adalah dengan membantu memasarkan Udang vannamei melalui media sosial atau media internet. Dengan memasarkan melalui blog, *facebook*, *twitter*, *instagram*, *path* dan *indonet*.

## 5.3 Saran

Dari hasil Praktek Kerja Magang pada usaha pembesaran udang vannamei di PT. Hasil Sukses di Desa Mlandingan kulon, Kecamatan Mlandingan, Kabupaten Situbondo, maka penulis memberikan beberapa saran yang bersifat membangun guna sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan usaha diantaranya :

- Bagi Lembaga Akademisi (Perguruan Tinggi), sebagai informasi keilmuan untuk digunakan sebagai bahan penelitian lebih lanjut.
- Bagi Mahasiswa, sebagai tempat mencari pengalaman untuk terjun ke dunia kerja setelah lulus menjadi sarjana
- Bagi Masyarakat dengan adanya usaha tambak ini di harapkan masyarakat di sekitar area tambak mendapatkan lapangan pekerjaan baru sehingga angka pengangguran bisa berkurang.
- Bagi Perusahaan dengan mengetahui nilai besarnya RC ratio, BEP dan rentabilitas maka disarankan kepada pihak usaha tambak PT. Hasil Sukses untuk terus meningkatkan dan mengembangkan usahanya agar dapat memperoleh keuntungan yang lebih besar lagi dengan cara meningkatkan mutu, fasilitas, kualitas dan kuantitas jumlah produksi benih per bulannya dan memperluas jaringan pemasaran agar usaha pembesaran udang vannamei ini semakin ramai konsumennya.
- Bagi Pemerintah hendaknya diadakan penyuluhan secara rutin oleh pemerintah daerah setempat, agar petani tambak lebih memahami kedepannya mengenai pengelolaan tambak sehingga produksi yang didapat bisa maksimal dan ketika terjadi perubahan cuaca atau bencana alam petani dapat menanggulangnya sendiri.



## DAFTAR PUSTAKA

- Agung dan Raharjo, 2009. *Buku Katalog Sosiologi SMA IPS*. Yogyakarta. Pustaka Widyatama.
- Al Qur'an dan Terjemahan, 1994. Departemen Agama Republik Indonesia. Jakarta
- Bungin, B. 2001. *Metodologi Penelitian sosial*. Airlangga University Press. Surabaya
- Daymon, C. Dan Immy Helloway, 2009. *Metode – Metode Riset Kualitatif dalam Public Relation and Marketing Communications*. Yogyakarta. PT. Bentang Pustaka.
- Djaelani, Aunu Rofiq. 2013. *Teknik Pengumpulan Data Dalam Penelitian Kualitatif*. Vol.XX. No.1 . FPTK IKIP Veteran Semarang.
- Ghufran, M. 2006. *Pemeliharaan Udang Vannamei*. Indah Surabaya. Surabaya.
- Gibson, J.L. *et al*. 1989. *Organisasi*. Erlangga. Jakarta.
- Handoko, T. H. 2001. *Manajemen Personalia dan Sumberdaya Manusia*. BPPE. Yogyakarta
- Hanafiah, 1986. *Tata Niaga Hasil Perikanan*. Penerbit Universitas Indonesia (UI-Press) : Jakarta.
- Jerome, 1983. *Dasar – Dasar Pemasaran*. Penerbit Erlangga : Jakarta.
- Mardiana, Erpa., Arief Pratomo, Henky Irawan. 2013. *Tingkat Keberhasilan Penetasan Telur Penyu Hijau (Chelonia Mydas) Pulau Wie Tambelan Di Lagoi*. Jurusan Ilmu Kelautan Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan. Universitas Maritim Raja Ali Haji, Tanjungpinang.
- Marzuki, 2002. *Metodologi Riset*. Fakultas Ekonomi UI. Yogyakarta
- Nasution, A. H. 2006. *Manajemen Industri*. ANDI. Yogyakarta. 482 hlm.
- Nursaulah, 2013. *Evaluasi Kelayakan Usaha Garam Rakyat Berpola Subsistem Dalam Rangka Pembangunan Ekonomi di Kawasan Pesisir (Studi Pada Kelompok Petani Garam PUGAR*. Kabupaten Pasuruan)
- Patilima, 2005. *Metode Penelitian Kualitatif*, CV. Alfabeta. Bandung. Halaman 74
- Primyastanto M, 2005. *Perencanaan Usaha (Business Plan) Sebagai Aplikasi Ekonomi Perikanan*. PT. Bahtera Press. Malang
- Primyastanto, Mimit dan Istikharoh, Nunik. 2006. *Potensi dan peluang bisnis*. Bahtera Press : Malang.
- \_\_\_\_\_, 2010. *Manajemen Agribisnis Perikanan Antara Teori dan Aplikasinya*. UB Press. ISBN : 978-602-8960-08-3. Malang
- \_\_\_\_\_, 2011a. *MINAPOLITAN (Suatu Pendekatan konomi, Sosial dan Lingkungan)*. UB Press. ISBN : 978-602-203-091-1. Malang
- \_\_\_\_\_, 2011b. *Feasibility Study Usaha Perikanan*. UB Press, ISBN : 978-602-8960-08-3. Malang
- \_\_\_\_\_, 2012. *Policy (Kebijakan) Pengelolaan SDI (Sumber Daya Ikan) Pada Perikanan Over Fishing (Lebih Tangkap)*. UB Press. Malang
- Prawito, 2007. *Penelitian Komunikasi Kualitatif*. Yogyakarta. LkiS Yogyakarta.

Susilowati, Indah. 2012. *Menuju Pengelolaan Sumberdaya Perikanan Berkelanjutan yang Berbasis pada Ekosistem : Studi Empiris di Karimunjawa Jawa Tengah*. Laporan Penelitian Hibah Kompetensi Tahun Anggaran 2012.

Umiyati dan Anna S, 2002. *Pakan Udang Windu (Penaeus monodon)*. Kanisius (Anggota IKAPI). Yogyakarta.





## Lampiran 2. Modal Tetap (Investasi)

No	Sarana	Kapasitas	Jumlah	Harga satuan (Rp)	Harga Total (Rp)
1	Sewa Tanah	21 Ha	1	1.500.000.000	1.500.000.000
2	Bangunan				
	A) Kantor	3000 m2	1	45.000.000	45.000.000
	B) Gudang	700 m2	2	30.000.000	60.000.000
	C) Gubuk	25 m2	14	10.000.000	140.000.000
	D) Dapur	35 m2	1	25.000.000	25.000.000
	E) Bengkel	100 m2	2	25.000.000	50.000.000
	F) Laboratorium	100 m2	1	34.000.000	34.000.000
	G) Pos Keamanan	5 m2	2	2.000.000	4.000.000
3	Konstruksi Tambak				
	A) Kolam	2000 m2	73	11.000.000	803.000.000
	B) Saluran Air	10 m	20	200.000	4.000.000
	C) Tandon Air	2000 m2	1	10.000.000	10.000.000
	D) Anco		276	4.000	1.104.000
	E) Serok		69	20.000	1.380.000
4	Pompa Air	Set	73	600.000	43.800.000
5	Kincir Air	unit	552	250.000	138.000.000
6	Genset	1850 KVA	2	200.000.000	400.000.000
7	Kendaraan Operasional				
	A) Gerandong (truk bekas)	unit	3	5.000.000	15.000.000
	B) Mobil Pick Up	unit	1	30.000.000	30.000.000
8	Peralatan Lab				
	A) Refraktometer	buah	2	1.000.000	2.000.000
	B) Botol DO	buah	4	14.000	56.000
	C) Sechi disk	buah	69	10.000	690.000
	D) Pipet	set	1	100.000	100.000
	E) Mikroskop	buah	4	10.000.000	40.000.000
9	Timbangan Pakan	buah	1	4.500.000	4.500.000
10	Timbangan Panen	buah	2	2.000.000	4.000.000
11	Lampu	set	2	6.000.000	12.000.000
12	Instalasi Listrik	555 KVA	1	25.000.000	25.000.000
13	Pipa spiral	buah	2	400.000	800.000
14	Pipa Panjang	buah	10	500.000	5.000.000
15	Jala Panen	buah	3	40.000	120.000
16	Keranjang	buah	100	30.000	3.000.000
	TOTAL				3.401.550.000

Lampiran 3. Biaya Produksi Per Siklus

A. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

No	Sarana	Kapasitas	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1	PBB		1	180.000.000	180.000.000
2	Listrik	per bulan	1	345.298.434	345.298.434
3	Gaji karyawan				
	A) Manajer	orang	1	3.500.000	3.500.000
	B) Teknisi	orang	10	2.300.000	23.000.000
	C) Asisten	orang	10	850.000	8.500.000
	D) Tenaga Pakan	orang	73	725.000	52.925.000
	E) DII	orang	20	400.000	8.000.000
4	Perawatan				
	A) Tambak/kolam		69	2.000.000	138.000.000
	B) Bangungan		7	1.750.000	12.250.000
	C) Kendaraan		4	1.000.000	4.000.000
5	Penyusutan		1	100.000.000	100.000.000
6	luran daerah				
	A) Kebersihan	per bulan	1	250.000	250.000
	B) RT	per bulan	1	140.000	140.000
	C) Santunan	4 bulan	1	10.000.000	10.000.000
	Total				885.863.434

B. Biaya Variabel (*Variable cost*)

No	Sarana	Satuan	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Harga Satuan Total (Rp)
1	Benur	ekor	17.659.387	40	706.375.480
2	Pakan Buatan				
	A) MS	25 kg	500	150.000	75.000.000
	B) Irawan	25 kg	500	150.000	75.000.000
	C) Grobes	25 kg	250	300.000	75.000.000
	D) STP	25 kg	500	150.000	75.000.000
3	Obat-obatan			60.000.000	60.000.000
4	Pupuk				
	A) Urea	20 kg	20	50.000	1.000.000
	B) Saponin	10 kg	20	12.000	240.000
	C) Dolomit CaO	50	40	65.000	2.600.000
	D) Kaporit CaCO <sub>3</sub>	50	40	70.000	2.800.000
5	Bahan Bakar				
	A) Solar	drum	1	2.250.000	2.250.000
	B) Bensin	drum	1	3.000.000	3.000.000
6	Peralatan Bengkel				8.250.000
7	Gaji Harian	orang	12	250.000	3.000.000
	Total				1.089.515.480

Lampiran 4. Perhitungan Aspek Finansial

- Modal Usaha :

Modal Investasi Awal = Rp. 3.401.550.000 ,-

- Biaya Produksi :

Total Biaya (TC) = Biaya Tetap (FC) + Biaya Variabel (VC)

=Rp. 885.863.434 + Rp. 1.089.515.480

= Rp. 1.975.378.914,-

- Penerimaan :

Penerimaan	Jumlah (Kg)	Harga (Rp)	Total
Panen Partial 1 (size 65)	38.473	32.500	1.250.372.500
Panen Partial 2 (size 40)	93.877	44.500	4.177.526.500
Panen Raya (size 30)	263.805	51.000	13.454.055.000
Total	396.155		18.881.954.000

TR = Rp. 18.881.954.000,-

TC = Rp. 1.975.378.914,-

- Keuntungan :

$\pi = TR - TC$

= Rp. 18.881.954.000 – Rp. 1.975.378.914

= Rp. 17.076.634.020,-

EBZ = Rp. 17.076.634.020,-

EAZ = Rp. 17.076.634.020 – Zakat 2,5%

= Rp. 17.076.634.020 – 426.915.850

= Rp. 16.649.718.170,-

- Revenue Cost Ratio (R/C Ratio) :

$$\begin{aligned}
 R/C &= TR/TC \\
 &= \text{Rp. } 18.881.954.000 / \text{Rp. } 1.975.378.914 \\
 &= 10,4
 \end{aligned}$$

- Rentabilitas :  

$$\begin{aligned}
 \text{Rentabilitas} &= (L/M) \times 100\% \\
 &= (\text{Rp. } 17.076.634.020 / \text{Rp. } 3.401.550.000) \times 100\% \\
 &= 502 \%
 \end{aligned}$$

- *Break Even Point* (BEP) :  
 Atas dasar sales

$$\begin{aligned}
 \text{BEPs (dalam rupiah)} &= \frac{FC}{1-VC/S} \\
 &= 885.863.434 / 1 - (1.089.515.480 : 18.881.954.000) \\
 &= 885.863.434 / (1-0,57) \\
 &= 885.863.434 / 0,43 \\
 &= \text{Rp. } 2.060.147.520,93,-
 \end{aligned}$$

Atas dasar unit

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Q)} &= \frac{FC}{P-V} \\
 \text{BEP unit A} &= \text{Rp. } 72,570,833,4 : 7.181,04 \\
 &= 123.361,43 \text{ kg} \\
 \text{BEP unit B} &= \text{Rp. } 72,570,833,4 : 32.894,23 \\
 &= 32.894,23 \text{ kg} \\
 \text{BEP unit C} &= \text{Rp. } 72,570,833,4 : 46.870 \\
 &= 18.900,43 \text{ kg}
 \end{aligned}$$



### Lampiran 5. Denah Tambak PT. Hasil Sukses

