

PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA UDANG VANNAME (*Litopenaeus Vannamei*) PADA PT. BUMI HARAPAN JAYA, DI DESA TAMBAK SARI, KECAMATAN POTO TANO, KABUPATEN SUMBAWA BARAT.

**SKRIPSI
PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN**

Oleh :
**ARNI FITRIANAH
NIM. 115080400111049**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2016**



PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA UDANG VANNAMEI (*Litopenaeus vannamei*) PADA PT. BUMI HARAPAN JAYA, DI DESA TAMBAK SARI, KECAMATAN POTO TANO, KABUPATEN SUMBAWA BARAT.

**SKRIPSI
PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN**

**Sebagai Salah Satu Syarat untuk Meraih Gelar Sarjana Perikanan
di Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan
Universitas Brawijaya**

**Oleh :
ARNI FITRIANAH
NIM. 115080400111049**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN LMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2016**



SKRIPSI

PENGEMBANGAN USAHA BUDIDAYA UDANG VANNAMEi (*Litopenaeus vannamei*) PADA PT. BUMI HARAPAN JAYA, DI DESA TAMBAK SARI, KECAMATAN POTO TANO, KABUPATEN SUMBAWA BARAT.

Oleh :
ARNI FITRIANAH
NIM. 115080400111049

telah dipertahankan didepan penguji
Pada tanggal 11 Januari 2016
dan dinyatakan telah memenuhi syarat
SK Dekan No. : _____
Tanggal : _____

Menyetujui,

Dosen Penguji I

Dr. Ir. Harsuko Riniwati, MP
NIP. 19750310 200501 2 001
Tanggal: 15 JAN 2016

Dosen Pembimbing I

Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS
NIP. 19630820 198802 1 001
Tanggal: 15 JAN 2016

Dosen Penguji II

Wahyu Handayani S.Pi, MBA, MP
NIP. 19630511 198802 1 001
Tanggal: 15 JAN 2016

Dosen Pembimbing II

Tiwi Nurjannati Utami, S.Pi, MM
NIP. 19750322 200604 2 002
Tanggal: 15 JAN 2016



Mengetahui,
Ketua Jurusan

Dr. Ir. Nuddin Harahab, MP
NIP. 19610417 199003 1 001

15 JAN 2016



PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam usulan skripsi yang saya tulis ini 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 usulan skripsi ini hasil penjiplakan (plagiasi), maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan hukum yang berlaku di Indonesia.



Malang, Januari 2016

Mahasiswa

Arni Fitriana

NIM. 115080400111049

RINGKASAN

Arni Fitrihanah. Skripsi tentang Pengembangan Usaha Budidaya Udang vanname (*Litopenaeus vannamei*) Di PT. Bumi Harapan Jaya Desa Tambak Sari Kecamatan Tano Kabupaten Sumbawa Barat. (dibawah bimbingan **Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS dan Tiwi Nurjannati Utami, SP.i, MM**).

Udang vannamei merupakan salah satu komoditas ekspor yang bernilai tinggi pada sektor perikanan. Permintaan konsumen terhadap udang rata-rata naik 11,5 persen setiap tahunnya. Walaupun masih banyak kendala, namun hingga saat ini negara produsen udang yang menjadi pesaing baru dengan Indonesia dalam ekspor udang terus bermunculan. Saat ini udang vannamei masih merupakan komoditas utama dalam usaha budidaya tambak. Terlepas dari berbagai permasalahan dalam usaha budidaya yaitu adanya kegagalan dalam pembesaran di tambak, namun hingga saat ini komoditas udang vannamei masih merupakan pilihan utama untuk dibudidayakan oleh petambak. Hal ini dikarenakan udang vannamei mempunyai harga pasar yang baik dan relatif stabil (Mubyarto, 2002).

Tujuan dari Penelitian ini yaitu 1) untuk mengetahui kondisi faktual usaha dari aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen dan aspek finansial pada usaha Budidaya Udang Vanname PT. Bumi Harapan Jaya; 2) untuk mengetahui Kelayakan Finansial Usaha Budidaya Udang vanname PT. Bumi Harapan Jaya; dan menganalisis Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Udang Vanname dengan menggunakan analisis SWOT. Penelitian dilaksanakan pada bulan November 2015.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dan jenis metode pengambilan datanya menggunakan studi kasus, dan metode penentuan sample nya adalah Purposive sampling. Adapun teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, kuesioner, dokumentasi dan studi pustaka. Pengambilan data menggunakan data primer dan data sekunder. Metode analisis data menggunakan deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Deskriptif kualitatif meliputi, aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen dan analisis SWOT. Sedangkan deskriptif kuantitatif meliputi, aspek finansial jangka pendek dan jangka panjang

Aspek teknis dalam usaha budidaya udang vanname meliputi tahap persiapan tambak(pengeringan pengangkutan lumpur, pemupukan), pemasukan air, penebaran benur, pemeliharaan, pemberian pakan, pencegahan hama dan penyakit dan pemanenan kerang hijau meliputi tahap persiapan terdiri dari pemilihan lokasi dan pembuatan rumpon kerang hijau, tahap pembesaran terdiri dari perawatan dan pengendalian hama dan penyakit, tahap pemanen. Sedangkan pada tahap pemanenan dilakukan pada saat arus air laut surut.

Aspek pemasaran pada usaha budidaya udang vanname meliputi bauran pemasaran yang terdiri dari produk (*product*) udang vanname berupa udang segar yang berkualitas baik. Harga (*Price*) udang vanname yang diproduksi ukuran size 50 seharga 75.000/kg. *Tempat (Place)*, Pemasaran dilakukan di PT. Bumi Harapan Jayas saja, promosi (*promotoin*), tidak dilakukan oleh pemilik usaha tetapi dari lembaga-lembaga dan Dinas Perikanan, saluran pemasaran yaitu PT. Bumi Harapan jaya termaksud dalam saluran pemasaran langsung dimana perusahaan langsung menjual udang vanname kepada konsumen. Aspek manajemen usaha budidaya udang vanname meliputi perencanaan, pengorganisasian, pergerakan dan pengawasan. Perencanaan (*Planning*) pengembangan pembenihan sendiri udang vanname dan pengembangan membuat sendiri pakan udang vanname. berjalan sesuai tujuan meskipun tidak

terstruktur, pengorganisasian (*Organizing*) sudah terstruktur dan terperinci dimana perusahaan sudah mempunyai struktur organisasi, telah melakukan fungsi pergerakan (*Actuating*) dengan baik dimana antara atasan dan bawahan terjalin adanya komunikasi yang baik serta bentuk motivasi dengan memberikan bonus pada saat panen dan THR pada saat menjelang lebaran. Pengawasan (*Controlling*) meliputi pengawasan terhadap kegiatan teknis usaha dengan standar kerja yang telah ditetapkan perusahaan dari persiapan teknis, penebaran benur pemeliharaan dan panen.

Aspek finansial dari usaha budidaya udang PT. Bumi Harapan jaya terbagi menjadi dua yaitu aspek finansial jangka pendek dan aspek finansial jangka panjang, aspek finansial jangka pendek meliputi permodalan, modal yang digunakan oleh PT. Bumi Harapan jaya Biaya Operasional yaitu sebesar Rp 249.222.155.000, Penerimaan sebesar Rp 370.575.000.000, RC ratio 1,687% Keuntungan sebesar Rp 149.569.875.000, Rentabilitas 59,92%%, BEP (*Break Event Point*) sales sebesar Rp 71.542.575.000 dan BEP (*Break Event Point*) unit 317.97kg/th. Adapun aspek finansial jangka panjang meliputi penambahan investasi (*re-invest*) 10 tahun ke depan dengan nilai kenaikan 1% yaitu sebesar Rp 2.670.943.000, NPV (*Net Present Value*) sebesar Rp 865.625.963.000, Net B/C (*Net Benefit Cost ratio*) 4, IRR (*Internal Rate of Return*) 54% dan PP (*payback period*) 1,7 tahun.

Faktor *internal* yang mempengaruhi usaha budidaya udang vanname yaitu kekuatan dan kelemahan. Adapun kekuatan tersedianya lahan, sarana dan prasarana yang mendukung, aspek finansial yang layak, dekat dengan mngrove. Sedangkan kelemahannya meliputi, kurangnya benur udang vanname, kurangnya tenaga kerja, kurangnya promosi dan Pemasaran yang pasif. Peluang dari usaha budidaya udang vanname PT. Bumi Harapan Jaya meliputi, permintaan udang yang terus meningkat, SDA dan lingkungan yang mendukung, adanya penyuluhan Lapang, udang vanname langsung dijual kepada konsumen.. Sedangkan ancaman meliputi, mudahnya terserang penyakit, adanya usaha pembudidaya sejenis, terjadinya pencurian, kenaikan harga pakan.

Berdasarkan hasil dari analisis SWOT usaha budidaya udang vanname PT. Bumi Harapan Jaya terletak di kuadran I yaitu menggunakan strategi *agresif* atau SO (*Strength Opportunities*), cara yang bisa dilakukan dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi pengembangan yang harus dilakukan meliputi memanfaatkan tersedianya lahan secara optimal karena meningkatnya permintaan udang vanname, mengoptimalkan SDM dan SDA yang adadan mengoptimalkna usaha budidaya udang vanname dilihat dari aspek finansial yang layak, Mengoptimalkan kerjasama membantu proses perluasan pemasaran dan kegiatan promosi.

Saran agar usaha Budidaya udang vanname PT. Bumi Harapan Jaya berkembang yaitu 1) menginvestasikan sebagian keuntungan untuk tempat usaha budidaya udang vanname 2) meningkatkan keamanan perusahaan pada malam hari agar tidak terjadi pencurian pada tambak udang 3) menyusun rencana bisnis yang baik untuk masa yang akan datang 4) melakukan promosi agar permintaan udang vanname.

Malang, 11 Januari 2016

Penulis

KATA PENGANTAR

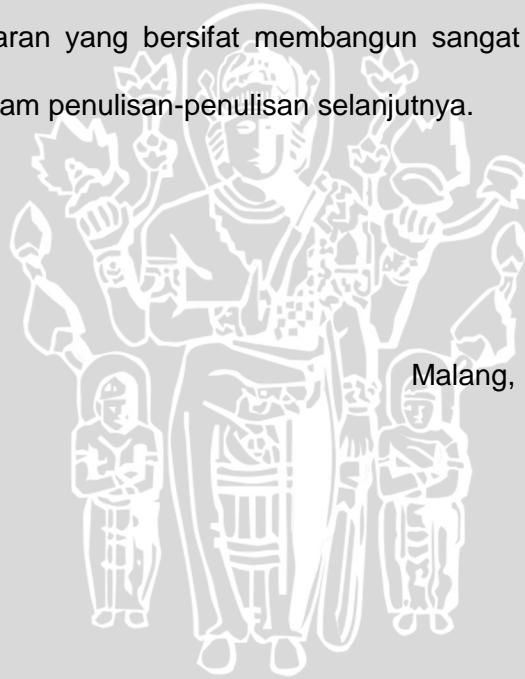
Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah dan petunjuk yang tidak terduga, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan skripsi yang berjudul “Pengembangan Usaha Budidaya Udang Vanname (*Litopenaeus vannamei*) Di Desa Tambak Sari Kecamatan Poto Tano Kabupaten Sumbawa Barat”.

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

1. Allah SWT sang pemilik pengetahuan, yang selalu memberikan berkah yang tidak terniali dan selalu memberikan kepada saya dalam menghadapi segala kesulitan selama proses pengerjaan laporan skripsi ini.
2. Orang tua, Suami ku tercinta beserta keluarga yang slalu memberikan doa dan motivasi kepada saya dalam menyelesaikan laporan skripsi ini.
3. Bapak Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS selaku Dosen Pembimbing I dan Ibu Tiwi Nurjannati Utami, S.Pi, MM selaku pembimbing II saya yang telah bersedia memberikan waktunya untuk membimbing penyusunan laporan Penelitian saya sehingga dapat terselesaikan.
4. Ibu Dr. Ir. Harsuko Riniwati, MP dan Ibu Wahyu Handayani, S.Pi, MBA MP selaku Dosen Penguji yang telah bersedia memberikan waktunya untuk menguji hasil Penelitian saya serta memberikan masukan-masukan dalam laporan saya
5. Bapak Zaldy Yunan selaku sekretaris site manager Dan bapak Imam selaku Humas PT Bumi Harapan jaya yang telah mengizinkan saya melaksanakan penelitian skripsi di tempat tersebut yang telah banyak membantu saya mengumpulkan data-data yang dibutuhkan.

6. Teman-teman saya yang sangat special Shinta, Feni, Agatha, Ayu, Ulfa, Fitri Handayani yang selalu mendukung saya dan memberi semangat kepada saya.
7. Teman-teman agrobisnis perikanan 2011 yang tidak bisa saya sebutkan namanya yang telah memberikan dukungan kepada saya.

Akhir kata, Penulis sangat mengharapkan penyajian laporan ini dapat memberikan berbagai pengetahuan tambahan bagi para pembaca, namun penulis juga menyadari bahwa penyajian laporan ini masih jauh dari kata sempurna dikarenakan keterbatasan pengetahuan dan pengalaman penulis, untuk itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangat diharapkan untuk dijadikan pelajaran dalam penulisan-penulisan selanjutnya.



Malang, 11 Januari 2016

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	i
PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
RINGKASAN	iii
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Kegunaan Penelitian	6
II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Penelitian Terdahulu	8
2.2 Udang vanname	10
2.2.1 Klasifikasi dan Morfologi.....	11
2.2.2 Pakan dan Kebiasaan makan udang.....	12
2.2.3 Kebiasaan Hidup Udang	12
2.3 Aspek Teknis.....	13
2.4 Aspek-aspek Perencanaan Bisnis	18
2.4.1 Aspek Pemasaran	18
2.4.2 Aspek Finansial	21
2.4.2.1 Analisis jangka Pendek.....	23
2.4.2.2 Analisis Jangka Panjang	26
2.4.3 Aspek Manajemen	29
2.4.3.1 Perencanaan (<i>Planning</i>)	29
2.4.3.2 pengorganisasian (<i>organizing</i>).....	30
2.4.3.3 Pergerakan (<i>actuating</i>).....	30
2.4.3.4 Pengawasan (<i>controlling</i>)	31
2.5 Analisa SWOT	31
2.6 Kerangka Berfikir	34
BAB III. METODE PENELITIAN	
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian.....	37
3.2 Metode Penentuan Sampel	37
3.3 Jenis Penelitian	38
3.4 Teknik Pengumpulan Data	39
3.4.1. Observasi	39
3.4.2 .Wawancara.....	39
3.4.3. Dokumentasi.....	39

3.4.4. Kuesioner	39
3.5 Jenis dan Sumber Data	41
3.5.1 Data Primer	41
3.5.2 Data Sekunder.....	41
3.6 Analisis Data	42
3.6.1 Deskriptif Kuantitatif.....	42
3.6.2 Deskriptif Kualitatif	43

IV. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Letak Geografis dan Topografi Tempat Penelitian.....	46
4.2 Kondidi Demografi Penduduk.....	46
4.2.1 Keadaan Penduduk Wilayah Desa Tambak Sari.....	46
4.2.2 Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan ...	47
4.2.3 Keadaan Penduduk Berdasarkan Mata Pencharian.....	47
4.3 Kondisi Umum Usaha Perikanan.....	48
4.4 Sejarah Berdirinya Usaha	48

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Aspek Teknis	50
5.1.1 Tahap Persiapan	50
5.1.2 Teknik Budidaya Udang Vanname.....	56
5.1.2.1 Persiapan Tambak	56
5.1.2.2 Pengisian Air Kolam.....	56
5.1.2.3 Penebaran Benur	57
5.1.2.4 Pemeliharaan Udang Vanname	57
5.1.2.5 Pemberian Pakan.....	58
5.1.2.6 Pencegahan Hama dan penyakit.....	58
5.1.2.7 Pemanenan.....	59
5.2 Pemasaran	60
5.2.1 Bauran Pemasaran	60
5.2.2 Saluran Pemasaran.....	62
5.2.3 Penetapan Harga	63
5.3 Aspek Manajemen	63
5.3.1 Perencanaan (planning).....	64
5.3.2 Pengorganisasian	66
5.3.3 Pergerakan	68
5.3.4 Pengawasan	69
5.4 Aspek Finansial	70
5.4.1 Analisis Jangka Pendek	70
5.4.2 Kekelayakan Finansil Pengembangan Usaha.....	73
5.4.3 Analisis Sensitivitas.....	76
5.5 Strategi Pengembangan Budidaya Udang Vanname	80
5.5.1 Analisis Faktor Internal.....	80
5.5.2 Analisis Faktor Eksternal.....	83
5.5.3 Analisis Matriks SWOT.....	86
5.5.4. Strategi Pengembangan Usaha	88

5.5.5. Implikasi Kebijakan..... 89

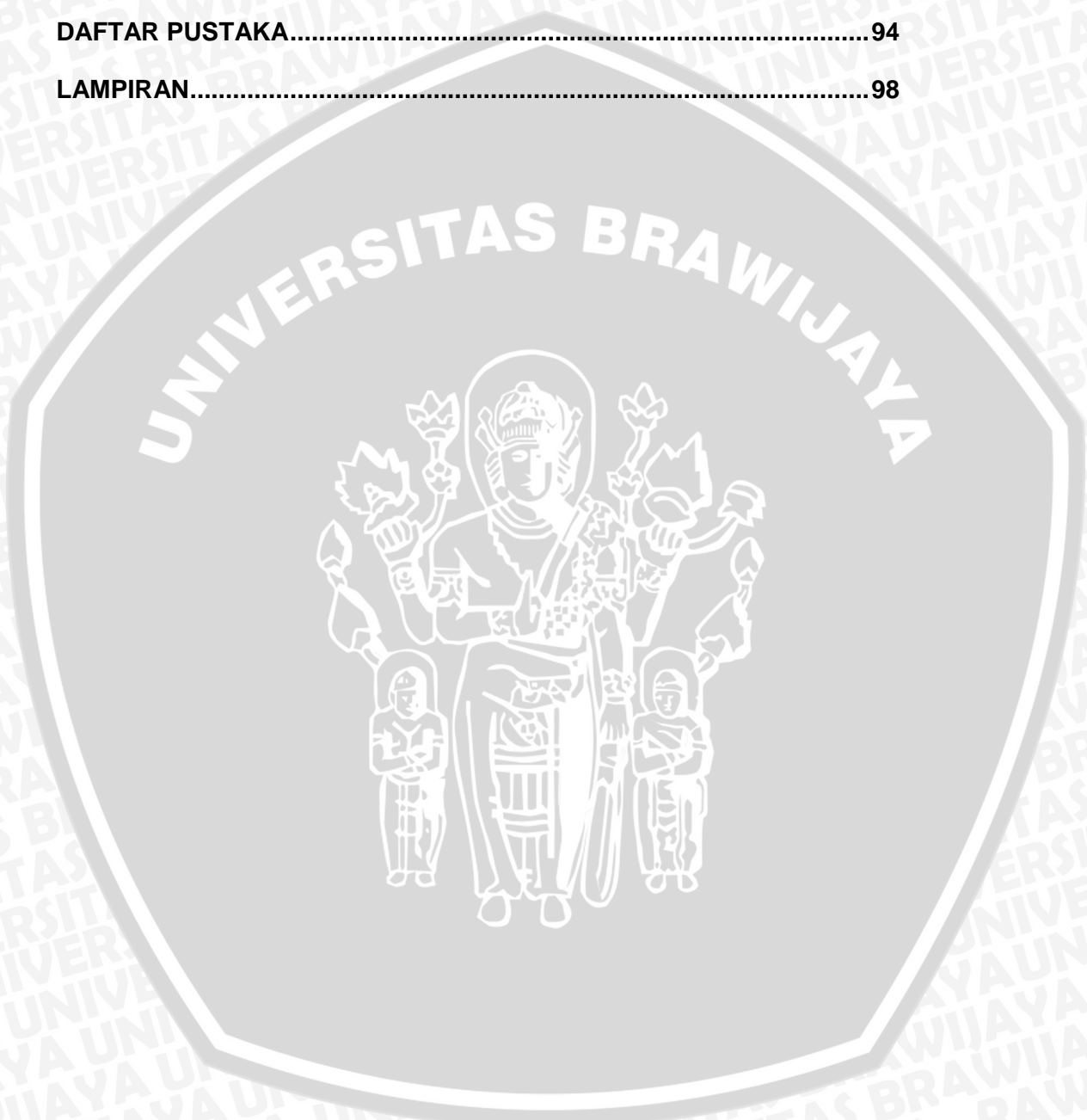
VI. PENUTUP

6.1 Kesimpulan..... 92

6.2 Saran..... 93

DAFTAR PUSTAKA..... 94

LAMPIRAN..... 98

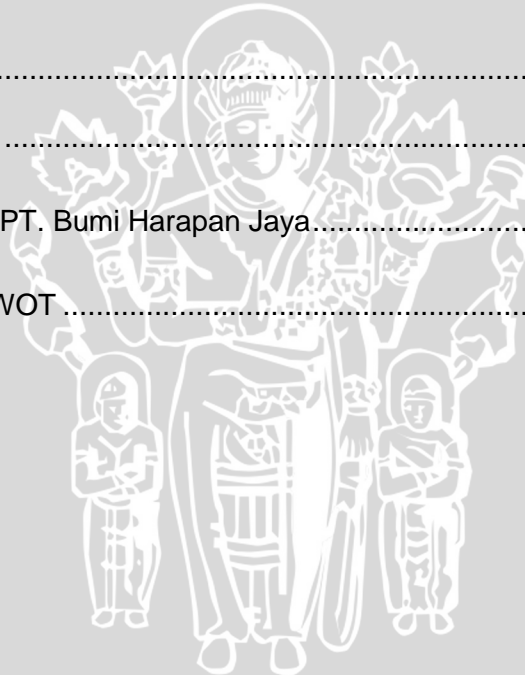


DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Produksi Tambak Udang Indonesia	3
2. Produksi Udang Vanname	13
3. Matriks SWOT	33
4. Jumlah Penduduk Menurut Umur.....	47
5. Keadaan Penduduk Menurut Pendidikan.....	47
6. Keadaan Penduduk Menurut Mata Pencharian.....	48
7. Peralatan yang Digunakan dalam Usaha Udang Vanname	51
8. Pemberian Pakan Udang Vanname.....	58
9. Hasil Analisis Sensitivitas asumsi biaya naik 37,80%.....	76
10 Hasil Analisi Sensitivitas biaya naik 25,4%	77
11. Aspek Manajemen Perencanaan Bisnis.....	77
12. Matrik IFAS SWOT pada Usaha Udang Vanname.....	82
12. Matrik EFAS SWOT Usaha Budidaya Udang Vanname.....	85
13. Strategi SO, WO, ST dan WT	86

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Udang Vanname.....	11
2. Matrik Grand Strategi.....	32
3. Kerangka Pemikiran.....	36
4. Kolam Budidaya Udang Vanname.....	51
5. Alat Penerangan.....	54
6. Alat Komunikasi.....	55
7. Saluran Pemasaran.....	63
7. Struktur Organisasi PT. Bumi Harapan Jaya.....	68
8. Diagram Analisis SWOT.....	87



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Peta Kabupaten Sumbawa Barat.....	97
2. Denah Lokasi Penelitian	98
3. Perincian Modal Tetap dan Penyusutan Pertahun	99
4. Modal Lancar usaha Uudidaya Udang Vanname	100
5. Biaya Tetap Usaha Budidaya Udang Vanname	100
6. Biaya Variabel usaha Budidaya Udang Vanname.....	100
7. Total penerimaan usaha budidaya udang vanname.....	101
8. Perhitungan Aspek Finansial Jangka Pendek	103
9. Analisa Penambahan investasi (re-invest)	104
10. Analisis Finansial Jangka Panjang dalam bentuk Normal	105
11. Analisis Sensitivitas Dalam Keadaan Naik 37,80%	106
12 Analisis Sensitivitas Dalam Keadaan Turun 25,4%.....	107

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Luas perairan umum Indonesia saat ini kurang lebih 14 juta ha, meliputi 101,95 juta ha sungai dan rawa, 1,78 juta ha danau alam, serta 0,03 juta ha danau buatan. Di perairan tersebut hidup bermacam-macam jenis ikan. Hal ini merupakan potensi alami yang sangat bagus untuk pengembangan usaha perikanan di Indonesia. Potensi-potensi yang sangat mendukung usaha bisnis perikanan, antara lain budidaya ikan laut dengan sistem keramba, budidaya ikan air tawar dengan sistem kolam, sistem keramba di danau alam atau buatan dan budidaya ikan air payau dengan sistem tambak. Menurut data dari Direktorat Jendral Perikanan (2007) luas lahan di sekitar pantai yang memungkinkan untuk dikembangkan menjadi tambak sekitar 600.000.985.000 ha dengan perhitungan maksimal 20% hutan bakau ini berlokasi diluar Pulau Jawa. Adapun luas tambak di Indonesia sampai Tahun 2004 adalah 328.758 ha dimana 60% berada di Pulau Jawa (Mudjiman, 2001).

Wilayah pesisir dan laut Provinsi Nusa Tenggara Barat memiliki potensii habitat yang beragam seperti sumber daya ikan dan ekosistem hutan mangrove yang kaya dengan keanekaragaman hayati misalnya ikan, udang, burung, mamalia darat dan lain-lain, serta mempunyai peran dan fungsi sosioekologi yang sangat penting bagi masyarakat dan lingkungan di sekitarnya. Pemanfaatan dan pengembangan potensi sumberdaya perairan pantai dan laut menjadi paradigma baru pembangunan di masa sekarang yang harus dilaksanakan secara rasional dan berkelanjutan. Kebijakan ini sangat realistis karena didukung

oleh fakta adanya potensi sumberdaya laut dan pantai yang masih cukup besar peluangnya untuk pengembangan eksploitasi di bidang perikanan baik penangkapan maupun usaha budidaya ikan khususnya budidaya tambak (Ali,, 2012).

Salah satu komoditas yang turut membantu peningkatan perekonomian pertambakan di Indonesia khususnya di Pulau Sumbawa yaitu komoditas udang. Udang merupakan salah satu bahan makanan sumber protein hewani yang bermutu tinggi. Dan bagi Indonesia, udang merupakan primadona ekspor non migas. Udang termaksud jenis ikan konsumsi air payau. Badan beruas berjumlah 13 yaitu 5 ruas kepala dan 8 ruas dada dan seluruh tubuh ditutupi oleh kerangka luar yang disebut *eksoskeleton*. Umumnya udang vannamei terdapat di pasaran,, sebagian besar terdiri dari udang laut. Hanya sebagian kecil saja yang terdiri dari udang air tawar, terutama di daerah sekitar sungai besar dan rawa dekat pantai. Udang air tawar pada umumnya termaksud dalam keluarga *palaemonidae*, sehingga para ahli menyebutnya sebagai kelompok udang *palaemonid* (Fariyanto, 2012).

Di Indonesia dalam dekade terakhir ini budidaya udang dikembangkan secara mantap dalam rangka menanggapi permintaan pasar udang, di dunia. Pengembangan budidaya udang Vannamei semakin pesat menggantikan budidaya udang windu. Alasan utama bagi beralihnya komoditas budidaya udang Windu ke udang Vannamei antara lain adalah performa dan laju pertumbuhan udang Windu yang rendah serta kerentanan yang tinggi terhadap penyakit. Hal ini ditunjukkan mulai menurunnya produksi industri budidaya udang akibat patogen viral yang menyerang udang Windu mulai tahun 1990. Produksi udang kemudian meningkat lagi dengan pesat setelah di budidayakannya udang Vannamei. Hal ini kemungkinan disebabkan karena adanya anggapan bahwa udang Vannamei bebas atau tahan terhadap penyakit *White spot*. Berikut

perkembangan budidaya udang Vannamei di Indonesia dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Produksi tambak udang Indonesia menurut Variates, Tahun 2010.

(ton) Tahun	Udang windu	Udang Putih	Udang Vannamei	Udang Api- Api	Udang Lainnya
2000	93 756	28 965	-	20 453	-
2001	103 603	25 862	-	19 093	-
2002	112 840	24 708	-	21 634	-
2003	133 836	35 249	-	22 881	-
2004	131 399	33 797	53 217	19 928	-
2005	134 682	27 088	103 874	13 731	-
2006	147 867	36 187	141 649	-	-
2007	133 113	16 995	179 966	-	-
2008	134 930	-	208 648	-	66 012
2009	124 564	22 365	170 971	-	32 549
2010	125 519	16 424	206 578	-	30 804

Sumber: Dinas Perikanan dan Kelautan, 2010.

Tabel 1, menunjukkan peningkatan produksi udang hasil budidaya sampai dengan tahun 2008, dan terjadi penurunan produksi pada tahun 2009. Berdasarkan varietas, sampai dengan tahun 2006 produksi udang windu mengalami peningkatan, dan sejak Tahun 2007 produksi udang Vannamei telah melampaui udang windu, penyebabnya yaitu karena udang Windu yang rentan terhadap penyakit.

Dari peristiwa diatas, Sekretaris Daerah Provinsi NTB (Nusa Tenggara Barat) menyikapi melalui seminarnya, bahwa sudah saatnya NTB maju dan mengembangkan komoditas unggulannya. Di pulau sumbawa ini terdapat beberapa kabupaten penghasil udang Vannamei dengan kualitas ekspor. Supaya

udang Vannamee menghasilkan produksi dan keuntungan yang maksimal, maka perlu ditelaah bahwa efisiensi produksi tidak saja ditentukan oleh besarnya biaya produksi yang digunakan untuk memperoleh suatu hasil. Sehubungan dengan itu perlu dicari suatu upaya untuk mencari jalan keluarnya, sehingga pengguna sarana produksi untuk peningkatan produksi tetap terjamin pada asas efisiensi dalam pengaturan dan penggunaan (Mubyarto, 2000).

Budidaya udang vannamee menjanjikan keuntungan yang besar. Keuntungan dari budidaya udang vannamee ini dapat diperoleh secara maksimal apabila udang yang dibudidayakan mencapai laju pertumbuhan maksimal dan pertumbuhan normal. Permintaan udang jenis ini sangat besar baik pasar lokal maupun internasional, karena memiliki keunggulan nilai gizi yang sangat tinggi serta memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi menyebabkan pesatnya budidaya udang vannamee di berbagai daerah. Petambak di Pulau Sumbawa sangat antusias terhadap udang Vannamee, bahkan telah banyak petani petambak mengganti komoditas budidaya udang windu menjadi udang Vannamee (Fariyanto, 2012).

Udang vannamee merupakan salah satu komoditas ekspor yang bernilai tinggi pada sektor perikanan. Permintaan konsumen terhadap udang rata-rata naik 11,5 persen setiap tahunnya. Walaupun masih banyak kendala, namun hingga saat ini negara produsen udang yang menjadi pesaing baru dengan Indonesia dalam ekspor udang terus bermunculan. Saat ini udang vannamee masih merupakan komoditas utama dalam usaha budidaya tambak. Terlepas dari berbagai permasalahan dalam usaha budidaya yaitu adanya kegagalan dalam pembesaran di tambak, namun hingga saat ini komoditas udang vannamee masih merupakan pilihan utama untuk dibudidayakan oleh petambak. Hal ini dikarenakan udang vannamee mempunyai harga pasar yang baik dan relatif stabil (Mubyarto, 2002).

PT. Bumi Harapan Jaya merupakan perusahaan budidaya udang vanname yang sudah lama berkembang pesat di Kecamatan Poto Tano Desa Tambak Sari perusahaan ini mempunyai peluang yang sangat besar untuk di kembangkan baik di pasar lokal maupun di pasar luar negeri, namun luasnya perairan yang sudah ada belum dapat di manfaatkan secara optimal, dari hal tersebut maka peneliti tertarik melakukan tentang Pengembangan Usaha Budidaya Udang Vanname (*Litopenaeus vanname*) di Desa Tambak Sari, Kecamatan Poto Tano, Kabupaten Sumbawa Barat.

1.2 Rumusan Masalah

Di Desa Tambak Sari, Kecamatan Poto Tano, Kabupaten Sumbawa Barat di PT. Bumi Harapan Jaya pertama kali udang Vannamei telah diusahakan, perusahaan tidak mengalami keluhan membudidayakan komoditas ini. Indikatornya adalah udang Vanname tidak mudah terserang penyakit, sehingga perusahaan merasa budidaya udang Vannamei cocok sebagai pengganti udang windu. Usaha budidaya udang Vannamei sangat memberikan peluang besar dalam penjualan baik di dalam negeri maupun diluar negeri . Berdasarkan uraian tersebut, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana kondisi faktual usaha baik dari aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek finansial pada usaha budidaya udang vannamei di PT. Bumi Harapan Jaya?
2. Bagaimana kelayakan finansial pengembangan usaha budidaya udang vannamei di PT. Bumi Harapan jaya?
3. Bagaimana strategi pengembangan usaha budidaya udang vannamei dengan menggunakan Analisis SWOT.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui kondisi faktual usaha baik dari aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, aspek finansial di PT. Bumi Harapan Jaya.
2. Menganalisis Strategi Pengembangan usaha budidaya udang vannamei dengan analisis SWOT.
3. Mengetahui Kelayakan finansial pengembangan usaha budidaya udang vannamei di PT. Bumi Harapan Jaya.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi :

1. Pemilik usaha
Sebagai bahan informasi untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha budidaya udang vannamei di PT. Bumi Harapan Jaya.
2. Pemerintah
Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan usaha di sektor perikanan, khususnya pada usaha budidaya udang vannamei.
3. Akademisi
Sebagai informasi pembelajaran untuk menambah wawasan pengetahuan dan informasi tentang usaha budidaya udang vannamei serta pedoman untuk mengadakan penelitian lebih lanjut.
4. Investor
Sebagai Bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan untuk menginvestasikan modalnya, sehingga rencana bsnis dapat terlaksana

5. Masyarakat umum

Sebagai informasi mengenai perkembangan sektor usaha budidaya udang

vanname



I. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Menurut penelitian Wachidatus (2001), yang berjudul Analisa usaha budidaya udang Vanname (*Litopenaeus Vannamei*) dan ikan bandeng (*Chanos chanos*) di Desa Sidokumpul Kecamatan Lamongan Kabupaten Lamongan Jawa Timur usaha budidaya udang vannamei dibudidayakan dengan menggunakan metode semi intensif, budidaya udang Vanname dan ikan Bandeng di mulai dari persiapan tambak, pengapuran, pemupukan, pengairan, penyediaan benih, pemeliharaan hingga panen. Biaya produksi yang di gunakan adalah berasal dari biaya sendiri dari harta kekayaan pribadi, bentuk sewa tanah sebesar 6.000.000, sehingga R/C ratio rata-rata 1,7 artinya setiap Rp. 100,- yang dikeluarkan kegiatan usaha di peroleh penerimaan sebesar Rp. 170,-. Hasil ini disebabkan paktor produksi sangat bagus. Dan hasil Rentabilitas (RE) rata-rata = 69,96%. Analisa Titik Impas (BEP) rata-rata Rp. 2. 868.447,- yang artinya petani tambak mengalami impas bila total penerimaan sebesar Rp. 2.868.447 dengan kata lain petani tambak tidak untung dn tidal rugi. Dari penghasilan tersebut tentu saja didukung oleh kualitas air dan suhu yang baik. Dari penelitian yang dilakukan tentang analisis usaha budidaya udang udang Vanname dan ikan bandeng layak dan menguntungkan untuk diusahakan.

Penelitian oleh Maulina (2012), tentang Pengembangan Usaha Budidaya udang Vanname (*Litopenaeus Vanname*) di Kabupaten Lombok Barat. Hasil penelitian diketahui bahwa kekuatan utama dalam mengembangkan usaha budidaya udang Vanname yaitu kualitas udang Vanname yang bagus dan sudah di akui oleh petambak udang. Sedangkan kelemahan yang paling mendasar yaitu

rentannya pencurian, peluang utama dalam mengembangkan budidaya udang Vanname adalah permintaan akan udang Vanname yang semakin meningkat. Sedangkan ancaman yang paling besar yaitu pada udang Vanname sering terjadinya virus dan bakteri yang menyebabkan udang vanname terkena penyakit *white Spot* (bintik putih) dan penyakit insang hitam. Strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usaha budidaya udang Vanname di Kabupaten Garut yaitu mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk udang, memperera kemitraan untuk mempertahankan pelanggan dan meningkatkan kualitas teknis dan motivasi sumberdaya pembudidaya untuk meningkatkan daya saing dalam budidaya udang Vanname.

Selanjutnya penelitian oleh Indah (2012), tentang Analisis Propek Budidaya Tambak Udang vanname di Kabupaten Garut. Penelitian ini menganalisis tentang prospek budidaya tambak udang di kabupaten Garut berdasarkan komoditas budidaya dan teknologi budidaya serta menentukan strategi pengembangan budidaya tambak yang sesuai dengan potensi dan daya dukung lingkungan pertambakan di kabupaten Garut. Data yang diperoleh dari penelitian di analisis secara deskriptif kuantitatif. Analisis data menggunakan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa budidaya udang Vanname di mekarsari Kabupaten Garut dilakukan secara intensif dengan nilai R/C sebesar 1,9 dan hasil dari perhitungan matriks strategi perusahaan berada pada kuadran 1 yang cenderung mendukung strategi agresif (S-O). Pemaknaan strategi menghasilkan dua alternatif strategi yaitu peningkatan produksi melalui peningkatan teknologi secara intensif berwawasan lingkungan dan pengembangan produksi tambak dari usaha pembenihan sampai ke pembesaran.

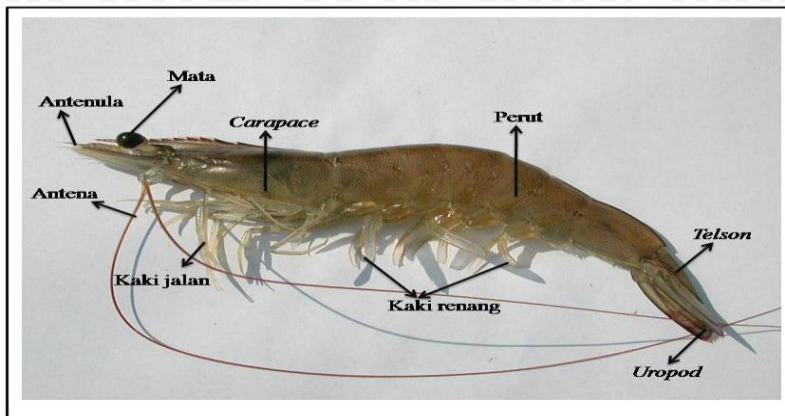
Penelitian oleh Aprilia (2011) dengan judul “ Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Udang Putih dipulau Nain kabupaten Minahasa Utara Menggunakan

metode analisa SWOT menghasilkan tiga prioritas utama strategi pengembangan budidaya udang putih di pulau Nain yaitu: mengefektifkan peran dinas kelautan dan perikanan serta lembaga terkait dalam pembinaan pengembangan sumberdaya manusia; peningkatan sumber modal usaha; pengadaan pola kerjasama kemitraan pasar: hasil analisis matrik IFAS dimana skor terbobot sebesar 2.25 dengan total tersebut disimpulkan bahwa secara internal budidaya udang putih dipulau Nain lemah dalam memanfaatkan kekuatan dan mengatasi kelemahan yang ada. Dengan menggunakan analisis matrik EFAS diperoleh total skor terbobot 2,963 yang berada diatas rata-rata titik tengah 2,5. Hal ini menunjukkan bahwa budidaya udang putih dipulau Nain mampu memanfaatkan peluang yang ada dan menghindari ancaman yang muncul.

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian ini adalah ketiganya membicarakan strategi pengembangan usaha dan aspek Finansial, dengan peralatan analisis yang sama yaitu analisis SWOT dan penelitian ini menggunakan aspek finansial, aspek pemasaran, aspek manajemen,

2.2 Udang Vanname (*Litopanaeus vannamei*)

Udang Vannamei merupakan salah satu jenis udang introduksi yang akhir-akhir ini banyak diminati, karena memiliki keunggulan anatara lain responsip terhadap pakan yang diberikan atau nafsu makan yang tinggi lebih tahan terhadap terhadap penyakit serta bisa dipelihara dengan padat tebar yang relatif tinggi dengan pola intensif, pertumbuhan cepat dan memiliki nilai ekonomis tinggi. udang Vanname juga memiliki kandungan Nutrisi sebagai sumber vitamin,, sumber mineral dan sumber protein (Mubyarto, 2000).



Gambar 1. Udang Vannamei (Iman, 2014)

2.2.1 Klasifikasi dan Morfologi Udang Vanname

Menurut Effendi (1997), klasifikasi udang Vanname (*Litopenaeus Vannamei*) adalah sebagai berikut :

- Kingdom : Animalia
- Filum : Anthropoda
- Sub Filum : Crustacea
- Class : Malacostraca
- Ordo : Decapoda
- Famili : Penaidae
- Genus : *Litopenaeus*
- Species : *Litopenaeus Vannamei*

Haliman dan Adijaya (2004), menjelaskan bahwa udang Vanname memiliki tubuh berbuku-buku dan aktivitas berganti kulit luar (*ekskeleton*) secara periodik (*moulting*). Bagian tubuh udang Vanname sudah mengalami modifikasi sehingga dapat digunakan untuk keperluan makan, bergerak, dan membenamkan diri kedalam lumpur (*burrowing*), dan memiliki organ sensor, seperti pada antena dan *antennula*.

Kordi, K. (2007), juga menjelaskan bahwa kepala udang Vanname terdiri dari antena, antennula, dan 3 pasang maxilliped. Kepala udang putih juga di

lengkapi dengan 3 pasang maxillped dan 5 pasang kaki berjalan (peripoda). Maxillped sudah mengalami modifikasi dan berfungsi sebagai organ untuk makan. Pada ujung peripoda beruas-ruas yang berbentuk capit (dactylus).

2.2.2 Pakan dan Kebiasaan Makan Udang Vanname (*Litopenaeus vannamei*)

Udang penaeid cenderung omnivorus atau detritus feeder. Dari studi yang dilakukan isi pencernaan terdiri dari carnivora di alam, jasad renik / crustacea kecil, amphipoda, dan polychaeta. Pada tambak intensif dimana tidak ada jasad renik, udang akan memangsa makanan yang diberikan atau detritus. Pada tambak yang alami, alga dan bakteri yang berkembang pada kolom air adalah sumber nutrisi yang penting bagi udang vaname, dan meningkatkan pertumbuhan sebesar 50% dibanding tambak yang jernih. Dapat dikatakan bahwa udang tumbuh optimum pada tambak yang berimbang dengan komunitas mikroba (Erwinda, 2008).

Udang vaname tidak makan sepanjang hari tetapi hanya beberapa waktu saja sepanjang hari. Dengan tingkah laku makan seperti itu, dapat diaplikasikan pada budidaya bahwa pemberian pakan dapat berupa pellet yang diberikan beberapa kali dalam satu hari.

Udang vaname membutuhkan pakan dengan 35% kandungan protein, lebih rendah dari pada yang dibutuhkan oleh udang *P.monodon* dan udang *P.japonicus*. Jika digunakan pakan dengan kandungan protein tinggi (45%), pertumbuhan cepat dan produksi tinggi tetapi biaya mahal, sehingga lebih visibel dengan pakan protein rendah. Pakan yang mengandung ikan dan cumi-cumi akan memacu pertumbuhan (Lestari, 2009).

2.2.3 Kebiasaan Hidup Udang Vanname (*Litopenaeus vannamei*)

Secara ekologis udang Vanname mempunyai kebiasaan hidup identik dengan udang Windu (*penaeus monodon*), yaitu melepaskan telur di tengah laut kemudian terbawa arus dan terbawa gelombang menuju pesisir menetas menjadi

naupli, (di kenali dengan ukuran panjang badan dan panjang duti ekornya). seterusnya menjadi zoea, (dikenali dengan gerakan majunya dan perkembangan restrumnya). mysis, (gerakan melentik dan munculnya kaki renang). post larva dan juvenil, (sudah membentuk udang dewasa). Pada stadia juvenil telah tiba di daerah pesisir, selanjutnya kembali ketengah laut untuk proses pendewasaan dan bertelur (Erwinda, 2008)

Dijelaskan lebih lanjut oleh Kordi (2007), udang Vannamee bersifat nokturnal, yaitu melakukan aktifitas pada malam hari. Proses perkawinan ditandai dengan loncatan induk betina secara tiba-tiba. Pada saat meloncat tersebut betina mengeluarkan sel-sel telur. Pada saat yang bersamaan, udang jantan mengeluarkan sperma dan sel telur bertemu proses perkawinan berlangsung dalam satu menit. Sepasang udang Vannamee berukuran 30 – 45 gram 22 mm.

Siklus hidup udang Vannamee dapat menghasilkan 100.000 – 250.000 butir telur yang berukuran 0,22 mm, adapun siklus udang Vannamee yaitu stadia naupli, zoea, mysis, dan post larva.

Tabel 2. Kisaran nilai optimum parameter kualitas pada pemeliharaan udang vannamee (*Litopenaeus vannamei*)

No	Parameter Air	Nilai Optimum
1	Suhu	28,5 - 31,5 °C
2	Salinitas	15 – 25 ppt
3	Kecerahan	30 – 45 cm
4	Oksigen terlarut	>3,5mg/l
5	PH	7,5 – 8,5
6	Alkalinitas	100 – 150 mg/l
7	CO ₂	<25 mg/l
8	Amonia	<0,01 mg/l
9	Nitrit (NO ₂)	0,01 mg/l

Sumber: Produksi Udang Vannamee (*Litopenaeus vannamei*) Di Tambak dengan Teknologi Intensif (Habib, 2014.)

2.3 Aspek Teknis

Hendrajat (2003), menyatakan bahwa udang Vannamee (*Litopenaeus vannamei*) semula digolongkan kedalam hewan pemakan segala macam bangkai

(omnivorus scavenger) atau pemakan detritus. Usus menunjukkan bahwa udang ini adalah merupakan omnivora namun cenderung karnivora yang memakan crustacea.

Menurut Ibrahim (1998), aspek teknis produksi adalah aspek yang berhubungan dengan pembangunan dari proyek yang direncanakan, baik dilihat dari faktor lokasi, luas produksi, proses produksi, penggunaan teknologi (mesin/peralatan, maupun keadaan lingkungan yang berhubungan dengan proses produksi).

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), aspek teknis juga dikenal sebagai aspek produksi. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam aspek teknis adalah masalah dalam penentuan produksi, tata letak (*layout*), peralatan usaha dan proses produksinya termasuk pemilihan teknologi. Kelengkapan kajian aspek operasional sangat tergantung dari jenis usaha yang dijalankan, karena setiap jenis usaha memiliki prioritas sendiri.

a. Persiapan Tambak

Persiapan tambak atau persiapan lahan merupakan awal dari kegiatan budidaya udang vanname tujuannya agar produksi atau budidaya berjalan dengan baik, persiapan lahan dilakukan dalam beberapa tahap yaitu, perbaikan kontruksi tambak, pengeringan tambak, pengapuran dan pemupukan, pemberantasan hama, pengisian air, penebaran benur, pemeliharaan, hingga panen (Mubyarto, 2012).

b. Perbaikan kontruksi kolam

Menurut edhy (2000), kondisi fisik pematang harus kuat dan tidak boleh terdapat kebocoran, perbaikan pintu air serta kemiringan dasar tambak diarahkan ke pintu pengeluaran gunanya untuk memudahkan penyiponan sisa pakan dan kotoran keluar tambak. Dasar tambak juga dapat di desai model konikal (bagian

tengah lebih rendah dari bagian pinggir) untuk mempermudah pembuangan limbah tambak melalui pipa di tengah tambak.

c. Pengapuran dan Pemupukan tambak

Menurut Ichal (2011), Pengapuran bertujuan untuk menetralkan keasamaan tanah dan membunuh bibit-bibit penyakit. sedangkan pemupukan bertujuan untuk memasok unsur hara yang sangat di perlukan seperti nitrogen, fosfor dan kalium untuk pertumbuhan fitoplankton yang terkait dengan produksi oksigen dan pakan alami.

d. Pengeringan tambak

Pengeringan adalah pengeluaran air dari tambak hingga kandungan air tanah tambak mencapai 20-50%. Pengeringan dilakukan selama 10 hari atau sampai tanah terlihat retak-retak atau bergantung pada musim. Pengeringan bertujuan untuk memutus siklus hidup pathogen dengan cara menghambat sistem transmisinya, menguapkan gas-gas beracun seperti H₂S, dan membantu mikroba melakukan penguraian bahan organik (Iskandar, 2004).

e. Pemberantasan hama

Menurut Haliman (2006), hama merupakan salah satu faktor yang dapat mengganggu dan bahkan dapat mengancam kehidupan udang vanname. Untuk itu, hama tersebut harus di antisipasi sedini mungkin agar tingginya mortalitas udang vanname yang disebabkan oleh hama dapat ditekan serendah mungkin. Pencegahan dan penanggulangan hama dapat dilakukan dengan cara tertentu tergantung pada jenis hama hama yang menjadi sasaran.

f. Pengisian air

Pengisian air dilakukan setelah seluruh persiapan dasar tambak telah rampung dan air dimasukkan ke dalam tambak secara bertahap. Ketinggian air tersebut dibiarkan dalam tambak selama 2-3 minggu sampai kondisi air betul-

betul siap ditebari benih udang. tinggi air di petak pembesaran diupayakan $\geq 1,0\text{m}$ (Mubyarto, 2012)

g. Penebaran benur

Penebaran benur udang vannamei dilakukan setelah plankton tumbuh baik (7-10 hari) sesudah penumpukan. Benur vanname yang digunakan adalah PL 10 - PL 12 berat awal 0,001g/ekor diperoleh dari hatchery yang telah mendapatkan rekomendasi bebas patogen, Spesifik Pathogen. Kreteria benur vannamei yang baik adalah mencapai ukuran PL - 10 atau organ insangnya telah sempurna, seragam atau rata, tubuh benih dan usus terlihat jelas, berenang melawan arus. Sebelum benur di tebar terlebih dahulu dilakukan aklimatisasi terhadap suhu dengan cara mengapungkan kantong yang berisi benur ditambak dan menyiram dengan perlahan-lahan. Sedangkan aklimatisasi terhadap salinitas dilakukan dengan membuka kantong dan diberi sedikit demi sedikit air tambak selama 15-20 menit. Selanjutnya kantong benur dimiringkan dan perlahan-lahan benur vannamei akan keluar dengan sendirinya. Penebaran benur vannamei dilakukan pada saat siang hari (Risaldi, 2011)

h. Pemeliharaan dan pemanenan.

Pada awal budidaya, sebaiknya di daerah penebaran benur disekat dengan waring atau hapa, untuk memudahkan pemberian pakan. Sekat tersebut dapat diperluas sesuai dengan perkembangan udang, setelah 1 minggu sekat dapat dibuka. Pada bulan pertama yang diperhatikan kualitas air harus selalu stabil. Penambahan atau pergantian air dilakukan dengan hati-hati karena udang masih rentan terhadap perubahan kondisi air yang drastic Mulai umur 30 hari dilakukan sampling untuk mengetahui perkembangan udang melalui pertambahan berat udang. Udang yang normal pada umur 30 hari sudah mencapai size (jumlah udang/kg) 250-300 (Henditama, 2012)

Menurut Henditama (2012), mulai umur 60 hari ke atas, yang harus diperhatikan adalah manajemen kualitas air dan kontrol terhadap kondisi udang. Setiap menunjukkan kondisi air yang jelek (ditandai dengan warna keruh, kecerahan rendah) secepatnya dilakukan pergantian air dan perlakuan TON 1-2 botol/ha. Jika konsentrasi bahan organik dalam tambak yang semakin tinggi, menyebabkan kualitas air/lingkungan hidup udang juga semakin menurun, akibatnya udang mudah mengalami stres, yang ditandai dengan tidak mau makan, kotor dan diam di sudut-sudut tambak, yang dapat menyebabkan terjadinya kanibalisme.

Pemanenan udang Vannamee dapat dipanen setelah memasuki ukuran pasar (100 – 30 ind./kg). Untuk mendapatkan kualitas udang yang baik, sebelum panen dapat dilakukan penambahan dolomit untuk mengeraskan kulit udang dengan dosis 6 - 7 ppm. Selain dolomit juga dapat menggunakan kapur CaOH dengan dosis 5 – 20 ppm sehari sebelum panen untuk menaikkan pH air agar udang tidak *molting*. Panen udang dapat dilakukan secara parsial atau panen total. Panen parsial dilakukan pada pagi hari untuk menghindari udang molting dan DO rendah. Udang telah mencapai ukuran 100 ind./kg (dipanen sebanyak 20 - 30% dari jumlah udang).

Panen parsial berikutnya pada ukuran 80 hingga 60 ind/kg. Panen parsial dilakukan menggunakan jala kantong yang baik sehingga udang yang tertangkap tidak mudah terlepas; dasar tempat penjalaan harus keras serta tidak berlumpur agar lumpur tidak mudah teraduk. Untuk memancing udang berkumpul, maka dilakukan pemberian pakan pada tempat penjalaan. Panen total biasanya ketika udang telah mencapai ukuran 40 ind./kg.

Panen total dilakukan dengan menggunakan jaring kantong yang dipasang pada pintu air, kemudian dilanjutkan dengan jaring tarik (jaring arad). Udang yang masih tersisa dapat diambil menggunakan tangan. Pengeringan air untuk

panen total dilakukan dengan cepat untuk menghindari udang molting. Waktu pemanenan maksimal 3 jam, lebih dari itu udang akan stress.

2.4 Aspek – aspek Perencanaan Bisnis

Studi kelayakan ialah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Penentuan layak atau tidak suatu usaha dapat dilihat dari beberapa aspek dimana setiap aspeknya memiliki standar nilai tertentu. Ukuran kelayakan berbeda-beda tergantung dari jenis usaha yang dijalankan, baik usaha jasa maupun non jasa, tetapi aspek-aspek yang dinilai layak atau tidaknya tetap sama (Kasmir dan Jakfar, 2012).

Menurut Subagyo (2007), studi kelayakan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan sebelum mendirikan, mengembangkan, memperluas, maupun melikuidasi suatu sektor usaha guna menilai kelayakan investasi untuk menghindari kerugian dan resiko yang besar. Penilaian layak atau tidaknya sebuah proyek yang akan dijalankan disebut studi kelayakan proyek, sedangkan untuk menilai kelayakan bisnis dalam pengembangan usaha disebut studi kelayakan bisnis.

Kerugian dan resiko yang mungkin terjadi dapat dicegah dan diminimalisir dengan melakukan studi kelayakan yang juga berguna untuk mengetahui usaha yang akan atau sedang dilakukan menguntungkan atau tidak. Beberapa aspek yang perlu dianalisis dalam studi kelayakan proyek di antaranya ialah aspek teknis, aspek pemasaran, aspek finansial, dan aspek manajemen.

2.4.1 Aspek Pemasaran

Salah satu aspek paling penting dalam studi kelayakan suatu usaha yaitu aspek pemasaran dimana berperan dalam menentukan kelanjutan usaha suatu perusahaan hingga banyak perusahaan menempatkan posisi pemasaran paling

depan dalam manajemennya. Aspek pemasaran bertujuan untuk mengetahui berapa besar pasar yang akan dimasuki, struktur pasar dan peluang pasar yang ada, prospek pasar di masa yang akan datang serta bagaimana strategi pemasaran yang akan dilakukan. Oleh karena itu, aspek pemasaran ini perlu dilakukan terlebih dahulu baik untuk perusahaan yang sudah berjalan maupun perusahaan yang baru akan berdiri (Kasmir dan Jakfar, 2012).

Aspek pemasaran perlu dievaluasi karena setiap proyek bisnis tidak akan berhasil tanpa adanya permintaan atas barang/jasa yang dihasilkan proyek tersebut. Tujuan dari analisis aspek pemasaran ialah untuk mengetahui seberapa besar luas pasar, pertumbuhan permintaan, dan pangsa pasar (*market share*) produk yang bersangkutan (Umar, 2003).

- **Strategi Pemasaran**

Salah satu dari strategi pemasaran yang sering dilakukan oleh suatu perusahaan adalah dengan cara melakukan penyebaran pemasaran itu sendiri, atau lebih sering dikenal dengan istilah bauran pemasaran. Bauran pemasaran sendiri didefinisikan sebagai suatu strategi yang dilakukan oleh suatu perusahaan yang dapat meliputi menentukan *master plan* dan mengetahui serta menghasilkan pelayanan (penyajian) produk yang memuaskan pada suatu segmen pasar tertentu yang mana segmen pasar tersebut telah di jadikan sasaran pasar untuk produk yang telah diluncurkan untuk menarik konsumen sehingga terjadi pembelian (Kotler, 2008).

- **Bauran Pemasaran**

Menurut Kotler dalam Marhayanie (2013), Bauran pemasaran (*Marketing mix*) merupakan seperangkat alat pemasaran taktis dan terkontrol yang terdiri dari produk, harga, promosi, dan distribusi yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan pasar sasaran.

1. Produk (*product*)

Menurut Kolter dan Armstrong (2001), produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan.

2. Harga (*price*)

Menurut Ibrahim (1998), kesalahan dalam penetapan harga akan menyebabkan kesalahan dalam kelayakan usaha, oleh karenanya kebijakan dalam penetapan harga harus benar-benar diperhitungkan secara tepat dan benar. Kebijakan dalam penentuan harga adalah kegiatan yang amat penting, karena apabila harga terlalu tinggi, produk tersebut mengalami kesulitan dalam memasuki pasar, demikian pula sebaliknya dengan harga yang terlalu rendah akan menyebabkan kerugian terhadap kegiatan usaha. Penentuan harga harus benar-benar diperhitungkan, termasuk besarnya keuntungan yang diinginkan

Harga adalah apa yang harus diberikan oleh pembeli untuk mendapatkan suatu produk (Lamb, dkk, 2001). Harga merupakan senjata persaingan yang penting dan bahkan sangat penting bagi perusahaan karena harga mempengaruhi total penerimaan perusahaan.

3. Promosi (*promotion*)

Menurut Kolter dan Armstrong (2001), promosi merupakan aktivitas mengkomunikasikan keunggulan produk serta membujuk pelanggan sasaran untuk membelinya.

4. Lokasi/ Distribusi (*place*)

Tempat merupakan distribusi secara fisik, yang mencakup semua aktivitas bisnis, yang berkaitan dengan penyimpanan dan pengangkutan sejumlah bahan baku atau produk jadi. Tempat sering dikaitkan dengan strategi distribusi berkaitan dengan upaya membuat produk tersedia kapan dan dimana konsumen membutuhkannya.

Pengguna bauran pemasaran bertujuan untuk mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli dan menggunakan produk perusahaan (Lamb, dkk, 2001).

b. Sistem Pembayaran dan Biaya Pemasaran

Menurut Ibrahim (1998), dalam sistem pembayaran dari hasil penjualan produksi juga perlu diketahui secara jelas, apakah produk yang dijual dilakukan secara *cash* atau kredit dan berapa besar potongan-potongan yang diberikan kepada penjual. Apabila hasil penjualan dilakukan cara kredit, apakah pembayaran dilakukan pada setiap penyerahan barang kedua atau dilakukan pada setiap bulan, setiap minggu dan lain sebagainya, karena keadaan ini akan berpengaruh terhadap penyediaan modal kerja serta kemampuan usaha dalam menutupi segala kegiatan ini.

Demikian pula halnya dalam biaya pemasaran, apakah biaya pemasaran seperti biaya transportasi, biaya pajak, dan pungutan-pungutan lain merupakan beban perusahaan atau merupakan beban pembeli. Jika merupakan beban perusahaan tentu keadaan ini memerlukan perhitungan harga pokok produksi dilihat dari biaya pemasaran (Ibrahim, 1998).

2.4.2 Aspek Finansial

Menurut Pudjosumarto (1994), aspek finansial yaitu aspek utama yang akan menyangkut tentang perbandingan antara pengeluaran uang dengan manfaat atau return suatu proyek.

Analisis aspek keuangan dari suatu studi kelayakan adalah untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan serta menilai apakah proyek akan berkembang terus (Umar, 2003).

Aspek finansial yang digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis jangka pendek dan analisis jangka panjang. Analisis jangka pendek yaitu permodalan,

biaya produksi, jumlah produksi, penerimaan, *revenue cost ratio* (RC ratio), keuntungan, rentabilitas dan *break event point* (BEP). Sedangkan analisis jangka panjang yaitu *net present value* (NPV), *internal rate of return* (IRR), *net benefit cost ratio* (Net B/C), *payback period* (PP), dan sensitivitas.

2.4.2.1 Analisis Jangka Pendek

❖ Permodalan

Modal aktif terdiri dari aktiva lancar dan aktiva tetap. Sedangkan modal pasif terdiri dari modal sendiri dan modal asing. Modal usaha dalam pengertian ekonomi adalah barang atau uang yang bersama-sama faktor produksi tanah dan tenaga kerja bekerja untuk menghasilkan suatu barang baru.

❖ Biaya Produksi /Biaya total (*Total Cost*)

Menurut Riyanto (1995), biaya total adalah keseluruhan biaya yang terjadi pada produksi jangka pendek. Biaya produksi dibedakan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel (Harahap, 2010).

Rumus dari biaya total adalah sebagai berikut :

$$TC = FC + VC$$

Dimana:

TC = total cost (biaya total)

FC = *fixed cost* (biaya tetap)

VC = *variable cost* (biaya variabel)

Fixed cost atau biaya tetap adalah jumlah ongkos-ongkos yang tetap dibayar perusahaan (produsen) berapapun tingkat outputnya. Jumlah *fixed cost* adalah tetap untuk setiap tingkat output. Misalnya penyusutan, sewa tempat dan lain-lain. *Variable cost* atau biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan sebagai akibat penggunaan faktor produksi yang bersifat variabel,

sehingga besarnya biaya ini besarnya berubah-ubah dengan berubahnya jumlah barang yang dihasilkan dalam jangka pendek, yang termasuk biaya variabel adalah biaya tenaga kerja dan biaya bahan baku (Gasperz, 1999 dalam Meiditeriano, 2007).

❖ Jumlah Produksi

Menurut Soekartawi (1994) dalam Meiditeriano (2007), hasil akhir dari suatu proses dapat disebut juga sebagai output. Produk yang dihasilkan dapat bervariasi antara lain disebabkan karena perbedaan kualitas. Kualitas yang baik dihasilkan oleh proses yang baik, begitu pula sebaliknya apabila kualitas produksi menjadi kurang baik maka usaha tersebut dilaksanakan kurang baik.

❖ Penerimaan

Menurut Wahab (2011), penerimaan merupakan penerimaan total produsen yang diperoleh dari hasil penjualan outputnya. Total penerimaan diperoleh dengan memperhitungkan output dikalikan harga jualnya.

Rumus dari penerimazan adalah sebagai berikut :

$$TR = P \times Q$$

Dimana:

TR = *total revenue* (total penerimaan)

P = harga jual per unit

Q = jumlah output yang dihasilkan

❖ Revenue Cost Ratio (RC Ratio)

Menurut Wahab (2011), dengan membandingkan *total revenue* dan *total cost*, maka ada 3 (tiga) kemungkinan yang akan terjadi, yaitu :

- 1) Bila $TR > TC$ akan diperoleh laba.
- 2) Bila $TR = TC$ akan diperoleh *break event point* (titik impas), yaitu suatu titik yang menggambarkan perusahaan tidak untung dan tidak rugi.

3) Bila $TR < TC$ akan diperoleh rugi.

Rumus dari *RC ratio* adalah sebagai berikut :

$$RC \text{ ratio} = TR/TC$$

Dimana:

TR = total penerimaan

TC = total biaya

Dan apabila diperoleh :

$R/C > 1$, maka usaha dikatakan menguntungkan.

$R/C = 1$, maka usaha dikatakan tidak untung dan tidak rugi.

$R/C < 1$, maka usaha dikatakan mengalami kerugian

❖ Keuntungan

Keuntungan merupakan selisih dari pendapatan dan biaya. Keuntungan kadang masih merupakan keuntungan kotor, keuntungan dari operasional, atau pendapatan bersih sebelum atau sesudah dipotong pajak tergantung dari jenis biaya yang menguranginya (Wahab, 2011).

Rumus dari keuntungan adalah sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

Dimana:

π = Keuntungan

TR = *Total Revenue* / Penerimaan Total

TC = *Total Cost* / Biaya Total

❖ Rentabilitas

Menurut Riyanto (1995), rentabilitas ialah perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut, atau bisa juga disebut dengan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Rentabilitas merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu yang ditunjukkan dari perbandingan

antara laba dan aktiva modal untuk menghasilkan laba tersebut. Rumus dari rentabilitas ialah sebagai berikut :

$$\text{Rentabilitas} = L/M \times 100\%$$

Dimana:

L = Laba yang diperoleh selama periode tertentu

M = Modal atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan laba
Tersebut.

❖ **Break Event Point (BEP)**

Break even point/titik impas (BEP) adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan.

Menurut Riyanto (1995), cara perhitungan BEP ada 2 yaitu BEP unit dan BEP sales. BEP tersebut dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut

atas dasar unit, dengan rumus

Dimana :

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

Q = Jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

P = Price / Harga jual per unit

V = Biaya variabel per unit

FC = Biaya tetap

BEP atas dasar sales, dengan rumus:

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

Dimana:

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel

S = Volume Penjualan (Jumlah Penerimaan)

2.4.2.2 Analisis Jangka Panjang

❖ *Net Present Value (NPV)*

Menurut Pudjosumarto (1994), *net present value* (NPV) yaitu selisih antara benefit (penerimaan) dengan *cost* (pengeluaran) yang telah di *present value* kan. Kriteria ini mengatakan bahwa proyek akan dipilih apabila $NPV > 0$. Dengan demikian, jika suatu proyek mempunyai $NPV < 0$, maka tidak akan dipilih atau tidak layak dijalankan.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} - I$$

Dimana:

B_t = *Benefit* pada tahun t

C_t = *Cost* pada tahun t

N = Umur ekonomis suatu proyek

i = Tingkat suku bunga yang berlaku

I = Investasi awal

Apabila perhitungan net present value (NPV) lebih besar dari 0 (nol), dikatakan usaha/proyek tersebut layak untuk dijalankan dan jika lebih kecil dari 0 (nol) tidak layak untuk dijalankan. Hasil perhitungan net present value sama dengan 0 (nol) ini berarti proyek tersebut berada dalam keadaan break even point (BEP) dimana $TR = TC$ dalam bentuk present value.

❖ *Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)*

Menurut Gray, *et al.* (1992) dalam Meiditeriano (2007), *net B/C* merupakan angka perbandingan antara jumlah *present value* yang positif (sebagai pembilang) dengan jumlah *present value* yang negatif (sebagai penyebut). Apabila nilai *BC ratio* lebih besar dari 1 (>1) maka usaha dikatakan layak.

Menurut Ibrahim (1998), *profitability index* atau *benefit and cost ratio (BC Ratio)* merupakan metode menghitung perbandingan antara nilai sekarang. Penerimaan kas bersih di masa datang dengan nilai sekarang investasi. Kalau *Profitability Index (IP)*-nya lebih besar dari satu, maka proyek dikatakan menguntungkan, tetapi kalau kurang dari satu maka dikatakan tidak menguntungkan. Jika nilai *net B/C* lebih besar dari 1 (satu) berarti gagasan usaha/proyek tersebut layak untuk dikerjakan dan jika lebih kecil atau kurang dari 1 (satu) tidak layak untuk dikerjakan. Untuk *net B/C* sama dengan 1 (satu) berarti *cash in flows* sama dengan *cash out flows*, dalam *present value* disebut dengan *break even point (BEP)*, yaitu *total cost* sama dengan *total revenue*. Rumus yang digunakan untuk mencari *BC ratio* adalah sebagai berikut :

$$\text{Net B/C} = \frac{\sum PV \text{netBenefit}}{\sum PV \text{Investasi}} 100\%$$

❖ **IRR (Internal Rate of Return)**

IRR adalah salah satu metode untuk mengukur tingkat investasi. Tingkat investasi adalah suatu tingkat bunga dimana seluruh *net cash flow* setelah dikalikan *discount factor* atau telah di-*present value*-kan, nilainya sama dengan *initial investment* atau biaya investasi (Rangkuti, 2000). Sedangkan menurut Sanusi (2000), IRR ialah *discount rate* yang dapat membuat besarnya NPV = 0 atau membuat *B/C ratio* = 1. Perhitungan IRR diasumsikan bahwa setiap (B) *netto (NB)* tahunan secara otomatis ditanam kembali dalam tahun berikutnya dan memperoleh *rate of return* yang sama dengan investasi-investasi sebelumnya. Besarnya IRR dicari dengan cara coba-coba. Apabila NPV bersifat positif, maka harus dicoba *discount* yang lebih tinggi hingga NPV bernilai negatif.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), IRR merupakan alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil intern dengan menggunakan rumus :

$$IRR = i' \frac{NPV'}{NPV' - NPV''} \times (i'' - i')$$

Dimana :

i' = Tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV_1

i'' = Tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV_2

NPV' = *net present value 1*

NPV'' = *net present value 2*

Apabila tingkat bunga ini lebih besar dari pada tingkat bunga relevan (tingkat keuntungan yang disyaratkan), maka investasi dikatakan menguntungkan, kalau lebih kecil dikatakan merugikan.

❖ **Payback Period (PP)**

Payback Period adalah suatu periode yang diperlukan untuk dapat menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan aliran kas neto (*net cash flow*).

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), perhitungan yang digunakan dalam menghitung masa pengembalian modal investasi yaitu :

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Bersih per Tahun}} \times 1 \text{ Tahun}$$

❖ **Analisis Sensitivitas**

Analisis sensitivitas dapat membentuk pengelola proyek (pimpinan proyek) dengan menunjukkan bagian-bagian yang peka yang membutuhkan pengawasan yang lebih ketat untuk menjamin hasil yang diharapkan akan menguntungkan perekonomian (Sanusi, 2000).

Tujuan utama dilakukan analisis sensitivitas menurut djamin (1993) dalam primyastanto M (2003) adalah:

1. Untuk memperbaiki cara pelaksanaan proyek yang sedang dilaksanakan.
2. Untuk memperbaiki desain dari proyek, sehingga dapat meningkatkan NPV.
3. Untuk mengurangi resiko kerugian dengan menunjukkan beberapa tindakan pencegahan yang harus diambil

2.4.3 Aspek Manajemen

Manajemen adalah bekerja dengan orang-orang untuk mencapai tujuan organisasi dengan pelaksanaan fungsi-fungsi perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), penyusunan personalia atau kepegawaian (*staffing*), pengarahan dan kepemimpinan (*leading*) dan pengawasan (*controlling*) (Kotler, 2008).

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengordinasian, dan pengawasan anggota organisasi dalam proses penggunaan semua sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Secara umum, manajemen merupakan cara mengatur satu atau beberapa faktor untuk mencapai yang diharapkan. Demikian juga dalam usaha perikanan manajemen diperlukan agar bisnis berjalan lancar dan mendapat hasil seperti yang diharapkan.

2.4.3.1 Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan merupakan fungsi terpenting diantara fungsi-fungsi manajemen yang ada. Perencanaan menentukan apa yang harus dicapai, siapa yang bertanggung jawab dan mengapa hal itu harus dicapai. Perencanaan sangat diperlukan untuk mengikuti perkembangan dimasa yang akan datang. Tanpa adanya suatu perencanaan yang matang maka suatu usaha tidak akan berjalan lancar. Perencanaan merupakan penentuan terlebih dahulu serangkaian tindakan untuk mencapai hasil yang diinginkan (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Perencanaan adalah sebagai hasil pemikiran yang mengarah ke masa depan, menyangkut serangkaian tindakan berdasarkan pemahaman yang mendalam terhadap semua faktor yang terlibat dan yang diarahkan kepada sasaran khusus. Dengan kata lain, perencanaan adalah penentuan serangkaian tindakan berdasarkan pemilihan dari berbagai alternatif data yang ada, dirumuskan dalam bentuk keputusan yang akan dikerjakan untuk masa yang akan datang dalam usaha untuk mencapai tujuan yang diinginkan (Handoko, 1992).

2.4.3.2 Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian adalah penentuan, pengelompokan, dan penyusunan macam-macam kegiatan yang diperlukan untuk mencapai tujuan, penempatan orang-orang atau pegawai, terhadap kegiatan-kegiatan ini penyediaan faktor-faktor fisik yang cocok bagi keperluan kerja dan penunjukan hubungan wewenang, yang dilimpahkan terhadap setiap orang dalam hubungannya dengan pelaksanaan setiap kegiatan yang diharapkan (Handoko, 1992).

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003), pengorganisasian adalah proses pengelompokan kegiatan atau pekerjaan dalam unit-unit. Tujuannya supaya tertata dengan jelas antara tugas, wewenang dan tanggung jawab serta hubungan kerja dengan sebaik mungkin dalam bidangnya masing-masing.

2.4.3.3 Pergerakan (*Actuating*)

Menurut Handoko (1992), pergerakan ialah membangkitkan dan mendorong semua anggota kelompok agar supaya berkehendak dan berusaha dengan keras untuk mencapai tujuan dengan ikhlas serta serasi dengan perencanaan dan usaha-usaha pengorganisasian dari pihak pimpinan.

Pergerakan adalah tindakan untuk menstimulasi para bawahan agar melaksanakan pekerjaan yang telah dibebankan dengan baik dan antusias. Menggerakkan atau melaksanakan adalah proses untuk menjalankan

kegiatan/pekerjaan dalam organisasi. Dalam menjalankan organisasi para pemimpin atau manajer harus menggerakkan bawahannya (para karyawan) untuk mengerjakan pekerjaan yang telah ditentukan dengan cara memimpin, memberi perintah, memberi petunjuk, dan memberi motivasi (Kasmir dan Jakfar, 2003).

2.4.3.4 Pengawasan (*Controlling*)

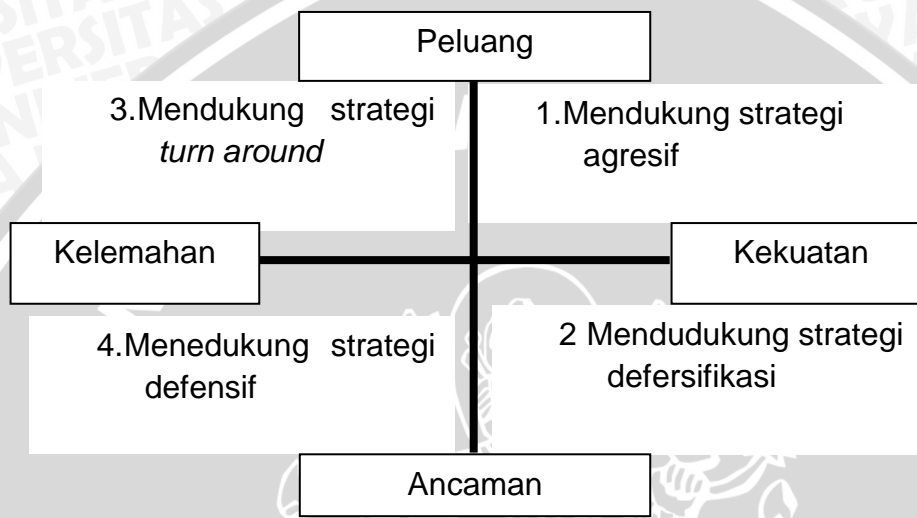
Menurut Sukarna (1992), pengawasan dapat dirumuskan sebagai proses penentuan apa yang harus dicapai, yaitu standart, apa yang sedang dilakukan misalnya dalam pelaksanaan, menilai pelaksanaan dan perlu melakukan perbaikan-perbaikan, sehingga pelaksanaan sesuai dengan rencana, yaitu selaras dengan standar. Pengawasan merupakan fungsi terakhir yang harus dilakukan dalam manajemen, sebab dengan pengawasan dapat diketahui hasil yang telah tercapai, sehingga dapat mengukur seberapa jauh hasil yang telah dicapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan.

2.5 Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2008), analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha. Analisis SWOT ini didasarkan pada logika yang memaksimalkan kekuatan (*Strenghts*) dan peluang (*Opportunitis*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan yang strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan.

Upaya pengembangan bisnis pada awalnya ditentukan oleh kemampuan untuk mengidentifikasi/mendiagnosa faktor internal (kekuatan-kelemahan) dan faktor eksternal (peluang-ancaman). Hasil identifikasi ini kemudian banyak digunakan sebagai landasan untuk memformulasikan kegiatan dan menentukan

standar keberhasilan usaha. Teknik identifikasi ini disebut analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*). Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang namun secara bersamaan meminimalkan kelemahan dan ancaman (Chandler, 1962 dalam Rangkuti, 2008). Diagram analisis SWOT menurut Rangkuti (2008), dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Diagram Analisis SWOT

Kuadran I :

Ini merupakan situasi yang menguntungkan, perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Kuadran II :

Meskipun menghadapi ancaman, perusahaan masih memiliki kekuatan. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran III :

Perusahaan menghadapi peluang yang sangat besar, tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi ini yaitu meminimalkan masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut pasar yang lebih baik (*turn around*).

Kuadran IV :

Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Fokus strategi yaitu melakukan tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar (*defensive*).

Matrik SWOT merupakan alat pencocokan yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi : strategi SO (*strengths-opportunities*), strategi WO (*weaknesses-opportunities*), strategi ST (*strengths-threats*) dan strategi WT (*weaknesses-threats*). Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman internal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis, seperti pada tabel 3 berikut.

	Faktor Internal	<i>Strengths (S)</i> Menentukan beberapa faktor kekuatan internal	<i>Weaknesses (W)</i> Menentukan beberapa faktor kelemahan internal
Faktor Eksternal	<i>Opportunities (O)</i> Menentukan beberapa faktor peluang eksternal	Strategi (SO) Menciptakan situasi yang menggunakan kekuatan, untuk memanfaatkan peluang	Strategi (WO) Meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
	<i>Threats (T)</i> Menentukan beberapa faktor ancaman eksternal	Strategi (ST) Menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi (WT) Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

(Sumber: Rangkuti, 2008)

Berdasarkan matriks SWOT menurut Rangkuti (2008), maka didapatkan 4 langkah strategi yaitu sebagai berikut :

1. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal.

2. Strategi ST

Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.

3. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.

Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman. Strategi WT bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal dengan menghindari ancaman eksternal.

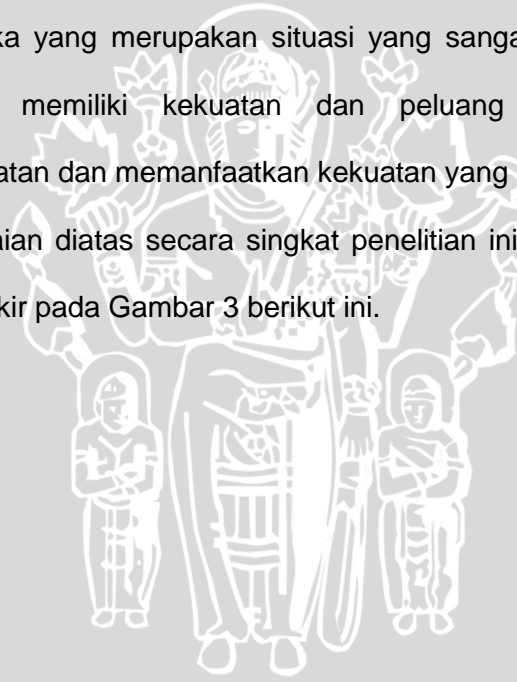
2.6 Kerangka Berfikir

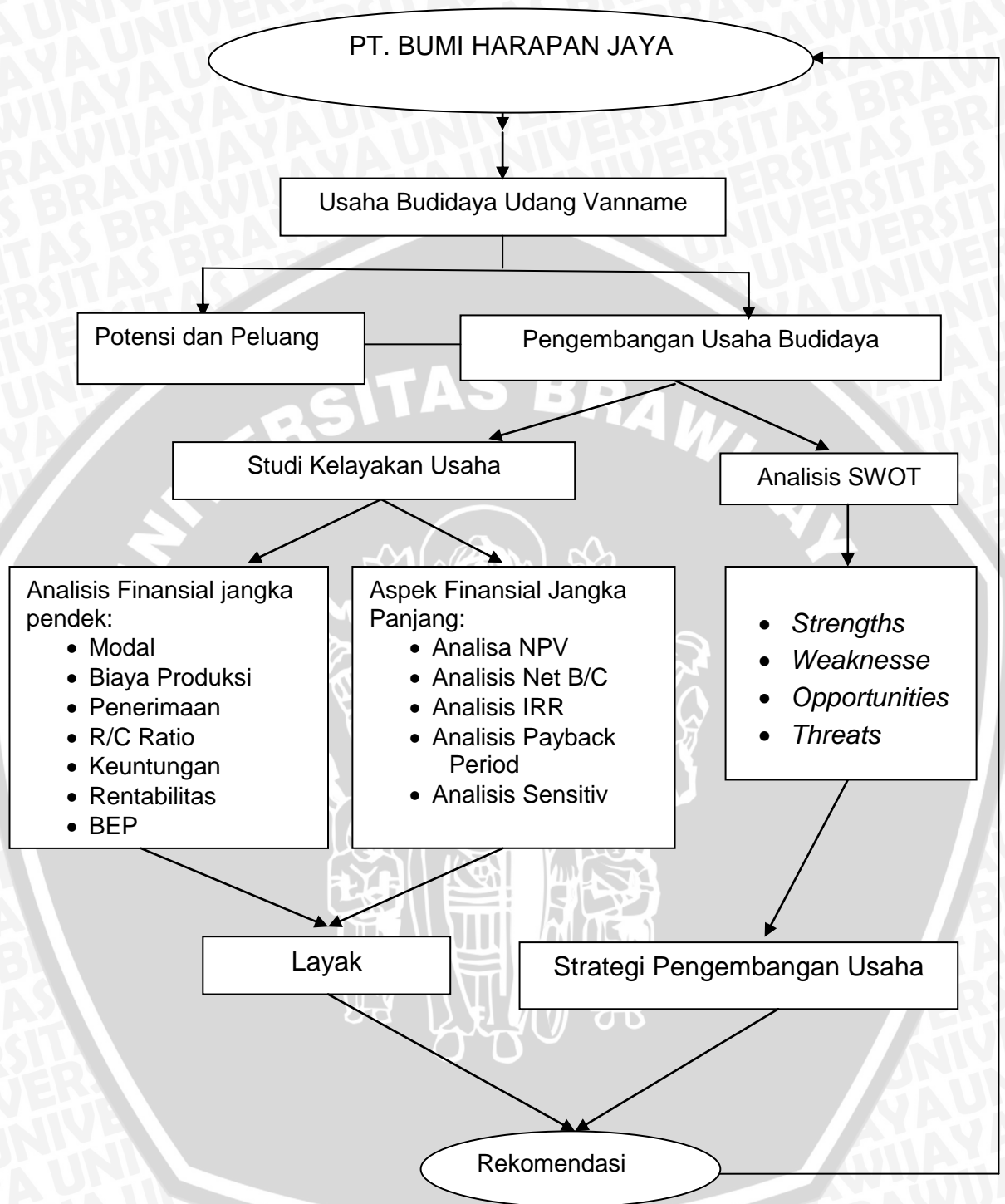
Studi kelayakan bukan hanya dilakukan pada perusahaan atau usaha yang akan dibentuk tapi juga dilakukan pada usaha yang sudah berjalan, hal ini dimaksud agar informasi kepada pengguna baik itu investor, masyarakat dan pemerintah sebagai informasi yang penting bagi pengguna, bagi investor informasi ini sangatlah penting untuk mengetahui prospek masa depan bisnis tersebut dan sebagai manajemen resiko, sedangkan untuk pemerintah, sebagai informasi terpenting apakah perusahaan tersebut untuk manfaat nasional

kedepan, bagaimana penyerapan tenaga kerja dan bagaimana potensi pajak yang diperoleh pemerintah, dan masih banyak lagi (Kasmir dan jakfar 2012).

Penelitian pada PT. Bumi Harapan Jaya ini hanya menitik beratkan pada pengembangan budidaya udang vanname, dengan mengetahui kondisi faktual usaha dari aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, dan aspek finansial selain itu penelitian ini juga ingin mengetahui kelayakan finansial usaha budidaya udang vanname dan menganalisis strategi pengembangan usaha budidaya udang vanname dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT dipakai untuk mengidentifikasi berbagai faktor untuk merumuskan strategi pengembangan usaha. Analisis yang digunakan oleh PT. Bumi Harapan Jaya didasarkan pada logika yang merupakan situasi yang sangat menguntungkan, karena perusahaan memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan kekuatan yang ada.

Berdasarkan uraian diatas secara singkat penelitian ini dituangkan dalam skema kerangka berpikir pada Gambar 3 berikut ini.





Gambar 3. Skema kerangka berpikir.

II. METODE PENELITIAN

3.1 Metode dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu obyek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki (Nazir, 2005)

Pada metode deskriptif ini peneliti berusaha mendeskripsikan dan menginterpretasikan kondisi usaha saat ini berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sesuai dengan keadaan yang sebenarnya tentang teknis pembenihan, finansial pemasaran, manajemen dan lingkungan dalam pengembangan usaha Budidaya udang Vannamei (*Litipanaeus vannamei*) (Nasir, 2005).

3.2 Metode Penentuan Sampel

Proses penarikan sampel studi kasus terjadi pada dua level, yaitu pada kasus itu sendiri dan pada para partisipan. Saat melakukan penelitian sebaiknya pilih informan-informan kunci dengan saksama guna memastikan bahwa informan-informan tersebut memang cukup mewakili populasi atau kelompok dan sudah cukup lama berdiam dalam kelompok tersebut, sehingga pengetahuan yang dimiliki lebih menyangkut aturan, rutinitas dan bahasa dalam kelompoknya. Informan kunci ialah seorang kolaborator yang aktif dalam riset yang akan dilakukan, bukan responden yang pasif, sehingga interaksi peneliti dengan para informan kunci akan lebih bersifat informal (Daymon dan Holloway, 2002).

Purposive sampling atau yang disebut juga judgement sampling merupakan suatu teknik penetapan sampel dengan cara memilih sampel di antara populasi sesuai dengan yang dikehendaki peneliti baik tujuan maupun

masalah dalam penelitian, sehingga sampel tersebut dapat mewakili karakteristik populasi yang telah dikenal sebelumnya (Nursalam, 2008)

Penelitian akan dilaksanakan di PT Bumi Harapan Jaya bertempat di Desa Tambak Sari Kecamatan Poto tano Kabupaten Sumbawa Barat. Sasaran utamanya ditekankan pada usaha Budidaya Udang Vanname jenis *Litopenaeus Vannamei* dengan penekanan pada aspek teknis, aspek finansial, aspek pemasaran, aspek manajemen, serta pengembangan usahanya.

penelitian pada PT. Bumi Harapan Jaya Jumlah sample yang di ambil sebanyak 7 orang yaitu Bapak Zaldy Yunan selaku wakil site manager dan bapak imam selaku Humas PT. Bumi Harapan Jaya dan 6 orang perwakilan dari Karyawan PT. Bumi Harapan Jaya . Jumlah sample sebanyak 7 orang yang dijadikan responden untuk menjawab permasalahan dalam penelitian.

3.3 Jenis Penelitian

Penelitian yang digunakan peneliti dalam hal ini adalah studi kasus. Menurut Nazir (2005), studi kasus atau penelitian kasus (*case study*) adalah penelitian tentang status subyek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas. Subyek penelitian dapat saja individu, kelompok, lembaga, maupun masyarakat. Tujuan studi kasus adalah untuk memberikan gambaran secara mendetail tentang latar belakang, sifat-sifat serta karakter-karakter yang khas dari kasus, ataupun status dari individu, yang kemudian dari sifat-sifat khas akan dijadikan suatu hal yang bersifat umum.

Studi kasus dalam pengertian Narbuko dan Achmadi (2007), adalah penelitian yang memberi gambaran secara rinci tentang latar belakang, karakteristik yang khas dari kasus, yang kemudian dijadikan suatu yang bersifat umum. Studi kasus dalam penelitian ini adalah susahnya mendapat benur udang vanname, kurangnya tenaga kerja, udang vanname rentan terhadap penyakit.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka.

3.4.1 Observasi

Menurut Nazir (2005), pengumpulan data dengan observasi secara langsung adalah cara pengambilan data dengan menggunakan mata tanpa ada pertolongan alat standar lain untuk keperluan tersebut. Dalam menggunakan teknik observasi yang terpenting adalah mengandalkan pengamatan dan ingatan si peneliti.

Berdasarkan keterlibatan dan cara pengamatan yang dilakukan, peneliti menggunakan jenis observasi tak berstruktur yang merupakan observasi dimana pengamat atau peneliti dalam melaksanakan observasinya melakukan pengamatan secara bebas. Observasi yang dilakukan berupa pengamatan lokasi penelitian, persiapan tambak, pelaksanaan penebaran benur pemeliharaan hingga pemanenan dan yang berhubungan dengan budidaya udang Vannamee.

3.4.2 Wawancara

Wawancara adalah metode untuk mendapatkan informasi dengan cara bertanya langsung kepada responden dan merupakan cara pengumpulan data dengan tanya jawab langsung yang dikerjakan secara sistematis dan berlandaskan pada tujuan. Wawancara (*interview*) adalah pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan secara langsung oleh pewawancara (pengumpul data) kepada responden (Nazir, 2005)

Wawancara pada penelitian ini dilakukan dengan memberi pertanyaan kepada responden penelitian yaitu pimpinan usaha PT. Bumi harapan Jaya yang meliputi: Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini bertujuan untuk memperoleh informasi tentang :

- Sejarah berdirinya dan perkembangan usaha

- Permodalan yang digunakan oleh perusahaan
- Jumlah hasil panen dan harga jual
- Jumlah tenaga kerja dan upah tenaga kerja
- Daerah pemasaran Udang vanname
- Lama waktu pemeliharaan Udang Vanname dan hal-hal yang berhubungan dengan Budidaya udang Vanname

3.4.3 Dokumentasi

Menurut Nazir (2005), data berupa dokumen seperti ini bisa dipakai menggali informasi yang terjadi di masa silam. Peneliti perlu memiliki kepekaan teoretik untuk memaknai semua dokumen tersebut sehingga tidak sekedar barang yang tidak bermakna.

Dalam penelitian ini, dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan beberapa gambar. Teknik ini berguna untuk memperkuat data - data yang akan di ambil. Untuk dokumentasi di perusahaan Bumi Harapan Jaya dengan mengambil gambar denah (*layout*) perusahaan dan peralatan – peralatan yang digunakan dalam proses Budidaya udang Vanname.

3.4.4 Kuesioner

Kuesioner adalah seperangkat pertanyaan yang disusun secara logis, sistematis, dan objektif untuk menerangkan variabel yang diteliti. Instrumen pengumpulan data berisi daftar pertanyaan yang disusun secara sistematis untuk direspon oleh sumber data, yaitu responden. Teknik kuesioner biasanya dijadikan sebagai teknik utama dalam penelitian kuantitatif karena jenis angket dinilai lebih sederhana, objektif, cepat dalam pengumpulannya, mudah dalam proses tabulasi dan proses analisisnya (Musfiqon, 2012).

Kuesioner yang diajukan berisi pertanyaan-pertanyaan tentang aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek finansil, faktor penghambat

dan pendukung pada usaha budidaya udang vanname yang ditujukan pada responden untuk memberikan informasi dalam penelitian ini.

3.5 Jenis Sumber Data

3.5.1 Data Primer

Data primer merupakan data yang dikumpulkan oleh peneliti secara langsung yang bertujuan untuk menjawab masalah atau tujuan penelitian yang dilakukan dalam penelitian eksploratif, deskriptif maupun kasual dengan menggunakan metode pengumpulan data yang berupa survei ataupun observasi (Hermawan, 2005).

Adapun data primer yang akan diambil pada penelitian yang dilakukan pada usaha Budidaya udang Vanname ini diperoleh secara langsung dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi. Data yang diambil berhubungan dengan keadaan umum, permintaan pasar, aspek teknis, aspek manajemen, dan aspek finansial yang ada pada usaha Budidaya Udang Vanname.

3.5.2 Data Sekunder

Data sekunder adalah struktur data historis mengenai variabel-variabel yang telah dikumpulkan dan dihimpun sebelumnya oleh pihak lain. Data sekunder dapat diperoleh dari dalam suatu perusahaan (sumber internal), *Internet Websites*, perpustakaan umum maupun lembaga pendidikan, bahkan membeli dari perusahaan-perusahaan yang memang mengkhususkan diri untuk menyajikan data sekunder, dan lain-lain (Hermawan, 2005).

Data sekunder yang diperoleh untuk penelitian ini bersumber dari studi kepustakaan yang berupa buku-buku bacaan, laporan skripsi, jurnal ilmiah, laporan tahunan Departemen Kelautan dan Perikanan, data statistik perikanan, laporan penelitian, data statistik kecamatan dan sebagainya.

3.6 Analisis Data

Analisis data menurut Musfiqon ((2012), adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang di sarankan oleh data. Analisis data dapat berbentuk analisis kuantitatif dan analisis kualitatif. Analisis kuantitatif yaitu analisis yang mempergunakan alat analisis bersifat kuantitatif dan hasil analisis disajikan dalam bentuk angka – angka yang kemudian dijelaskan dan di interpretasikan dalam suatu uraian. Sedangkan kualitatif yaitu analisis yang tidak menggunakan model matematik, statistic dan model yang lainya.

3.6.1 Analisis Kuantitatif

Tujuan pertama dalam penelitian ini ialah untuk mengetahui pelaksanaan budidaya Udang vanname serta aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, dan aspek finansil budidaya Udang Vanname. Analisis data yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif untuk mengetahui aspek teknis, aspek manajemen, dan aspek pemasaran, serta deskriptif kuantitatif untuk mengetahui margin pemasaran dalam aspek pemasaran dan mengetahui aspek finansil operasional.

➤ Aspek Teknis

Penelitian ini menganalisis aspek teknis yang berhubungan dengan usaha Budidaya Udang Vanname, antara lain penyediaan bahan baku (seperti Persiapan induk, pakan dan obat untuk mengatasi penyakit), penggunaan peralatan produksi, dan proses produksi (seperti persiapan Budidaya, seleksi induk, pemijahan, pendederan, pemeliharaan larva dan pemberian pakan sampai dengan panen).

➤ Aspek Manajemen

Penilaian terhadap aspek manajemen berupa para pengelola usaha dan struktur organisasi yang ada. Apakah struktur organisasi yang dipilih sesuai dengan bentuk dan tujuan usahanya. Suatu proyek akan berjalan dengan baik apabila dijalankan oleh orang-orang yang profesional, mulai dari merencanakan, melaksanakan sampai dengan mengendalikannya apabila terjadi penyimpangan (Kasmir dan Jakfar, 2012). Penelitian ini menganalisis aspek manajemen yang bertujuan untuk memberi gambaran umum apakah usaha Budidaua Udang Vanname diPT. Bumi Harapan Jaya sudah melaksanakan fungsi-fungsi manajemen, antara lain perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan.

➤ Aspek Finansil Operasional

Perhitungan analisis jangka pendek pada aspek finansil suatu usaha dilakukan dalam satu kali siklus produksi selama satu tahun produksi dengan komponen-komponen sebagai berikut :

- a. Permodalan
- b. Biaya Produksi
- c. Penerimaan
- d. *Revenue Cost Ratio*
- e. Keuntungan
- f. Rentabilitas
- g. *Break Event Point*
 - BEP atas dasar unit
 - BEP atas dasar sales

3.6.2 Analisis Kualitatif

Tujuan kedua dalam penelitian ini ialah untuk mengetahui strategi pengembangan usaha Budidaya Udang Vannamed PT. Bumi Harapan Jaya. Penentuan strategi pengembangan ini menggunakan analisis SWOT serta data

yang dianalisis menggunakan analisis data deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif.

Analisis SWOT ini menggunakan analisis data deskriptif kualitatif dengan menganalisis lingkungan eksternal dan internal yang dapat mempengaruhi pengembangan usaha, yaitu meliputi faktor internal dan eksternal pada usaha Budidaya Udang Vanname

Faktor internal di dalam analisis SWOT ini meliputi faktor kekuatan dan kelemahan yang ada pada usaha . Kekutan ialah keunggulan, kemampuan, dan kompetensi khusus yang ada pada usaha Budidaya Udang Vanname tersebut. Sementara kelemahan ialah kekurangan, keterbatasan, maupun penghalang yang dapat menghambat jalannya usaha bahkan menimbulkan kerugian pada usaha.

Faktor eksternal dalam analisis SWOT ini berupa peluang dan ancaman yang dihadapi usaha Budidaya Udang Vanname. Peluang ialah perubahan yang dapat diprediksi dan dilihat di masa yang akan datang dalam waktu dekat dan bisa memberikan keuntungan bagi usaha tersebut. Sementara ancaman ialah gejala- yang memberikan dampak negatif dan berada di luar kendali pelaku usaha.

Analisis data deskriptif kuantitatif pada analisis SWOT bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh dan pemberian nilai.

➤ Analisis Kelayakan Finansial

Tujuan ketiga pada penelitian ini ialah untuk mengetahui kelayakan finansial pengembangan usaha pada usaha Budidaya Udang Vanname di PT. Bumi harapan Jaya. Analisis data yang akan dilakukan yaitu analisis data deskriptif kuantitatif dan menggunakan *Microsoft Excel*.

Pembuatan estimasi pendapatan yang akan diperoleh di masa yang akan datang perlu melakukan perhitungan secara cermat dengan melakukan perbandingan data informasi yang ada sebelumnya serta estimasi biaya yang dikeluarkan selama periode tertentu yang dituangkan dalam aliran kas (*cash flow*). Penilaian kelayakan investasi dengan membuat *cash flow* berguna untuk melihat apakah investasi tersebut layak atau tidak dengan alat ukur kriteria antara lain *Payback Period* (PP), *Average Rate of Return* (ARR), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Profitability Index* (PI), dan *Break Even Point* (BEP) (Kasmir dan Jakfar, 2012).

Komponen-komponen yang dihitung pada analisis jangka panjang ialah sebagai berikut :

- a. *Net Present Value*
- b. *Net Benefit Cost Ratio*
- c. *Internal Rate of Return*
- d. *Payback Period* Analisis Sensitivitas.



IV. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Letak Geografis dan Topografi Tempat Penelitian

Lokasi Penelitian terletak di Desa Tambak Sari Kecamatan Poto Tano Kabupaten Sumbawa Barat Provinsi Nusa Tenggara Barat. Luas Wilayah Kecamatan Poto Tano adalah 15,888 Ha. Poto Tano terletak pada ketinggian 640 – 700 M diatas permukaan laut dengan suhu rata-rata 22 – 28⁰c, adapun batas wilayah Desa Poto tano sebagai berikut:

- Sebelah Utara : Selat Alas
- Sebelah Selatan : Desa Senayan
- Sebelah Barat : Selat Alas
- Sebelah Timur : Alas Barat.

Desa Tambak Sari merupakan salah satu desa di Kabupaten Sumbawa Barat yang berada di daerah pesisir. Desa ini tersebar dalam 3 desa yaitu Desa Atas, Desa Tengah dan Desa Bawah.

Berdasarkan keadaan topografinya, Desa Tambak Sari berada pada 150-300 meter dari permukaan laut sehingga daerah ini termaksud dataran tinggi. Iklim daerah tersebut di pengaruhi oleh musim penghujan dan kemarau. Desa Poto Tano merupaka daerah pantai yang terhampar dan perbukitan yang subur dan indah. Dilinti jalan propinsi dengan jalan beraspal menghubungkan kabupaten satu dengan kabupaten lain. Mata pencaharian Desa Poto Tano adalah sebagian besar Nelayan dan petani (Monografi desa Poto Tano, 2015)

4.2 Kondisi Demografi Penduduk

4.2.1 Keadaan Penduduk Berdasarkan Wilayah Desa Tambak Sari

Penduduk Desa Tambak Sari merupakan suku Sumbawa asli yang bermukim pada kawasan tersebut. Komonikasi antara penduduk dilakukan dalam

bahasa Sumbawa dan bahasa formal yang digunakan adalah bahasa Indonesia. Jumlah penduduk Desa Tambak Sari adalah 975 jiwa. Jumlah penduduk Desa Tambak Sari berdasarkan tiap wilayahnya tertera pada tabel 4.

Tabel 4. Data Jumlah Penduduk menurut Umur di Desa Tambak Sari.

No	Usia	Laki-Laki (jiwa)	Perempuan (jiwa)
1	0-12 bulan	9	10
2	> 1-5 tahun	60	50
3	> 6-10 tahun	51	43
4	> 7-15 tahun	150	15
5	>15-58 tahun	233	205
6	>58 tahun	11	10
	Total	502	473

Sumber : Desa Tambak Sari 2015.

4.2.2 Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Berdasarkan informasi dari Kantor Desa Tambak Sari (2015) Jumlah penduduk menurut pendidikan dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 5. Data Jumlah Penduduk menurut Pendidikan Desa Tambak Sari

No	Tingkat Pendidikan	Laki-laki (jiwa)	Perempuan (jiwa)
1	Penduduk buta huruf	3	17
2	Tidak tamat SD	114	117
3	SD	106	120
4	SMP	74	75
5	SMA	154	12
6	Tamat D2	1	-
7	Tamat D3	18	10
8	Tamat S1	31	14
9	Tamat S2	1	-
	Jumlah	502	473

Sumber: Desa Tambak Sari, 2015.

4.2.3 Keadaan Penduduk Berdasarkan Mata Pencarian

Berdasarkan informasi dari Kantor Desa Tambak Sari (2015), jumlah penduduk Desa Tambak Sari menurut mata pencarian dapat dilihat pada tabel 6.

Tabel 6. Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian di Desa Tambak Sari

NO.	MATA PENCAHARIAN	JUMLAH
1.	PNS	46 jiwa
3.	Nelayan	298 jiwa
4.	Petani / Pekebun	123 jiwa
5.	Karyawan swasta	76 jiwa
6.	Buruh pabrik/industry	46 jiwa
7.	Karyawan Honorer	45 jiwa
8.	Pedagang	28 jiwa
9.	TNI/POLRI	2/1 jiwa
10	Pertukangan	44, jiwa

Sumber: Desa Tambak Sari 2015

4.3 Kondisi Umum Usaha Perikanan Kabupaten Sumbawa Barat

Sebagian besar Kabupaten Sumbawa Barat berbukit-bukit, akan tetapi sepanjang daerah pesisir khususnya pada bagian Timur dan Barat sangat datar sehingga sangat cocok untuk pengembangan daerah budidaya. Luasnya perairan pesisir menjadikan Kabupaten Sumbawa Barat berpeluang dalam mengembangkan potensi pesisir dan laut untuk berbagai kegiatan perikanan baik pertambakan, penangkapan ikan dan budidaya, yang memberikan kontribusi besar dalam peningkatan pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat.

Sebagian besar penduduk Kecamatan Poto Tano membudidayakan ikan Bandeng, budidaya Rumput Laut. Dan sebagian besarnya menjadi buruh di perusahaan budidaya tersebut.

4.4 Sejarah Berdirinya Usaha

Di Kecamatan Poto Tano budidaya udang vanname cukup berkembang, khususnya di Desa Tambak Sari. Dengan adanya potensi yang cukup bagus PT. Bumi Harapan Jaya memanfaatkan peluang yang ada dengan melakukan usaha budidaya udang vanname. Pada Tahun 2000 dengan izin dari pemerintah untuk

memanfaatkan lahan yang ada di sekitar daerah tersebut PT. bumi Harapan Jaya memulai membangun usaha budidaya udang vanname dalam proses produksinya PT. Bumi Harapan Jaya memiliki kilam sebanyak 183 kolam dan sudah mempunyai alat yang moderen, Selain itu pada awal mula melakukan usaha budidaya udang vanname tersebut tenaga kerja yang di gunakan hanya berasal dari Desa Poto Tano saja , tetapi karena semakin berkembangnya usaha, maka jumlah tenaga kerja yang digunakan semakin meningkat bahkan sampai tenaga kerja nya berasal dari luar seperti Lombok, Bima, Bali, dan Jawa. Tenaga kerja yang dimiliki oleh PT. Bumi Harapan Jaya sebanyak 200 orang Karena usaha budidaya udang vanname semakin meningkat maka segala sesuatu yang menjadi pendukung kemajuan usaha budidaya di upayakan secara maksimal. Hal tersebut dilakukan agar usaha budidaya udang vanname dapat maju dan dapat bersaing dengan usaha-usaha lainnya.

Tujuan didirikannya usaha budidaya udang Vanname adalah sebagai usaha sumber mata pencharian penduduk Desa Tambak Sari sehingga dapat mensejahterakan Ekonomi dan pendapatan penduduk Desa Tambak Sari.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Aspek Teknis

Teknis budidaya udang vanname pada PT. Bumi Harapan Jaya meliputi: persiapan tambak, Pengeringan kolam, pemupukan, pengisian air, penebaran benur, pemberian pakan, pemeliharaan, pencegahan hama dan penyakit dan pemanenan.

5.1.1 Tahap Persiapan

Pada aspek teknis usaha budidaya udang vanname istilah sarana menunjukan bahwa benda yang disebutkan sudah ada unsur penguasa pribadi, sedangkan istilah prasarana menunjukan bahwa benda yang dimaksud bersifat untuk umum atau bagi yang memperoleh manfaat pemakaiannya belum ada unsur kepemilikan pribadi (Risaldi, 2011).

a. Sarana Usaha budidaya Udang Vanname

➤ Kolam

Kolam yang digunakan dalam budidaya udang vanname pada PT. Bumi Harapan Jaya adalah kolam terpal dengan sistem pengeluaran dan pemasukan air yang tertata rapi. Kolam yang digunakan untuk usaha budidaya udang vanname ini mempunyai luas 200 hektar yang dibagi menjadi 183 kolam. Kolam yang digunakan dalam usaha budidaya udang vanname ini sangat ideal karena kolam mengandung tekstur tanah yang baik, disamping itu juga berdekatan dengan pantai dan terdapat hutan mangrove. Kolam budidaya udang vanname dapat dilihat pada gambar 4 dibawah ini




Gambar 4. Kolam Budidaya udang Vannamee PT. Bumi Harapan Jaya

➤ **Peralatan**

Pada usaha budidaya udang vannamee di PT. Bumi Harapan Jaya diperlukan alat-alat yang digunakan dalam menunjang kegiatan usaha ini meliputi, kincir, pompa air, pipa, timbangan, dari beberapa alat yang digunakan dalam budidaya udang vannamee ini, yang berpengaruh besar dalam usaha budidaya udang vannamee adalah kincir, karena kincir berfungsi meningkatkan kadar oksigen dalam air dan juga untuk meningkatkan kelangsungan hidup udang vannamee. Gambar peralatan yang digunakan dalam usaha budidaya udang vannamee dapat dilihat pada tabel 6 dibawah ini.

Tabel 7. Peralatan yang digunakan pada usaha budidaya udang vannamee

No	Sarana dan Prasarana	Fungsi	Gambar
1	Kolam udang vannamee	Sebagai tempat pemeliharaan udang dengan menggunakan kolam terpal dengan ketinggian 1,2 meter	
2	Pompa	Sumber utama yang menyalurkan air laut ke kolam	

NO	Sarana dan prasarana	Fungsi	Gambar
3	Kincir	Sebagai kandungan oksigen dalam air guna untuk kelangsungan hidup udang.	
4	Timbangan	Untuk menimbang berat udang vanname.	
5	Jembatan Anco	Untuk mempermudah mengontrol perkembangan udang vanname.	
6	Anco	Tempat untuk pemberian pakan udang vanname	
7	Genset 1000 KVA	Sebagai sumber listrik tambahan	
8	Perahu kayu	Untuk sarana pemberian pakan pada udang	

NO	Sarana dan Prasarana	Fungsi	Gambar
9	Pipa paralon	Digunakan untuk pengairan kolam tambak	
10	Tangki Air	Sebagai media penyimpanan air tawar	
11	Keranjang	Sebagai tempat penyimpanan udang pada saat panen.	
12	Trapindo	Sebagai alat pengontrol suhu	

B. Prasarana

➤ Infrastruktur Jalan

Keadaan jalan untuk menuju usaha budidaya udang vanname sudah cukup baik dan memadai usaha ini berada di tepi jalan dan mudah dilalui oleh kendaraan roda 2, roda 4 dan sebagainya, lokasi ini tidak jauh dari pelabuhan poto tono dan sangat strategis untuk dicapai atau dijangkau dari manapun sehingga hal ini sangat menguntungkan terutama untuk usaha budidaya udang vanname.

➤ Instalansi Listrik

Sistem penerangan merupakan salah satu faktor pendukung dalam usaha budidaya udang vanname. Penerangan yang cukup sangat membantu dalam usaha budidaya udang vanname ini. Sistem penerangan berasal dari genset dengan daya 1000 KVA, digunakan untuk menerangi seluruh lokasi tambak pada malam hari. Alat penerangan yang digunakan PT. Bumi Harapan Jaya dapat dilihat pada gambar 5 di bawah ini



Gambar 5. Alat Penerangan PT. Bumi Harapan Jaya

➤ Instalansi Pengairan

Pada usaha budidaya udang vanname ini sistem pengairan berasal dari air laut. Penggunaan air laut dengan pompa dan dilengkapi dengan saringan khusus untuk pengairan kolam tambak udang. Air laut yang digunakan untuk pengairan kolam, kecil kemungkinan adanya kandungan bibit-bibit penyakit yang dapat mengganggu kesehatan udang vanname karena lokasi usaha tambak udang PT. Bumi Harapan Jaya jauh dari Pabrik industri yang dapat menyebabkan air dilaut tercemar. Adapun hal-hal yang perlu diperhatikan dalam sistem pengairan budidaya udang vanname ini antara lain:

Kualitas Air

Dalam usaha budidaya udang vanname yang perlu diperhatikan pertama kali adalah kualitas air, dimana kualitas air adalah faktor yang sangat penting bagi kelangsungan hidup udang vanname.

- **Suhu**

Dalam usaha budidaya udang vanname suhu juga perlu diperhatikan, karena suhu berpengaruh terhadap pertumbuhan, nafsu makan udang vaname, dan konsentrasi kelarutan oksigen. Suhu air di tambak ini biasanya berkisar antara 26-31 °C.

- **Derajat Keasaman**

Usaha budidaya udang vanname biasanya pH yang digunakan berkisar dibawah 7,0-8,0pH ini sangat cocok dalam pemeliharaan udang vanname. Jika pH dibawah 7,0 maka biasanya sebagian air akan dibuang keluar dan dimasukan air lagi.

- **Oksigen Terlarut**

Dalam usaha budidaya udang vanname ini faktor yang tidak kalahpentingnya adalah oksigen terlarut, karena oksigen terlarut merupakan parameter perubahan kualitas air yang paling kritis pada usaha budidaya udang vanname. Udang vanname memerlukan oksigen terlarut yang cukup untuk tingkat kelangsungan hidup dan pertumbuhannya.

Infrastruktur Komunikasi

Komonikasi sangat penting dalam menjalankan usaha. Komonikasi antar pekerja denga atasan. Usaha Budidaya udang vanname mengenai prasarana komonikasi, perusahaan menggunakan media HT. Sinyal dan internet di lokasi perusahaan tersebut sudah baik. Sistem komunikasi yang digunakan pada usaha budidaya udang vanname ditunjukkan pada gambar 5 berikut ini.



Gambar 6. Alat komonikasi PT. Bumi Harapan Jaya.

5.1.2 Teknik Budidaya Udang Vannamei

Dalam melakukan budidaya udang vanname melalui beberapa tahapan dan perlakuan antara lain, persiapan tambak, (pengeringan kolam, pemupukan), pengisian air kolam, penebaran benur, pemeliharaan, pemberian pakan, pencegahan hama dan penyakit, pemanenan. Teknik budidaya udang vanname dapat dijelaskan sebagai berikut

5.1.2.1 Persiapan Tambak

Persiapan tambak adalah tempat yang digunakan untuk memelihara benur menjadi udang vanname ukuran konsumsi adapun ukuran kolam yang digunakan untuk usaha budidaya udang vanname ini yaitu berdiameter 50 m²x100 m² digunakan sebagai media budidaya udang vanname. Hal pertama yang dilakukan dalam persiapan kolam budidaya udang vanname yaitu pengeringan kolam, pada usaha budidaya udang vanname pembersihan kolam dilakukan dengan cara pengangkutan lumpur. Pengangkutan lumpur dilakukan setelah beberapa hari setelah panen agar lumpur tidak terlalu basah. Pengangkutan lumpur dilakukan dalam kondisi tanah kering total, sehingga pada saat pengangkutan tidak sulit. Pengeringan bertujuan untuk membunuh sisa-sisa bakteri pembusuk, sisa kotoran dan pakan pada siklus sebelumnya, dan setelah itu dilakukan pemupukan. Pemupukan bertujuan untuk mempersubur pakan alami seperti plankton. Pemupukan dilakukan dengan mencampurkan pupuk alami dengan pupuk buatan.

5.1.2.2 Pengisian Air Kolam

Pada usaha budidaya udang vanname ini, pengisian air kolam menggunakan pompa air. Air yang digunakan dalam proses ini menggunakan air laut. Air laut yang digunakan bersih dan tidak tercemar karena perusahaan PT.Bumi Harapan Jaya sangat jauh dari pabrik atau industri yang dapat menyebabkan laut menjadi kotor dan tercemar.

5.1.2.3 Penebaran Benur Udang Vanname

Benur yang digunakan dalam usaha budidaya udang vanname ini harus benar-benar berkualitas baik. Biasanya benur yang berkualitas baik yaitu benur SPF (*specific pathogen free*) atau SPR (*specific pathogen resistance*). Benur-benur ini sudah diuji mutunya sebelum bisa dibudidayakan. Benur udang vanname biasanya mempunyai ciri-ciri warna masih cerah, langsing tidak bengkok kusam, jika diciduk dengan gayung bersama dengan airnya biasanya udang tersebut akan berusaha menempel didasar gayung, dan jika gayung tersebut di putar maka udang akan berusaha melawan arus.

PT. Bumi Harapan Jaya dalam melakukan penebaran benur udang vanname biasanya dikaukan pada pagi hari pukul 05-08 tujuannya agar benur tersebut tidak mati dengan suhu tinggi. Prosedur kerja yang dilakukan dalam penebaran benur antara lain, penebaran benur harus dilakukan pada pagi hari kemudian benur yang berisikan kantong plastik diapungkan di dalam kolam tempat benur yang akan ditebar selama 15 menit, setelah itu buka ikatan kantong plastik, kemudian masukan sedikit air kedalam plastik yang berisi benur, setelah itu benur ditebar secara perlahan-lahan kedalam kolam.

5.1.2.4 Pemeliharaan Udang Vanname

Proses pemeliharaan udang vanname pada PT. Bumi Harapan Jaya i dari bulan pertama mulai diperhatikan kualitas air yang harus selalu stabil, baik itu penambahan atau pergantian air selalu dilakukan dengan hati-hati karena udang masih rentan terhadap perubahan air yang drastis. Pada awal budidaya di daerah penebaran benur sudah dipasang sekat, waring atau hapa tujuannya untuk memudahkan dalam pemberian pakan, untuk pemberian pakan harus sesuai dengan pengamatan anco perawatan kolam dapat dilakukan dengan penyhiponan selama tiga hari sekali, tetapi yang terpenting adalah pengamatan kesehatan pada udang terhadap serangan hama dan penyakit.

5.1.2.5 Pemberian Pakan

Pakan sangat berpengaruh terhadap perkembangan udang vanname, pakan yang diberikan dalam usaha budidaya udang vanname yaitu pakan berupa pelet dan pakan alami yang terdiri dari plankton. Pakan buatan sangat diperlukan ditambak udang vanname karena dengan padat penebaran yang tinggi, pakan alami yang ada tidak akan cukup akibatnya pertumbuhan udang terhambat dan akan menimbulkan sifat kanibalisme pada udang, untuk meningkatkan pertumbuhan udang vanname PT. Bumi Harapan Jaya menambahkan nutrisi lengkap kedalam pakan. Untuk itu pakan dicampur dengan vitamin-vitamin yang mengandung mineral-mineral penting. Setelah pemberian pakan pada udang kemudian para karyawan tambak mengecek anco setiap petak apakah pakan tersebut habis dimakan udang vanname atau tidak. karena sempel anco akan menentukan pemberian pakan berikutnya. Adapun tabel pemberian pakan dapat dilihat pada tabel 8. Dibawah ini.

No	Umur	Bobot (gr)	Frekuensi pemberian (x)	Pengamatan pada anco (jam)
1	Bulai 1	>4	2	2-3
2	Bulan 2	4-10	3	2
3	Bulan 3	11-21	4	1,5-2
4	Bulan 4	22-33	4-5	1-1,5

Sumber: PT. Bumi Harapan Jaya 2015

5.1.2.6 Pencegahan Hama dan Penyakit

Virus dan penyakit merupakan masalah yang sangat perlu diperhatikan dalam usaha budidaya udang vanname. Karena jika udang telah terkena penyakit atau virus, biasanya akan cepat menular ke udang yang lain, bahkan akan menular ke petak tambak yang berada disebelahnya. Menurut sejarah

budidaya udang di tambak ini penyakit yang sering menyerang adalah penyakit *white spot* dan hama yang sering menyerang adalah kepiting dan biawak.

Dalam melakukan usaha budidaya udang vanname tidak lepas dari gangguan hama dan penyakit, sehingga dapat menyebabkan tingkat kelangsungan hidup udang vanname mengalami penurunan produktivitas, oleh karena itu sangat diperlukan obat-obatan yang biasanya di gunakan pada usaha budidaya udang vanname antara lain Super SP, Omega protein, Super NB, Bio solution yang berfungsi untuk meningkatkan daya tahan tubuh udang vanname dan melawan serangan penyakit serta memperbaiki tingkat pertumbuhan udang vanname.

5.1.2.7 Pemanenan

Panen yang biasa dilakukan di PT. Bumi Harapan Jaya ada dua macam yaitu panen total dan panen persial, panen total dilakukan pada saat udang mencapai size yang diinginkan atau pertumbuhan udang yang sudah tidak optimal, sedangkan umur maksimal untuk pertumbuhan udang yang optimal mencapai 125 hari. Sedangkan panen persial dilakukan 1 kali dalam satu siklus, panen persial, pada PT. Bumi Harapan Jaya Panen Persial sangat jarang sekali dilakukan. Panen persial dilakukan ketika udang vanname terserang penyakit atau ingin mengetahui oksigen yang berkecukupan akibat kepadatan pada udang vanname. Pemanenan dilakukan dengan alat jaring, kegiatan jaring ini dilakukan dengan cara dua orang memegang sisi jaring kemudian didorong secara perlahan-lahan. jaring berfungsi menangkap udang yang akan dipanen. Pada saat pemanenan 8 sampai 10 orang melakukan penjaringan dan 10 sampai 15 orang menunggu hingga udang terkumpul dalam keranjang basket yang telah di sediakan dan akan di bawa ketempat penyortiran dan pencucian hingga nanti siap untuk di timbang.

5.2 Aspek Pemasaran

Menurut Riana dan Baladina (2005), pemasaran adalah aliran produk secara fisis dan ekonomik dari produsen melalui pedagang perantara ke konsumen.

5.2.1 Bauran Pemasaran

Salah satu dari strategi pemasaran yang sering dilakukan oleh suatu perusahaan adalah dengan cara melakukan kegiatan pemasaran itu sendiri atau lebih sering dikenal dengan istilah bauran pemasaran yaitu, *product*, *price*, *place*, dan *promotion*.

a. Produk (*product*)

Menurut Rachmawati (2011) produk (*product*) adalah keseluruhan objek atau proses yang memberikan sejumlah nilai manfaat kepada konsumen.

Pada penelitian yang dilakukan di PT. Bumi Harapan Jaya produk yang dihasilkan berupa udang vanname, udang vanname siklusnya cukup singkat sekitar 3 – 4 bulan dengan panen ukuran size 50. Udang vanname ini memiliki tekstur yang berbeda dari udang vanname lainnya karena memiliki daging yang kenyal dan tidak berbau amis. Produk yang dipasarkan perusahaan adalah udang vanname segar yang baru selesai dipanen dan sudah dijamin berkualitas baik, dilihat dari proses pemeliharaannya yang sangat diperhatikan.

b. Harga (*price*)

Menurut Ibrahim (1998), kesalahan dalam penetapan harga akan menyebabkan kesalahan dalam kelayakan usaha, oleh karenanya kebijakan dalam penetapan harga harus benar-benar diperhitungkan secara tepat dan benar. Kebijakan dalam penentuan harga adalah kegiatan yang amat penting, karena apabila harga terlalu tinggi, produk tersebut mengalami kesulitan dalam memasuki pasar, demikian pula sebaliknya dengan harga yang terlalu rendah

akan menyebabkan kerugian terhadap kegiatan usaha. Penentuan harga harus benar-benar diperhitungkan, termasuk besarnya keuntungan yang diinginkan

Pada penelitian yang dilaksanakan di PT. Bumi Harapan Jaya Sistem penetapan harga jual udang vanname Rp. 75.000 dengan size 50. Penentuan harga jual ini sudah diperkirakan menurut size yang dijual. Harga jual udang vanname sangat berpengaruh terhadap kenaikan kebutuhan *variabel* produksi udang, hal ini terjadi disebabkan oleh kenaikan harga BBM. Untuk itu komunikasi antar perusahaan dan konsumen sangat diperlukan. Harga udang vanname pada saat penelitian dijual dengan harga 75.000 kg dengan size 50, harga yang ditawarkan memang sedikit lebih mahal namun hal ini sesuai dengan kualitas udang yang lebih unggul.

c. Promosi (*promotion*)

Menurut Rachmawati (2011), Promosi adalah aktivitas yang dilakukan untuk mencari konsumen, bukan hanya untuk sekali datang, tetapi juga konsumen yang akan melakukan pembelian berulang (pelanggan). Tujuan dari promosi adalah meningkatkan persepsi konsumen, menarik pembeli pertama, mencapai persentase yang lebih tinggi untuk konsumen yang berpotensi, menciptakan loyalitas, meningkatkan *average check*, meningkatkan penjualan dan memperkenalkan produk.

Pada Penelitian ini diketahui PT. Bumi Harapan Jaya tidak melakukan promosi melalui media cetak atau pun media sosial, tapi melalui dinas-dinas serta lembaga-lembaga perikanan, karena usaha budidaya udang vanname pada PT. Bumi Harapan Jaya terdaftar di dinas-dinas maupun lembaga-lembaga yang terkait dengan perusahaan. Dengan demikian promosi tersebut dalam bauran pemasaran termasuk ke dalam promosi perseorangan, dimana lembaga-lembaga dan dinas-dinas perikanan merupakan penghubung antara produsen dengan konsumen.

d. Tempat (*place*)

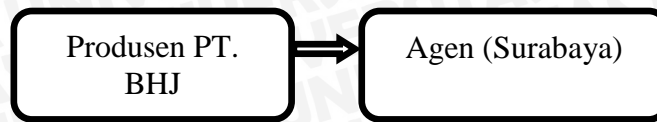
Pemilihan tempat atau lokasi merupakan nilai investasi yang paling mahal, sebab lokasi bisa dikatakan menentukan ramai atau tidaknya pengunjung. Tempat usaha yang berada di pinggir jalan ditempat yang strategis cukup menyedot pengunjung untuk sekedar mampir dan mencicipi hidangan konsep yang ditawarkan ataupun melihat usaha yang dijalankan (Rachmawati, 2011).

Secara umum lokasi PT. Bumi harapan Jaya ini sangat strategis dengan jalur transportasi untuk pemasaran maupun kondisi alam yang mendukung. Usaha budidaya udang vanname. Hal ini dikarenakan akses transportasi yang dekat dengan jalan raya anatar sumbawa Besar dengan Sumbawa Barat, sehingga mempermudah kegiatan transportasi, terlebih lagi usaha budidaya ini dekat dengan pelabuhan Poto Tano sehingga memudahkan lagi apabila melakukan pemasaran melewati perairan, dengan demikian jalu transportasi antar menuju PT> Bumi Harapan Jaya telah memadai dan dapat digunakan dengan baik.

5.2.2 Saluran Pemasaran

Menurut Amrin (2007), saluran pemasaran adalah sarana penyampaian produk atau jasa dari produsen kepada konsumen. Sedangkan menurut Syahza (2003), panjangnya saluran pemasaran menyebabkan besarnya biaya yang dikeluarkan (margin pemasaran yang tinggi) serta ada bagian yang dikeluarkan sebagai keuntungan pedagang. Hal tersebut cenderung memperkecil bagian yang diterima petani dan memperbesar biaya yang dibayarkan konsumen. Panjang pendeknya saluran pemasaran ditandai dengan jumlah pedagang perantara yang harus dimulai dari petani sampai ke konsumen akhir. Pemilihan tempat atau lokasi merupakan nilai investasi yang paling mahal, sebab lokasi bisa dikatakan menentukan ramai atau tidaknya pengunjung.

Saluran pemasaran yang diterapkan oleh PT. Bumi Harapan Jaya dapat dilihat pada gambar 7.



Gambar 7. Saluran Pemasaran Udang Vanname di PT. Bumi Harapan Jaya

Saluran pemasaran ini merupakan saluran pemasaran secara langsung karena PT. Bumi harapan Jaya (produsen) menjual hasil budidaya langsung ke konsumen {agen di surabaya}.

5.2.3 Penetapan Harga

Menurut Ibrahim (1998), dalam sistem pembayaran dari hasil penjualan produksi perlu diketahui secara jelas, apakah produk yang dijual dilakukan secara cash atau kredit. Dalam biaya pemasaran, apakah biaya pemasaran seperti biaya transportasi, biaya pajak, dan pungutan-pungutan lain merupakan beban perusahaan atau merupakan beban pembeli. Jika merupakan beban perusahaan tentu keadaan ini memerlukan perhitungan harga pokok produksi dilihat dari biaya pemasaran.

Sistem pembayaran dilakukan secara tunai, dibayar langsung pada saat proses jual beli udang vanname dan tidak ada biaya pemasaran karena pembeli datang langsung ketempat perusahaan dengan membawa alat transportasi sendiri sehingga tidak mengeluarkan biaya pemasaran untuk transportasi. Proses pemasaran dengan komunikasi lewat handphone (HP), sehingga biaya yang dikeluarkan hanya untuk membeli pulsa.

5.3 Aspek Manajemen

manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan, usaha-usahapara anggota organisasi dan penggunaan

sumberdaya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan (Handoko, 2003).

Dalam suatu usaha unsur-unsur manajemen sangat diperlukan agar usaha yang telah dirintis dapat berjalan dengan lancar dan mendapatkan hasil yang sesuai dengan yang diharapkan. Fungsi-fungsi manajemen yang dilakukan dan berperan dalam usaha budidaya udang vanname yaitu:

5.3.1 Perencanaan (*planning*)

Perencanaan merupakan fungsi terpenting diantara fungsi-fungsi manajemen yang ada. Perencanaan juga menentukan apa yang harus dicapai, siapa yang bertanggung jawab dan mengapa hal itu harus dicapai. Perencanaan sangat diperlukan untuk mengikuti perkembangan dimasa yang akan datang. Tanpa adanya suatu perencanaan yang matang maka suatu usaha tidak akan berjalan lancar. Perencanaan merupakan penentuan terlebih dahulu serangkaian tindakan untuk mencapai hasil yang diinginkan (Kasmir dan Jakfar, 2003).

Tujuan perencanaan adalah untuk memperkecil resiko yang dihadapi dalam kaitannya dengan pelaksanaan usaha. Proses perencanaan ditentukan tentang apa yang harus dilakukan, kapan dan bagaimana melakukannya serta dengan cara apa hal tersebut harus dilaksanakan, analisis biaya dan uraian mengenai sumberdaya yang dibutuhkan (Primyastanto dan Istikharoh, 2006).

Perencanaan merupakan proses awal dalam menentukan suatu usaha meliputi proses perencanaan membudidayakan sendiri benur udang vanname dan ketersediaan pakan.

1. Perencanaan kedepan pembenihan udang vanname

perencanaan yang dilakukan PT. Bumi Harapan Jaya yaitu dengan membenihkan sendiri benur udang tujuannya agar perusahaan dapat dengan mudah memperoleh benur udang vanname mengingat benur udang susah didapatkan. Manfaat perencanaan budidaya benur udang vanname adalah untuk

memudahkan perusahaan pada saat akan melakukan budidaya pembesaran udang vanname.

2. Perencanaan kedepan untuk pembuatan pakan

Perencanaan kedua yang dikakukan PT. Bumi Harapan Jaya adalah membuat sendiri pakan udang vanname mengingat pakan merupakan hal yang penting bagi pertumbuhan udang, tujuan perusahaan adalah untuk meningkatkan produksi pakan udang mengingat pakan udang sangat mahal dihitung dari harga pakan dan biaya pengirimannya. Manfaat dari perencanaan membuat sendiri pakan udang vanname adalah agar mudah mendapatkan pakan udang yang berkualitas baik. Program kerja untuk kedua perencanaan di atas akan dilaksanakan mulai bulan januari tahun 2016, biaya anggaran dan tempat pelaksanaan telah ditentukan oeh perusahaan, selain itu perusahaan juga mempunyai rencana kedepan setelah kedua perencanaan telah berhasil dikakukan maka perusahaan akan melakukan evaluasi mengenai hasil dari kegiatan.

Usaha budidaya udang vanname PT. Bumi Harapan Jaya telah menerapkan fungsi perencanaan meskipun tidak dibuat secara terstruktur. Yang meliputi, perencanaan pembenihan udang vanname dan perencanaan pembuatan pakan . Tujuan usaha adalah untuk memperoleh keuntungan dan manfaat usaha untuk mempermudah mendapatkan benih udang dan pakan udang mengingat benur udang yang sulit ditemui dan begitu juga dengan pakan yang setiap tahun selalu mengalami kenaikan.

Dari hasil analisis finansial jangka pendek dan jangka panjangnya untuk perencanaan pengembangan usaha ini dapat dilihat dari Revenue Cost Ratio sebesar 1,68. BEP unitnya pertahun yaitu: 953.901 Kg/Th dengan membandingkan hasil produksi satu tahun yaitu sekitar 4.941.000 Kg/Th, selain itu BEP Sales pertahun sebesar 71.542.575.000,- dibandingkan dengan total

penerimaannya dalam satu tahun sebesar 370.577.000.000,- sehingga memperoleh keuntungan sebesar 149.569.875.000 dan untu Rentabilitasnya sebesar 59,92% maka perencanaan ini sudah berjalan dengan baik terbukti dengan meningkatnya pendapatannya.

5.3.2 Pengorganisasian (*organizing*)

Pengorganisasian berfungsi untuk menjamin kelancaran aktivitas dalam perusahaan, oleh sebab itu membutuhkan koordinasi yang baik antara atasan dengan pihak-pihak terkait dengan sistem organisasi perusahaan dapat tercapai dengan maksimal. pengorganisasian adalah proses pengelompokan kegiatan atau pekerjaan dalam unit-unit. Tujuannya supaya tertata dengan jelas antara tugas, wewenang dan tanggung jawab serta hubungan kerja dengan sebaik mungkin dalam bidangnya masing-masing (Kasmir dan Jakfar 2003).

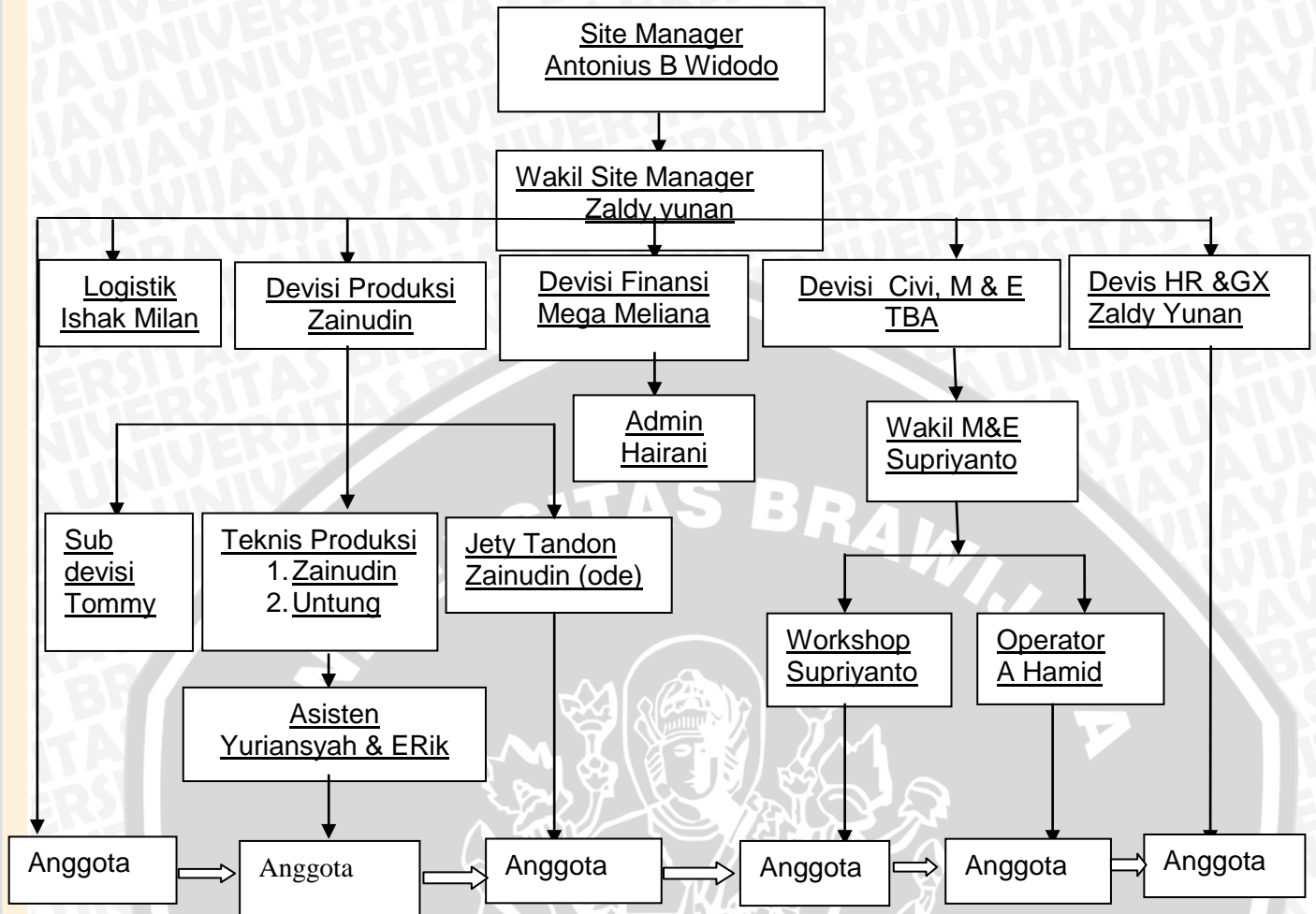
Sistem pengorganisasian yang diterapkan di PT. Bumi Harapan Jaya ini terstruktur dan terperinci, dimana sudah terdapat pembagian kerja pada masing-masing anggota secara terperinci, dimana Bapak Antonius B Widodo sebagai site manager yang bertanggung jawab menjalankan perusahaan secara menyeluruh dalam arti menentukan kebijakan dari semua kegiatan mulai dari perencanaan, pengorganisasian, operasi, pengawasan, pengendalian dan menentukan pengambilan keputusan akhir atas investasi yang dilakukan.

- Bapak Zaldy Yunan sebagai wakil site manager bertugas membantu site manager yaitu bapak antonius melaksanakan tugasnya terutama yang terjadi dilapangan serta membantu mengelola perusahaan agar tetap berjalan dengan baik, dan dibawah pimpinan Bapak Zaldy Yunan terdiri dari
- Devisi logistik yaitu (Ishak Milan) bertanggung jawab dengan penjualan udang vanname dan memastikan arus keluar dan masuk, pengarahan dan pengawasan atas pelaksanaan produksi udang vanname.

- Divisi produksi (Zainudin) bertanggung jawab atas perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan atas pelaksanaan produksi undang vanname selain itu bapak zainudin juga bertanggung jawab sebagai teknisi produksi.
- Divisi finance (Mega Meilina) bertanggung jawab atas semua aktivitas keuangan perusahaan. Divisi civi M&E adalah monitoring dan evaluasi bertanggung jawab memberikan perbaikan dan analisis dalam evaluasi agar tetap di alur program yang benar dan mendeteksi sedini mungkingkemungkinan yang terjadi untuk memperkuat perogramn.
- Divisi HR &GX beranggung jawab dalam pengelolaan dan pengembangan SDM yang berpedoman pada kebijakan dan perosedur yang berlaku di perusahaan serta mengurus data seluruh aset perusahaan dan memenuhi kebutuhan operasional pada internal perusahaan. seterusnya masing-masing divisi mempunyai anggota.

Sistem pengorganisasian di PT. Bumi Harapan Jaya ini sudah terbilang lengkap sehingga segala kegiatan yang ada di perusahaan tersebut tersusun sesuai dengan perencanaan yang sudah diterapkan. Sistem penentuan pembagian kerja maupun divisi sesuai dengan kemampuan yang dimiliki anggota serta kesepakatan yang telah dibuat bersama.

Dalam menjalankan organisasi hubungan antara pimpinan dengan bawahannya tercermin dari sikap pimpinan yang baik kepada bawahannya memberi tahu dengan sopan apabila ada pekerjaan yang tidak dilakukan dengan baik, selain itu karyawan juga berhak menyampaikan pendapatnya kepada pimpinan. Struktur organisasi PT. Bumi Harapan Jaya dapat dilihat pada gambar 8 dibawah ini.



Gambar 8. Struktur Organisasi PT. Bumi Harapan Jaya.

Sumber: PT. Bumi Harapan Jaya

5.3.3 Pergerakan (*actuating*)

Pelaksanaan /pergerakan (*actuating*) adalah proses untuk menjalankan kegiatan atau pekerjaan dalam organisasi. Fungsi dari pergerakan ini secara sederhana adalah untuk meningkatkan kinerja para pegawai, membuat para karyawan atau tenaga kerja melakukan apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan.

Pada usaha budidaya udang vanname ini telah dilaksanakan fungsi pergerakan, dimana para pimpinan atau manager sangat tegas dalam pengambilan keputusan yaitu pimpinan atau manager harus bisa mengerakan bawahan seta karyawan untuk mengerjakan pekerjaan yang telah ditentukan

dengan cara pimpinan memberi perintah, memberi petunjuk dan motivasi, setelah terjalin adanya komunikasi serta hubungan yang baik antara bawahan dengan pimpinan atau atasan. Bentuk motivasi untuk pergerakan adalah memberikan bonus kepada karyawan setiap panen serta memberikan THR (Tunjangan Hari Raya) kepada para pegawai berupa uang maupun barang pada saat menjelang Hari Raya.

5.3.4 Pengawasan (*controlling*)

Pengawasan merupakan kegiatan yang sangat penting dilakukan untuk menjaga agar pelaksanaan produksi sesuai perencanaan yang telah ditetapkan, dan untuk mengukur serta menilai pelaksanaan tugas, apakah sudah sesuai dengan rencana. Jika dalam proses tersebut terjadi penyimpangan atau hal-hal yang tidak diinginkan maka akan segera dikendalikan.

Pengawasan yang dilakukan di PT. Bumi harapan Jaya dimulai pada saat kegiatan akan dilaksanakan, di mana pengawasan dilakukan oleh teknisi lapang yang sudah dipercaya oleh pimpinan. Adapun Standar kerja yang telah ditetapkan oleh perusahaan yaitu dari persiapan teknis, penebaran benur, pemeliharaan, panen hingga produksi. Sedangkan pengukuran kinerja diukur atas persiapan teknis dan pemeliharaan. Pengukuran persiapan teknis diukur berdasar persiapan peralatan untuk budidaya, dan pengukuran pemeliharaan diukur atas dasar pencegahan hama dan penyakit, serta tingkat pertumbuhan udang vanname karena dengan pemeliharaan yang baik perusahaan dapat mencapai target yang diinginkan. Dari pengukuran tersebut dibuatlah hasil evaluasi berdasarkan pengukuran yang telah dilakukan, jika terjadi kesalahan ataupun ketidaksesuaian maka perlu dilakukan tindakan perbaikan agar dapat diperoleh hasil yang maksimal. Semua kegiatan tersebut akan dimuat dalam sebuah laporan akhir agar dapat dievaluasi perbandingan antara hasil dan perencanaan untuk memperoleh perbaikan di tahap selanjutnya.

5.4 Aspek Finansial

Dalam mendirikan suatu usaha diperlukan adanya analisis jangka pendek dan jangka panjang untuk mendukung perkembangan usaha dan mengetahui pencapaian target penjualan agar tujuan usaha untuk memperoleh keuntungan dapat tercapai.

5.4.1 Analisis Jangka Pendek

Dalam suatu usaha terdapat beberapa analisis jangka pendek yang perlu diperhitungkan. Adapun analisis jangka pendek pada usaha budidaya udang vanname di PT. Bumi Harapan terdiri atas: permodalan, biaya total, penerimaan, RC ratio (*Revenue Cost ratio*), Keuntungan, Rentabilitas, BEP (*Break Event Point*). Dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Permodalan

Menurut Riyanto (2009), modal adalah hak milik atas kekayaan dan harta perusahaan yang berbentuk hutang tak terbatas suatu perusahaan kepada pemilik modal hingga jangka waktu yang tidak terbatas. Modal meliputi modal dalam bentuk uang (*geld kapital*), maupun dalam bentuk barang (*sach kapital*). Sumber modal yang digunakan dalam usaha budidaya udang vanname ini merupakan modal Investasi atau modal yang berasal dari bank Permodalan yang dikeluarkan dalam usaha ini meliputi modal tetap, modal lancar, dan modal usaha.

Dari data yang diperoleh selama penelitian di PT. Bumi Harapan Jaya modal usaha yang digunakan adalah sebesar Rp 249.622.155.000,- (biaya total). Besarnya biaya ini digunakan untuk membiayai investasi yang terdiri atas pembuatan kolam, bangunan, inventaris kantor, peralatan yang dibutuhkan dalam kegiatan budidaya, alat kebersihan, pembelian genset, instalansi air, mobil dan sebagainya. Perhitungan dapat dilihat pada lampiran 7.

b. Penerimaan

Menurut Soekartawi (1993), penerimaan adalah nilai dari total produksi yang dihasilkan dalam jangka waktu tertentu dimana besar penerimaan tergantung pada harga dan jumlah produk. Jumlah penerimaan merupakan total dari penerimaan hasil panen udang vanname

Pada usaha budidaya udang vanname di PT. Bumi Harapan Jaya dalam dalam satu tahun dapat menghasilkan 1.647.000 Kg persiklus udang vanname, dalam satu siklus menghasilkan udang vanname ukuran size 50 dengan harga Rp.75.000 per/Kg. semua terjual dan memperoleh penerimaan total sebesar Rp. 370.575.000.000,-. untuk lebih jelasnya mengenai perhitungan penerimaan dapat dilihat di lampiran 7.

c. Revenue Cost ratio (RC ratio)

Analisa Revenue Cost Ratio dimaksudkan untuk mengetahui besarnya nilai perbandingan antara jumlah total penerimaan dengan jumlah total biaya yang telah dikeluarkan untuk menjalankan produksi dalam periode tertentu. Analisa ini merupakan salah satu analisis untuk mengetahui apakah biaya-biaya yang dikeluarkan sudah menghasilkan keuntungan atau belum (Soekartawi, 2003).

Dari hasil perhitungan, RC ratio mencapai 1,68 dengan demikian nilai ratio lebih besar dari pada 1, sehingga usaha yang dilakukan telah mencapai keuntungan. Semakin tinggi RC rasionya, maka tingkat keuntungan suatu usaha juga semakin tinggi. Perhitungan dapat dilihat pada lampiran 7.

d. Keuntungan

Keuntungan adalah selisih dari penerimaan total dengan total biaya produksi (biaya tetap dan biaya variabel). Keuntungan yang bersaing dapat dicapai dengan berbagai cara, diantaranya dengan memberikan hasil produk dan jasa dengan banyak cara, diantaranya dengan memberikan hasil produk dan jasa

dengan harga murah, memberikan hasil produk dan jasa yang lebih bersaing dan menemukan kebutuhan khusus mengenai golongan pasar tertentu (Aking, 2013).

Pada Usaha budidaya udang vanname di PT. Bumi Harapan Jaya memiliki total penerimaan sebesar Rp. 370.575.000.000/tahun selama 3 kali produksi dan total biaya sebesar Rp. 249.622.155.000 /tahun dimana total biaya merupakan jumlah keseluruhan biaya yang diperlukan atau dikeluarkan untuk proses operasional usaha budidaya udang vanname sehingga keuntungan yang diperoleh pertahunnya Rp. 149.569.875.000,- usaha ini dikatakan untung karena total revenue lebih besar dari total cost dan nilainya lebih besar dari 0

Usaha Budidaya udang vannamen menghasilkan keuntungan sebesar Rp. 149.569.875.000,- dikatakan untung karena nilai tersebut lebih besar dari 0 atau bernilai positive atau total revenue lebih dari 0. perincian keuntungan dapat dilihat dilampiran 7.

e. Rentabilitas

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 (Riyanto, 2009).

Rentabilitas usaha dihitung dengan cara membagi keuntungan yang diperoleh dengan modal yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan, kemudian dikalikan 100%. Pada usaha budidaya udang vanname ini keuntungan atau laba yang diperoleh dalam 1 tahun adalah sebesar Rp 149.569.575.000,- dan biaya operasioanal yang digunakan sebesar Rp 249.622.155.000,- sehingga rentabilitas usahanya adalah 59,92%, artinya usaha budidaya udang vanname ini bisa menghasilkan laba sebesar 59,92% per tahunnya. Perhitungan rentabilitas dapat dilihat pada lampiran 7.

f. Break Event Point (BEP)

Break Event Poin (BEP) adalah suatu teknik analisis 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.

Menurut Riyanto 2001, Analisa break Event Point adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap (*fixed cost*), keuntungan dan volume kegiatan. Dalam perencanaan keuntungan break event berdasarkan hubungan antara biaya (*cost*) dan Menghasilkan penjualan (*revenue*).

BEP merupakan titik impas, dimana suatu usaha berada di pada posisi yang tidak mendapatkan keuntungan namun juga tidak mendapat kerugian. Hasil perhitungan dengan analisis nilai BEP pada usaha budidaya udang vanname diperoleh untuk BEP atas dasar sales yaitu sebesar Rp.71.542.575.000,-/tahun dan nilai BEP atas dasar unit didapatkan sebesar 317.97 kg/tahun perhitungan BEP dapat dilihat pada lampiran 7.

5.4.2 Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha

➤ Evaluasi Strategi Usaha

Tujuan diadakannya evaluasi strategis usaha adalah untuk merencanakan atau memperkirakan pendanaan pada usaha budidaya udang vanname dalam jangka panjang sehingga dapat diketahui jika dilakukan pengembangan usaha untuk beberapa tahun kedepan layak atau tidak usaha ini untuk dijalankan.

a. Penambahan investasi (*Re-invest*)

Biaya penambahan investasi dimaksudkan untuk biaya pengadaan barang-barang investasi karena barang-barang tersebut mengalami penyusutan. Biaya penambahan investasi ini tergantung pada jumlah barang yang dipakai dan juga usia ekonomis barang tersebut.

Perencanaan penambahan investasi dengan merencanakan usaha budidaya udang vanname untuk 10 tahun ke depan (Tahun 2016-2025) dengan nilai kenaikan sebesar 1% setiap tahunnya. Biaya yang dikeluarkan oleh usaha budidaya udang vanname selama tahun 2016-2025 adalah sebesar Rp. 26.709.500,-. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada lampiran 8.

b. NPV (*Net Present Value*)

Menurut Riyanto (1995), mengatakan metode yang digunakan untuk menghitung *Net Present Value* adalah nilai sekarang (*present value*) dari (*proceeds*) yang diharapkan atas dasar (*discount rate*) tertentu. Dimana apabila PV dari keseluruhan *proceeds* yang diharapkan lebih besar dari pada PV investasinya, maka proyek dapat diterima. Sebaliknya, apabila jumlah PV dari keseluruhan *proceeds* lebih kecil daripada PV investasinya, berarti NPV bernilai negatif maka proyek dapat ditolak.

Net Present Value (NPV) merupakan situasi metode menghitung nilai semua manfaat yang akan datang dan yang dinilai saat ini. Kriteria ini mengatakan bahwa proyek akan dipilih jika nilai $NPV > 0$. *Net Present Value* (NPV) diperhitungkan dari selisih antara *present value benefit* dengan *present value cost*. Perhitungan NPV menggunakan *discount rate* sebesar 7,5 %. Pada kondisi normal nilai NPV usaha budidaya udang vanname yaitu Rp 865.625.963.000,-. Hasil NPV tersebut menunjukkan usaha budidaya udang vanname menguntungkan dan layak untuk dijalankan karena nilai NPV yang diperoleh bernilai positif. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada lampiran 9.

c. *Net Benefit and Cost Ratio (Net B/C)*

Menurut Pudjosumarto (1985), Net B/C adalah merupakan perbandingan antara *benefit* bersih dari tahun-tahun yang bersangkutan yang telah di *present value* kan dengan biaya bersih dalam tahun dimana Bt-Ct telah di *present value* kan juga. Jika $Net\ B/C < 1$, proyek tidak layak untuk dijalankan.

Net Benefit and Cost Ratio (Net B/C) merupakan *ratio* aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. Nilai Net B/C dalam keadaan normal pada usaha budidaya udang vanname sebesar 4. Hal ini berarti Net B/C lebih dari 1, sehingga usaha tersebut dikatakan layak. Rincian untuk Net B/C dapat dilihat pada lampiran 9.

d. IRR (*Internal Rate of Return*)

Menurut Husnan dan Suwarsono (2000), metode *Internal* adalah menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa-masa mendatang. Apabila tingkat bunga ini lebih besar dari pada tingkat bunga relevan (tingkat keuntungan yang disyaratkan), maka investasi dikatakan menguntungkan, kalau lebih kecil dikatakan merugikan.

Fungsi *Internal Rate of Return* (IRR) adalah menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih (*inflow*) dimasa mendatang. Nilai IRR dalam keadaan normal pada usaha budidaya udang vanname sebesar 54%, sehingga nilai tersebut diatas tingkat suku bunga bank (7,5%). Hal ini berarti usaha budidaya udang vanname dikatakan layak untuk dijalankan. Untuk rincian IRR dapat dilihat pada lampiran 9.

e. PP (*Payback Period*)

Menurut Husnan dan Suwarsono (1999), mengemukakan bahwa *Payback Period* merupakan metode yang mencoba mengukur seberapa cepat investasi bisa kembali. Karena itu satuan hasilnya bukan persentase, tetapi satuan waktu (bulan, tahun dan sebagainya). Kalau *payback period* ini lebih pendek dari pada yang disyaratkan, maka proyek di katakan menguntungkan, sedangkan kalau lebih lama proyek ditolak.

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh *Payback Period* pada kondisi normal pada usaha budidaya udang vanname adalah 1,7 tahun. Dari hasil PP tersebut diartikan bahwa jangka waktu pengembalian modal yang diinvestasikan sebesar 1,7 tahun Untuk rincian tabel PP dapat dilihat pada lampiran 8.

5.4.3 Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas ini diharapkan akan diketahui seberapa jauh tingkat kepekaan arus kas dipengaruhi oleh beberapa perubahan dari masing-masing variabel penyebab, apabila suatu variabel tertentu berubah, sedangkan variabel lainnya dianggap tetap atau tidak berubah. Analisis sensitiv pada usaha budidaya udang vanname untuk mengetahui suatu keadaan yang tidak layak dijalankan. Analisis ini dilakukan dengan beberapa asumsi diantaranya biaya naik 37,80% dan biaya turun 25,4%.

a. Asumsi Biaya naik 37,80%

Hasil analisi sensitivitas pada usaha budidaya udang vanname dapat dilihat pada tabel 9.

Tabel 9. Hasil Analisis Sensitivitas asumsi biaya naik 37,80%

Sensitivitas	Biaya Naik 37,80%	NPV	-1.956.788.776
		Net B/C	1
		IRR	7%
		PP	9.2

Pada Tabel diatas dapat disimpulkan bahwa pada analisis sensitivitas biaya naik 37,80% usaha budidaya udang vanname tidak layak untuk dijalankan.

Uraian lebih jelas dapat dilihat pada lampiran 9.

b. Asumsi Biaya Turun 25,4%

Tabel 10. Hasil Analisis sensitivitas asumsi biaya naik 25,4%

-	Sensitivitas	Biaya Turun 25,4%	NPV	-1.408.179.199
			Net B/C	1
			IRR	7%
			PP	9,3

Pada Tabel diatas dapat disimpulkan bahwa pada analisis sensitivitas biaya turun 25,4% usaha budidaya udang vanname tidak layak untuk dijalankan.

Uraian lebih jelas dapat dilihat pada lampiran 10.

5.4.4 Aspek Manajemen

Aspek manajemen pada perencanaan bisnis ini meliputi perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pergerakan (*actuating*) dan pengawasan (*controlling*). Dapat dilihat pada tabel 9 dibawah ini:

Tabel 11. Aspek Manajemen Perencanaan Bisnis

No	Analisis Aspek Pasar dan Finansii	Hasil Analisis	PERENCANAAN
1	Strategi pemasaran	Udang yang dipanen size 50 dengan kualitas yang baik	Mempertahankan kualitas benih yang baik
2	Saluran Pemasaran	Saluran pemasaran langsung konsumen Surabaya	Saling menjaga kepercayaan antara perusahaan dan konsumen Surabaya agar proses pemasaran berjalan dengan baik.
3	Penetapan Harga	Penetapan harga jual udang vanname sebesar Rp. 75.000 Kg	Mempertahankan kualitas benih yang baik dan harga sesuai kualitas udang vanname

4	Sistem pembayaran dan biaya pemasaran	Sistem pembayaran dibayar secara langsung dan tidak ada biaya pengiriman karena konsumen dari Surabaya membawa transportasi sendiri	Memperluas daerah pemasaran agar usaha lebih berkembang
Aspek Finansial (Jangka pendek)			
5	Penerimaan	Rp. 370.575.000.000	Menambah jumlah produksi udang per tahun agar mendapat penerimaan lebih dari ...
6	R/C Ratio	1,68	Dalam usaha budidaya udang vanname nilai R/C Ratio sebesar 1,68 berarti usaha ini layak untuk dijalankan karena setiap 100 rupiah yang dikeluarkan oleh perusahaan akan mendapat penerimaan 1,68 kali biaya yang dikeluarkan.
7	Keuntungan	Rp. 149.569.879.000	Meningkatkan jumlah udang vanname setiap kali panen atau setiap siklusnya
9	Rentabilitas	Rp. 59,92%	Meningkatkan lagi nilai rentabilitas agar lebih tinggi lagi supaya keuntungan semakin tinggi atau bertambah.

	Aspek Finansial (Jangka Panjang)		
10	Re-investasi	Rp.2.670.950.000	Perencanaan untuk 10 tahun kedepan yaitu dengan menggunakan kenaikan nilai sebesar 1% sehingga menamnbah investasi sebesar 2.670.950.000
11	Net present Value (NPV)	Rp. 865.625.963.256	Hasil dari perhitungan NPV pada usaha budidaya udang vanname yaitu sebesar Rp. 865.625.963.256. hasil tersebut bersifat positive dan >0 maka dapat disimpulkan perusahaan layak untuk dijalankan
12	Net B/C	4	Meningkatkan lagi nilai net B/C yang sudah didapat dengan cara mengurangi biaya produksi.
13	Internal Rite Of Riturn (IRR)	54%	Analisis IRR dinyatakan dalm bentuk prosentase yang mengacu pada suku bunga pinjaman bank. Sehingga usaha budidaya udang vanname layak untuk dijalankan.
14	Payback periode (PP)	1,7	Usaha budidaya udang vanname PT. Bumi Harapan Jaya dilakukan analisis dengan cara mencari <i>payback period</i> dan dihsikan sebesar 1,7 artinya jangka waktu

		yang diperlukan untuk agar modal yang diinvestasikan dapat kembali adalah swlama 1,7 tahun.
--	--	---

5.5 Strategi Pengembangan Budidaya udang vanname

Untuk mengetahui sasaran strategi dalam pengembangan usaha budidaya udang vanname maka perlu diketahui analisis faktor internal, analisis faktor eksternal, dan matrik SWOT. Pada analisis SWOT, lingkungan internal terdapat unsur kekuatan (*strenghts*) dan unsur kelemahan (*weakness/W*). Sedangkan untuk lingkungan eksternal terdapat dua unsur yaitu peluang (*opportunities/O*) dan ancaman (*threaths*).

5.5.1 Analisis Faktor Internal

Perumusan strategi dimulai dengan mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal dan pemberian skor pada faktor-faktor strategis yang menjadi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman), dalam pengembangan usaha budidaya udang vanname.

Analisi faktor internal strategis baik berupa peluang dan ancamam yang terdapat pada usaha budidaya udang vanname PT. Bumi Harapan Jaya Desa Tambak Sari Kecamatan Poto Tano Kabupaten Sumbawa Barat ini dapat dijelaskan sebagai berikut.

a. Kekuatan (*strenghts*)

- Tersedianya lahan

Lahan sangat penting dalam proses budidaya udang vanname. Oleh karena itu tersedianya lahan ini membantu dalam sukses tidaknya usaha yang telah dijalankan dan lahan yang digunakan dalam usaha ini sangat baik karena berdekatan langsung dengan laut.

- Asfek Finansial yang layak

Aspek finansial yang layak yang telah diperhitungkan dalam analisis jangka pendek dan analisis jangka panjang yang memperoleh hasil yang layak. Dan menguntungkan sehingga aspek ini bisa digunakan untuk kekuatan pada usaha budidaya udang vanname

- Sarana dan Prasarana yang mendukung

Sarana dan prasarana dalam usaha budidaya udang vanname dikatakan sudah memenuhi syarat dalam menjalankan proses budidaya sehingga dapat memacu keberhasilan usaha.

- Dekat dengan Mangrove

Usaha budidaya udang vanname di PT. Bumi Harapan Jaya ini berdekatan dengan mangrove, seperti yang yang diketahui bahwa fungsi mangrove sebagai penahan gelombang, subur organik dan sebagai oksigen alami. Oleh karena itu dengan adanya mangrove ini bisa dijadikan faktor pendukung dalam usaha budidaya udang vanname.

Kelemahan (*Weakness*)

- Kurangnya ketersediaan benur udang vanname

Pada usaha budidaya udang vanname di PT. Bumi Harapan Jaya benur udang sering kali susah ditemui, hal tersebut diakibatkan karena keadaan iklim yang kurang baik mengingat budidaya benur udang tidak mudah dibudidayakan pada saat iklim yang kurang baik, sehingga pelanggan benur dari Bali dan Bima tidak bisa mengirim stock benur ke PT. Bumi Harapan Jaya.

- Kurangnya Promosi

Pada usaha budidaya udang vanname di PT. Bumi Harapan Jaya, pemilik usaha tidak melakukan promosi melalui media sosial maupun brosur. tetapi melalui dinas perikanan dan lembaga-lembaga yang mengetahui usaha budidaya udang vanname sehingga pelanggan PT. Bumi Harapan Jaya hanya konsumen dari Surabaya saja.

- Pemasaran yang bersifat pasif

Upaya pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan dikatakan pasif karena hanya dilakukan dengan satu pelanggan, selain itu tidak ada upaya untuk memasarkan produk melalui sosial media seperti memasang iklan, blog, dan upaya-upaya lain yang bertujuan memperkenalkan produk kepada konsumen. Selama ini pembudidaya hanya menjual hasil produknya ke tempat yang sudah menjadi langganan.

Adapun tabel-tabel data kriteria dan pemberian bobot dan rating matrik IFAS sebagai berikut.

Tabel 12. Matrik IFAS Pada Usaha Budidaya Udang Vanname di PT. Bumi Harapan Jaya

No	Faktor Strategi Internal	Bobot (B)	Rating (R)	B x R
- Kekuatan				
1	Tersedianya lahan	0,15	3	0,45
2	Sarana dan prasarana yang mendukung	0,10	2	0,20
3	Aspek finansial yang layak	0,15	3	0,45
4	Dekat dengan mangrove	0,10	2	0,20
Jumlah		0,60		1,50
- Kelemahan				
1	Kurangnya benur udang vanname	0,15	2	0,30
2	Kurangnya tenaga kerja	0,10	3	0,30
3	Kurangnya promosi	0,05	4	0,20
4	Pemasaran yang bersifat pasif	0,10	3	0,30
Jumlah		0,40		1,00
Total		1,00		2,50

Berdasarkan Tabel 12, matriks analisis faktor strategis internal (IFAS) pada usaha budidaya udang vanname di peroleh skor pada faktor kekuatan sebesar 1,50 dan pada faktor kelemahan sebesar 1,00 sehingga dalam usaha

pengembangan budidaya udang vanname dari faktor internal yaitu faktor kekuatan lebih berpengaruh dari pada faktor kelemahan.

5.5.2 Analisis Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor dari lingkungan luar usaha yang meliputi peluang dan ancaman pada usaha budidaya udang vanname di PT. Bumi Harapan Jaya, faktor eksternal dilakukan dengan melihat faktor-faktor di luar usaha untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman pengembangan usaha budidaya udang vanname di PT. Bumi Harapan jaya sehingga memudahkan untuk menentukan strategi pengembangan usahanya. Adapun analisa Faktor strategi eksternal usaha budidaya udang vanname di PT. Bumi Harapan Jaya dijelaskan pada tabel 10 sebagai berikut.

a. Peluang (*Opportunity*).

- Potensi SDA air yang melimpah

Air merupakan kebutuhan yang penting dalam usaha budidaya udang vanname. Hal ini dikarenakan udang vanname dapat hidup jika perairan yang digunakan budidaya jernih dan berkualitas baik. Air di daerah pertambakan ini sangat melimpah, hal ini dikarenakan lokasi budidaya yang dekat laut dan air payau. Dengan adanya air yang melimpah membuat pembudidaya udang vanname semakin mudah dalam menjalankan kegiatan budidaya.

- Permintaan udang vanname yang terus meningkat

Semakin meningkatnya permintan udang vanname konsumsi pasar menjadikan peluang usah budidaya udang vanname sangat layak untuk dijalankan. Dilihat dari permintaan udang vanname yang semakin di minati oleh negara luar, hal tersebut membuat PT. Bumi Harapan Jaya memanfaatkan peluang tersebut dengan baik.

- Adanya petugas penyuluhan lapang DKP.

Petugas penyuluh lapang (PPL) dari Dinas Kelautan dan Perikanan (DKP) Kabupaten Sumbawa Barat, yang ada di Kecamatan Poto Tano selain sebagai penyuluh juga bertugas sebagai fasilitator dan konsultan usaha perikanan. Petugas penyuluh lapang (PPL) mendatangi langsung ketempat pembudidaya udang vanname untuk mengetahui secara langsung perkembangan serta kemungkinan kendala yang dihadapi pembudidaya.

- Udang vanname langsung dijual ke konsumen

Udang vanname langsung dijual kepada konsumen yaitu agen daeri surabaya. Pada saat udang vanname siap dipanen maka konsumen dihubungi dan akan datang langsung ketempat usaha dengan membawa transportasi sendiri, sehingga dalam proses jual beli udang vanname pihak yang terlibat hanya yaitu produsen dan konsumen dan tidak terdapat terlibat banyak pihak seperti tengkulak dan pedagang pengepul.

Ancaman (*Threats*)

- Hama Dan Penyakit

Virus dan penyakit merupakan masalah yang sangat perlu diperhatikan dalam budidaya udang vanname. Karena ketika udang telah terkena penyakit, biasanya akan menulari udang lain dalam satu tambak, bahkan akan menulari petak disebelahnya. Apabila terkena penyakit 80% akan langsung dilakukan pemanenan.

- Adanya pesaing usaha dari pembudidaya sejenis

Desa Tambak Sari Kecamatan Poto Tano sebagian besar bekerja sebagai nelayan dan sebagian besar lahan yang ada digunakan untuk kegiatan budidaya hal ini menyebabkan hasil produksi udang vanname di PT. Bumi Harapan Jaya mempunyai pesaing sehingga harga jual komoditas menjadi rendah yang akan merugikan pembudidaya.

- Terjadinya Pencurian

Dalam usaha budidaya udang vanname di PT. Bumi Harapan Jaya ini kasus pencurian sering kali terjadi yang di lakukan oleh orang luar dan biasanya pada malam hari, dengan adanya kejadian tersebut tentunya sangat mengkhawatirkan. bagi usaha pembudidaya karena dapat menyebabkan nilai produksi berkurang dan mengalami kerugian.

- Kenaikan harga pakan

Salah satu faktor pendukung dalam usaha budidaya udang vanname adalah pakan. Kenaikan harga pakan akan menyebabkan pembudidaya kesulitan dalam memenuhi kebutuhan pakan yang sesuai dengan kebutuhan udang vanname, sehingga udang vanname yang dihasilkan tidak seperti yang diharapkan dari segi ukuran dan berat. Hal ini menyebabkan daya tahan dan tingkat perkembangan udang vanname menjadi rendah, sehingga kualitas benih menurun yang mengakibatkan turunya harga jual udang vanname.

Setelah menganalisis faktor-faktor eksternal yang meliputi peluang dan ancaman, langkah selanjutnya adalah memasukan faktor-faktor tersebut kedalam tabel analisis faktor eksternal (EFAS) untuk dilakukan pemberian penilaian (Skor), matiks EFAS pada usaha budidaya udang vanname dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 13. Matrik EFAS Usaha Budidaya udang vanname di PT. Bumi Harapan Jaya.

No	Faktor Strategi Eksternal	Bobot (B)	Rating (R)	B x R
- Peluang				
1	Permintaan udang yang terus meningkat	0,15	3	0,45
2	SDA dan lingkungan yang mendukung	0,15	3	0,45
3	Adanya penyuluhan lapang	0,15	3	0,45
4	Udang vanname langsung dijual kepada konsumen	0,10	2	0,20
Jumlah		0,55		1,55

- Ancaman

1	Mudah terserang hama dan penyakit	0,10	3	0,30
2	Adanya usaha pembudidaya sejenis	0,10	3	0,30
3	Terjadinya pencurian	0,10	3	0,30
4	Kenaikan harga pakan	0,15	2	0,30
Jumlah		0,45		1,20
Total		1,00		2,40

5.5.3 Analisis Matriks SWOT

Setelah menganalisis faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman), maka dapat dirumuskan strategi pengembangan usaha. Cara untuk merumuskan strategi pengembangan usaha adalah dengan memasukkan faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman kedalam matriks SWOT untuk mendapatkan alternatif strategi yang terdiri dari empat tipe strategi yaitu strategi SO, strategi WO, strategi ST, dan strategi WT. Analisis matriks SWOT pada usaha budidaya udang vanname dapat dilihat pada tabel 13 dibawah ini.

Faktor Internal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
	Tersedianya lahan Sarana dan prasarana yang mendukung Aspek finansial yang layak Dekat dengan mangrove	Kurangnya benur udang vanname Kurangnya tenaga kerja Kurangnya promosi
Faktor Eksternal	Strategi SO	Strategi WO
Peluang (O)	<ul style="list-style-type: none"> • Memanfaatkan tersedianya lahan secara optimal karena meningkatnya permintaan udang vanname • Mengoptimalkan SDM dan SDA yang ada • Mengiptimalkan usaha lebih baik lagi dilihat dari aspek finansial yang layak 	<ul style="list-style-type: none"> • Memperluas area pemasaran dan lebih aktif dalam memasarkan produk • Melakukan manajemen keuangan dengan baik. • Mengoptimalkan kerjasama membantu proses perluasan pemasaran dan

<p style="text-align: center;">Ancaman (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mudahnnya terserang hama dan penyakit • Adanya usaha pembudidaya sejenis • Terjadi pencurian. 	<p style="text-align: center;">Strategi ST</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mencari alternatif benur udang vanname • Menciptakan hubungan bisnis yang baik antar produsen, • saling menjaga komunikasi yang baik sehingga dapat meminimalkan terjadinya konflik, sehingga produsen dapat bersaing secara sehat. 	<p style="text-align: center;">Strategi WT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menjaga kualitas perairan tambak dari pencemaran air • Merekrut tenaga kerja ahli untuk membantu menjalankan usaha • Mencari solusi untuk melakukan stock benur udang vanname dengan pembudidaya benur udang vanname.
---	---	---

Dari hasil pengolahan data faktor-faktor internal dan eksternal pada usaha budidaya udang vanname PT. Bumi Harapan Jaya diperoleh skor masing – masing faktor sebagai berikut:

Skor untuk faktor kekuatan = 1,50

Skor untuk faktor kelemahan = 1,00

Skor untuk faktor peluang = 1,55

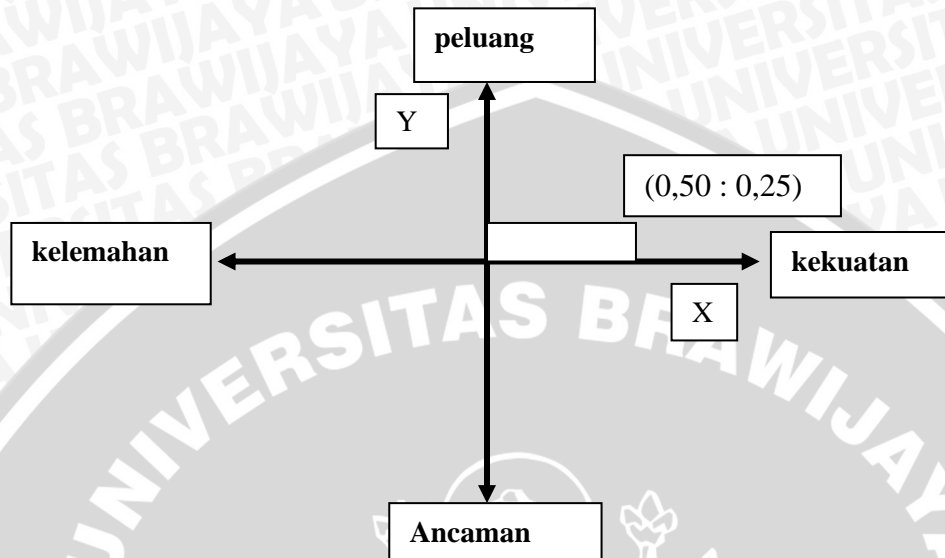
Skor untuk faktor ancaman = 1,20

Untuk menentukan titik koordinat strategi pengembangan usaha budidaya udang vanme, dilakukan perhitunga terhadap faktor internal dan faktor eksternal dengan diagram analisis SWOT.

Sumbu horizontal (x) sebagai faktor internal dan diperolh nilai koordinat (x) sebesar: $X = 1,50 - 1,00 = 0,50$

Sumbu vertikal (y) sebagai faktor eksternal dan diperoleh nilai koordinat (y) sebesar: $Y = 1,55 - 0,20 = 0,25$

Nilai-nilai koordinat pada diagram SWOT bernilai positif, sumbu horizontal (x) sebesar 0,70 dan sumbu vertikal (y) sebesar 1,99. Gambar diagram analisis SWOT dapat dilihat pada gambar 9 berikut:



Gambar 8. Diagram Analisis SWOT

5.5.4 Strategi Pengembangan Usaha Berdasarkan Analisis SWOT

Diagram analisis SWOT menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha budidaya udang vanname berada pada kuadran I. pada kuadran tersebut diartikan sebagai strategi yang cocok untuk pengembangan usaha adalah strategi agresif. Dengan kata lain bahwa strategi yang cocok untuk pengembangan usaha budidaya udang vanname adalah strategi SO (*Strength Opportunities*) Strategi pengembangan usaha budidaya udang vanname adalah sebagai berikut:

1. Memanfaatkan tersedianya lahan secara optimal karena meningkatnya permintaan udang vanname

Lahan yang digunakan pada usaha budidaya udang vanname ini langsung berdekatan dengan laut, yang mudah mendapatkan air payau dengan mengebor sumur didekat kawasan usaha budidaya, air payau berpengaruh karena karena udang vanname hidup di air payau, yang bisa mempermudah dalam kegiatan

usaha, dengan adanya lahan bisa menjadi salah satu faktor keberhasilan udang vanname, dengan memanfaatkan lahan secara optimal bisa dijadikan acuan untuk meningkatkan jumlah produksinya, karena meningkatnya akan permintaan udang vanname di kalangan konsumen luar negeri sehingga hal ini yang menjadi faktor yang bisa di manfaatkan oleh PT. Bumi Harapan Jaya peluang dengan meningkatkan jumlah produksi udang vanname.

2. Mengoptimalkan SDA dan SDM yang ada

PT. Bumi Harapan Jaya menjalankan usaha budidaya udang vanname ini sudah lebih dari 7 tahun sehingga memiliki pengetahuan dan pengalaman usaha yang cukup, hal inilah yang menjadi indikasi bahwa pembudidaya memiliki SDM yang baik untuk mengembangkan usaha. Selain itu, faktor lain untuk mendukung berkembangnya usaha ini adalah dengan adanya SDA yang memadai, seperti lokasi budidaya yang dekat dengan sumber air, ketersediaan pakan alami, dan juga dekat dengan supplier benih. Faktor-faktor inilah yang dapat dimanfaatkan untuk memenuhi permintaan akan udang vanname yang masih tinggi.

3. Mengoptimalkan usaha budidaya udang vanname lebih baik dilihat dari aspek finansial yang layak

Mengoptimalkan usaha budidaya udang vanname lebih baik lagi karena dilihat dari aspek finansial yang telah dihitung analisa jangka panjang dan jangka pendek memiliki prospek yang layak untuk dijalankan karena menguntungkan.

5.5.5 Implikasi Kebijakan

Berdasarkan diagram analisis SWOT diketahui bahwa berdasarkan hasil skoring yang dilakukan terhadap faktor-faktor Internal dan eksternal diperoleh nilai koordinat yang terletak di kuadran I. Mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*) menggunakan strategi SO (*Strength Opportunities*). Strategi pengembangan usaha pembesaran ikan sidat adalah sebagai berikut :

Berdasarkan arah perkembangan usaha budidaya udang vanname PT. Bumi Harapan Jaya yaitu mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*) dan menggunakan strategi SO (*Strength Opportunities*) yang diterapkan dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Namun demikian, pada usaha budidaya udang vanname ini masih terdapat kelemahan dan ancaman yang dapat menghambat perkembangan usaha sehingga perlu adanya strategi lain untuk pengembangan usaha. Berikut adalah strategi alternatif yang bisa digunakan untuk mengembangkan usaha budidaya udang vanname di PT. Bumi Harapan Jaya.

Strategi pengembangan pada usaha budidaya ini adalah strategi agresif yang menggunakan strategi SO (*Strength Opportunities*) yaitu mengoptimalkan kekuatan dan kelemahan. Namun pada usaha ini masih memiliki kelemahan dan ancaman yang bisa berdampak negatif pada usaha yang dijalankan, sehingga perlu adanya alternatif strategi yang mendukung strategi pengembangan usaha. Alternatif strategi yang ada untuk mengatasi kelemahan dan ancaman yaitu:

1. Strategi WO

- memperluas area pemasaran dan lebih aktif dalam memasarkan produk
- Melakukan manajemen keuangan dengan baik.
- Mengoptimalkan kerja sama, membantu proses perluasan pemasaran dan kegiatan promosi

2. Strategi ST

- Mencari alternatif benur vanname
- Menciptakan hubungan bisnis yang baik antar produsen
- Saling menjaga komunikasi yang baik sehingga dapat meminimalkan terjadinya konflik sehingga produsen dapat bersaing secara sehat.

3. Strategi WT

- Menjaga kualitas perairan tambak dari pencemaran air
- Merekrut tenaga kerja ahli untuk membantu menjalankan usaha
- Mencari solusi untuk melakukan stock benur udang vanname dengan pembudidaya benur udang vanname.



VI. PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada penelitian, dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. - Aspek teknis pada usaha ini sudah baik terlihat dari persiapan tambak, perbaikan kontruksi Tambak, pemupukan, pengapuran, pengeringan tambak pengisian pembertasan hama dan penyakit, pengisian air, penebaran benur, pemeliharaan dan pemanenan
 - Aspek pemasaran pada usaha ini cukup baik terlihat dari hasil produksi budidaya udang vanname yang selalu habis setiap diproduksi dan selalu ada permintaan setiap tahunnya.
 - Aspek manajemen pada usaha ini sudah baik, karena usaha ini memiliki struktur organisasi yang baik dan sistem penentuan pembagian kerja maupun devisi sesuai dengan kemampuan yang dimiliki sehingga usaha dapat dijalankan dengan teratur dan sesuai rencana.
2. Analisis strategi pengembangan usaha budidaya udang vanname di PT. Bumi Harapan Jaya dengan SWOT terletak pada kuadran I dengan menggunakan strategi agresif, yaitu mengoptimalkan kekuatan dengan memanfaatkan peluang yang dimiliki yaitu menggunakan *strengths oportunties* (SO), memanfaatkan tersedianya lahan secara optimal karena meningkatnya udang vanname, mengoptimalkan SDM dan lingkungan yang mendukung, mengotimalkan usaha budidaya udang vanname lebih baik lagi dilihat dari aspek finansial yang layak, mengoptimalkan kerjasama membantu proses perluasan pemasaran dan kegiatan promosi.

3. usaha ini layak untuk dijalankan 10 tahun yang akan datang, karena menguntungkan terlihat dari besarnya nilai Rentabilitas 54% berada diatas tingkat suku bunga dan $NPV > 0$ sebesar Rp Rp. 865.625.963.000,-

6.2 Saran

Agar usaha budidaya udang vanname pada PT. Bumi Harapan Jaya Desa Tambak Sari, Kecamatan Poto Tano, Kabupaten Sumbawa Barat. Dapat berkesinambungan dan terwujud usaha mengoptimalkan kekuatan dengan memanfaatkan peluang yang dimiliki maka ada beberapa saran dari peneliti diantaranya adalah:

- Menerapkan Strategi strength opportunities (SO) dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada.
- Meningkatkan keamanan perusahaan pada malam hari agar tidak terjadi pencurian pada tambak udang.
- Perlu adanya evaluasi setiap akhir tahun terhadap program budidaya udang vanname apakah sudah efektif dan efisien.
- Perlu adanya penelitian lebih lanjut tentang teknik budidaya udang vanname yang lebih efektif dan efisien sehingga menunjang kemajuan usaha dan dapat meningkatkan jumlah pendapatan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad risald (2011)i , tekhnik pembesaran udang vannamei sekolah usaha perikanan menengah negeri bone
- Aking. 2013. *Pengolahan dan Analisis Data Hasil Penelitian. Bahan Belajar Mandiri Metode Penelitian Pendidikan*. Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Pendidikan Indonesia.
- Amin, A. 2007. *Bisnis, Ekonomi, Asuransi dan Keuangan*. Gravindo. Jakarta.
- Daymon, Christine dan Immy Holloway. 2006. *Qualitative Research Methods in Public Relations and Marketing Communications*. Routledge. London.
- Dinas Kelautan Dan Perikanan NTB. 2012. *Data Statistik Dan Informasi Kelautan Dan Perikanan NTB 2012*.
- Edhy, Wayan Agus., 2000. *Budidaya Udang Putih (Litopenaeus vannamei*. Boone, 1931), CV. Mulia Indah, Jakarta.
- Erwinda, Y. E. 2008. *Pembenihan Udang Putih (Penaeus vannamei) Secara Intensif*. Program Studi Biologi Sekolah Ilmu dan Teknologi Hayati Institut Teknologi Bandung. Bandung. hlm 1-2.
- Fariyanto, 2012. *Laju pertumbuhan Udang Vannamee*. Pustaka Baru Yogyakarta.
- Hanafiah, A.M. dan A.M, Saefudin. 1986. *Tata Niaga Hasil Perikanan*. Edisi 1 Cetakan 2. UI Press. Jakarta.
- Handoko, T.H. 1992. *Manajemen*. BPFE.Yogyakarta
- Harahap, N. 2010. *Penilaian Ekonomi Ekosistem Hutan Mangrove Dan Aplikasinya Dalam Perencanaan Wilayah Pesisir*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Hendra. 2013. *Jenis-Jenis Penelitian Dan Metode Penarikan Sampel*. From: <http://hendramarambak.blogspot.com/2013/03/jenis-jenis-penelitian-dan-metode.html>. Diakses tanggal 3 September 2013
- Hermawan, Asep. 2005. *Penelitian Binsis: Paradigma Kuantitatif*. Grasindo. Jakarta.
- Hermawan, Asep. 2005. *Penelitian Binsis: Paradigma Kuantitatif*. Grasindo. Jakarta.
- Haliman, rubiyanto. W dan Dian Adijaya. *Udang Vannamei*. Jakarta penebaran Swadaya.
- Hendrajat, 2003. *Fisiologi Udang vanname (Litopanaeus vannamei) Kelayakan Bisnis udang vanname jakarta*.

- Ibrahim, Y. 1998. *Studi Kelayakan Bisnis. Rineka Cipta*. Jakarta
- Indah, Riyanti. Analisis Prospek Budidaya Udang vanname. Kabupaten Garut. VOL III No 1/ Maret 2012 (49 -62). ISSN 0853 2523.
- Kotler, P. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Jilid 1 Edisi 13. Erlangga. Jakarta.
- Kotler P, Amstrong. 2005. *Prinsip-Prinsip Pemasaran* benihikan benihikan Jilid 1. Jakarta : Erlangga
- Kasmir dan Jakfar. 2012. *Studi Kelayakan Bisnis. Prenanda Media Group*. Jakarta.
- Kasmir dan Jakfar. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Kencana. Jakarta.
- Kanna, Iskandar. 2004, petunjuk Teknis Budidaya Udang Vanname sistem Resirkulasi Semi Tertutup. Karawang : BPBPLAPU
- Lamb, caharles W., Joseph F. Hair dan Carl Mc Daniel 2011 *Pemasaran*. Salemba Empat. Jakarta.
- Lestari, A. 2009. *Manajemen Risiko dalam Usaha Pembenihan Udang vaname (Litopenaeus vannamei)*, Studi Kasus di PT. Suri Tani Pemuka, Kabupaten Serang, Provinsi Banten. Departemen Agribisnis. Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Meiditeriano. 2007. *Potensi Dan Peluang Bisnis Keramba Jaring Apung (KJA) Di Waduk Ir. H. Djuanda, Purwakarta, Jawa Barat*. Skripsi. Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan Universitas Brawijaya. Malang.
- Mudjiman, Abdul Mansyur, Nur Ansari Rangka, 2011. *Budidaya Udang Vaname Intensif*.
- Moh Ali Shahdan, 2012 <http://www.antarantb.com/print/7099/mataram-jadi-pusat-budidaya-ikan-air-tawar>
- Maulina, 2012. *Pengembangan Usaha Budidaya Udang Vanname (Litopanaeus vannamei)*. Dompu Nusa Tenggara Barat. NTB.
- Maharyanie 2013. *Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan pembelian*. J STIE Semarang, VOL 5 No 2.
- Mubyarto, 2000. *Efisiensi Produksi Usaha Budidaya udang Vanname* <http://www.antarntb.com/printMataram>.
- Musfiqon, 2012. *Panduan Lengkap Metodologi Penelitian Pendidikan*. Prestasi Pustaka. Jakarta.
- muhammad A. Aziz Henditama. 2012, teknik budidaya udang. Surakarta.

Nursalam. 2008. *Konsep dan Penerapan Metodologi Penelitian Ilmu Keperawatan*. Salemba Medika. Jakarta.

Nazir, Mohammad. 2005. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia. Bogor.

Narbuko, Cholid dan Achmadi, Abu, 2007. *Metodelogi Penelitian*. PT Bumi Aksara. Jakarta

Primyastanto, Mimit. 2011. *Feasibility Study Usaha Perikanan*. UB Press. Malang

Pudjosumarto, M. 1994. *Evaluasi Proyek Uraian Singkat, Soal dan Jawaban*. Liberty. Yogyakarta.

Primyastanto, Mimit dan Istikharih, N. 2006. *Potensi dan Peluang Bisnis Usaha Unggulan Ikan Gurami dan Nila*. Bahtera Press. Malang.

Rangkuti. 2000. *Business Plan: Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus*. Gramedia. Jakarta.

_____. 2008. *SWOT: Balanced Scorecard*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Riyanto, B. 1995. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi Keempat. BPFE. Yogyakarta.

Riyanto. 2001. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Gajah Mada University Press. Yogyakarta.

Rizaldi, 2011 teknik pembesaran udang vanname, jakarta

Riana, F, D dan F, Baladina. 2005. *Teori Pemasaran, Aspek Pasar dan Strategi Pemasaran Perusahaan Agribisnis*. Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya. Malang.

Rachmawati, R., 2011. *Peranan Bauran Pemasaran (Marketing mix) Terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian Terhadap Bisnis Restoran)*. Universitas Negeri Semarang.

Soekartawi, 1993. *Teori Ekonomi Produksi*. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta
Soekartawi, 2003. *Teori Ekonomi Produksi*. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.

SNI, 2014. *Produksi Udang Vanname (*Litopanaeus vannamei*) di tambak dengan Teknologi Intensif 2014*.

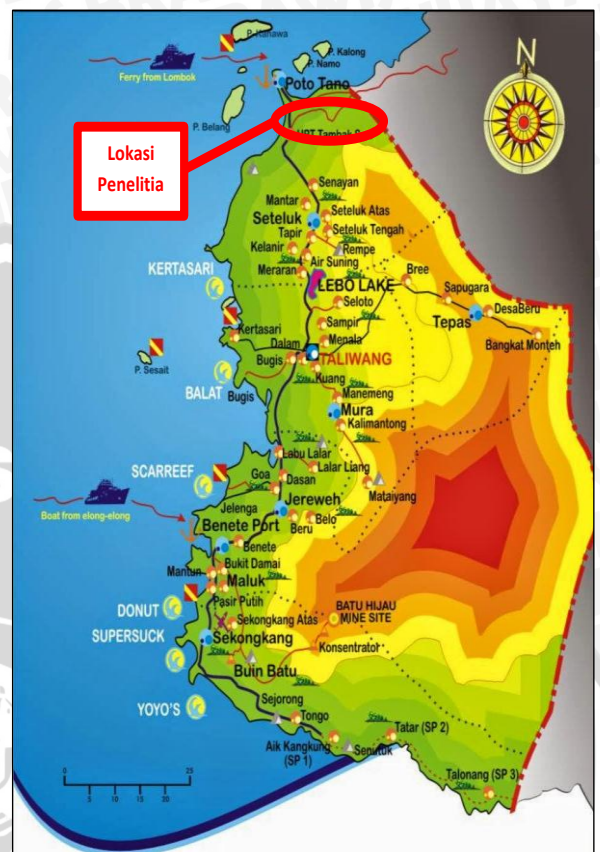
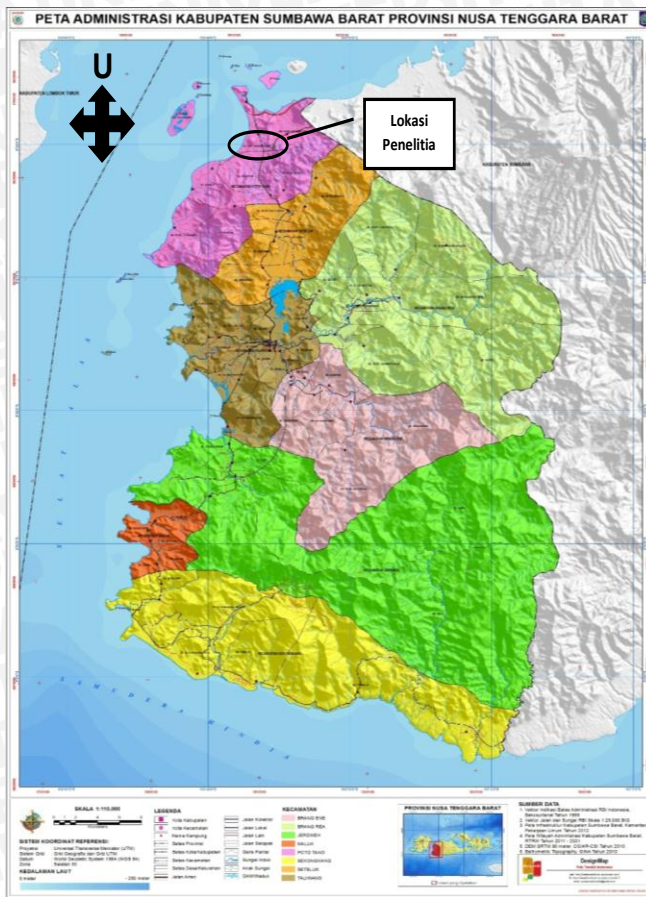
Subagyo, A. 2007. *Budidaya Udang Vannamei*. Insania. Yogyakarta

Umar, Husein. 2003. *Business an Introduction*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta

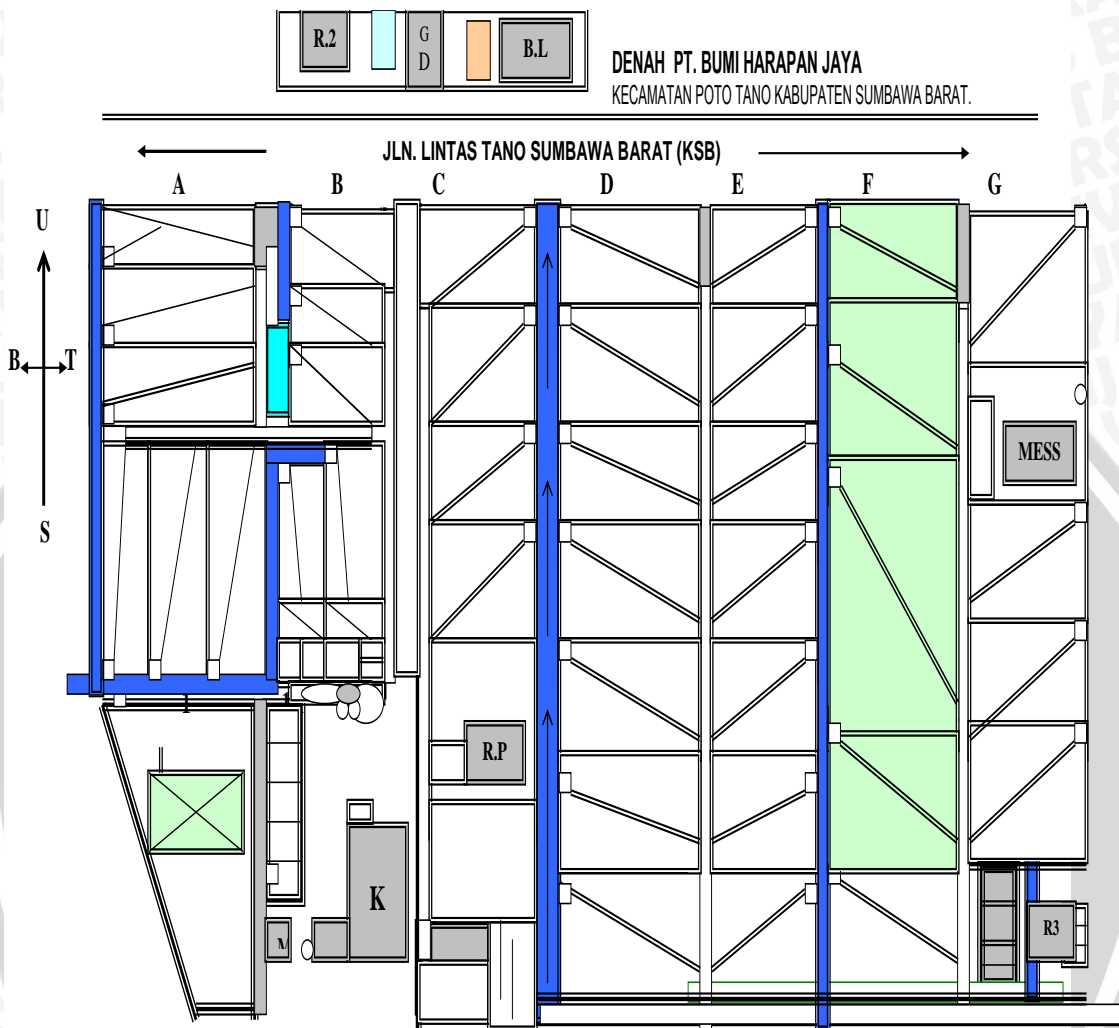
Wahab, A. 2011. Ekonomi Biaya Produksi. *From: <http://wahabxxxx.file.wordpress.com.2011/01/ekonomi-biaya-produksi.pdf>*. Diakses tanggal 10 Oktober 2015.

Wachidatus, 2001. Analisis Usaha Budidaya Udang Vanname (Litopanaeus vannamei dan ikan Bandeng. Jawa Timur

Lampiran 2. Peta dan Denah Lokasi Penelitian Usaha Budidaya Udang Vanname



Lampiran 2. Denah Lokasi Penelitian Usaha Budidaya Udang Vanname



Lampiran 3. Investasi dan Modal Tetap selama satu Tahun

NO	Jenis Modal tetap	Jumlah (Unit)	Harga	Harga Total	Umur Teknis	Penyusutan	penyusutan
			(Rp/Unit)	(Rp/Unit)		(Rp/Th)	(Rp/Siklus)
1	Bangunan	1	100.000.000	100.000.000	10	10.000.000	3.333.333
2	mesin pompa	4	15.000.000	60.000.000	8	7.500.000	2.500.000
3	Rumah jaga	60	3.000.000	180.000.000	5	36.000.000	12.000.000
4	Gudang pakan	1	15.000.000	15.000.000	10	1.500.000	500.000
6	Kipas kincir	20	1.200.000	24.000.000	10	2.400.000	800.000
7	Kincir 14 HP	14	3.500.000	49.000.000	5	9.800.000	3.266.667
8	Genset 1000 KVA	2	1.000.000.000	2.000.000.000	10	200.000.000	66.666.667
9	Timbangan	4	1.200.000	4.800.000	10	480.000	160.000
10	jembatan Anco	45	2.000.000	90.000.000	2	45.000.000	15.000.000
11	Anco	45	70.000	3.150.000	1	3.150.000	1.050.000
12	Dapur	2	2.000.000	4.000.000	5	800.000	266.667
13	Jala sampling	20	450.000	9.000.000	4	2.250.000	750.000
14	Keranjang Basket	50	50.000	2.500.000	5	500.000	166.667
15	Pipa Kincir	15	1.300.000	19.500.000	5	3.900.000	1.300.000
16	Jaring	10	1.000.000	10.000.000	2	5.000.000	1.666.667
17	Sumur	1	3.000.000	3.000.000	10	300.000	100.000
18	Motor	1	17.000.000	17.000.000	10	1.700.000	566.667
5	Mobil Pick-Up	1	80.000.000	80.000.000	10	8.000.000	2.666.667
JUMLAH			1.245.770.000	2.670.950.000		338.280.000	112.760.000

Lampiran 4. Modal Lancar Usaha Budidaya Udang vanname dalam satu tahun

No	Jenis Biaya	Jumlah (unit)		Biaya Satuan (Rp)	Jumlah Biaya	Jumlah biaya per siklus	Jumlah panen	Jumlah biaya per tahun
1	Benih	135.000.000	ekor	40	5.400.000.000	5.400.000.000	3	16.200.000.000
2	Pakan					-		
	Bulan ke-1	420.000	kg	5.000	2.100.000.000	2.100.000.000	3	6.300.000.000
	Bulan ke-2	1.200.000	kg	5.000	6.000.000.000	6.000.000.000	3	18.000.000.000
	Bulan ke-3	2.400.000	kg	5.000	12.000.000.000	12.000.000.000	3	36.000.000.000
	Bulan Ke-4	3.000.000	kg	5.000	15.000.000.000	15.000.000.000	3	45.000.000.000
3	Obat-obatan					-		
	Kaptan	345.000	kg	2.000	690.000.000	690.000.000	3	2.070.000.000
	Samponen	5.250	kg	11.500	60.375.000	60.375.000	3	181.125.000
4	Vitamin C	1.800	kg	230.000	414.000.000	414.000.000	3	1.242.000.000
5	Solar	540.000	liter	7.500	4.050.000.000	4.050.000.000	3	12.150.000.000
6	Oli Mesin	120.000	liter	15.000	1.800.000.000	1.800.000.000	3	5.400.000.000
7	Pupuk	180.000	kg	145.000	26.100.000.000	26.100.000.000	3	78.300.000.000
8	kapur	120.000	liter	450	54.000.000	54.000.000	3	162.000.000
					73.668.375.000	73.668.375.000		221.005.125.000

Lampiran 5. Biaya Tetap Usaha Budidaya Udang vanname dalam Satu Tahun

NO	KOMPONEN BIAYA TETAP	NILAI	jumlah biaya persiklus	jumlah biaya pertahun
1	PENYUSUTAN		112.760.000	338.280.000
2	TENAGA KERJA 200 ORANG x 2.500.000	500.000.000	2.000.000.000	6.000.000.000
3	THR	1.000.000	200.000.000	200.000.000
4	PERAWATAN INFRASTRUKTUR		1.000.000.000	3.000.000.000
5	Bonus Panen 5%		6.176.250.000	18.528.750.000
6	PBB		50.000.000	150.000.000
	JUMLAH	501.000.000	9.539.010.000	28.617.030.000

Lampiran 6. Biaya Variabel Usaha Budidaya Udang Vanname dalam Satu Tahun

No	Jenis Biaya	Jumlah (unit)		Biaya Satuan (Rp)	Jumlah Biaya	Jumlah biaya per siklus	Jumlah panen	Jumlah biaya per tahun
1	Benih	135.000.000	ekor	40	5.400.000.000	5.400.000.000	3	16.200.000.000
2	Pakan					-		
	Bulan ke-1	420.000	kg	5.000	2.100.000.000	2.100.000.000	3	6.300.000.000
	Bulan ke-2	1.200.000	kg	5.000	6.000.000.000	6.000.000.000	3	18.000.000.000
	Bulan ke-3	2.400.000	kg	5.000	12.000.000.000	12.000.000.000	3	36.000.000.000
	Bulan Ke-4	3.000.000	kg	5.000	15.000.000.000	15.000.000.000	3	45.000.000.000
3	Obat-obatan					-		
	Kaptan	345.000	kg	2.000	690.000.000	690.000.000	3	2.070.000.000
	Samponen	5.250	kg	11.500	60.375.000	60.375.000	3	181.125.000
4	Vitamin C	1.800	kg	230.000	414.000.000	414.000.000	3	1.242.000.000
5	Solar	540.000	liter	7.500	4.050.000.000	4.050.000.000	3	12.150.000.000
6	Oli Mesin	120.000	liter	15.000	1.800.000.000	1.800.000.000	3	5.400.000.000
7	Pupuk	180.000	kg	145.000	26.100.000.000	26.100.000.000	3	78.300.000.000
8	kapur	120.000	liter	450	54.000.000	54.000.000	3	162.000.000
					73.668.375.000	73.668.375.000		221.005.125.000

Lampiran 7. Total Penerimaan Usaha Budidaya Udang Vanname dalam satu Tahun

hasil Panen (kg)	harga jual	Penerimaan 1 siklus	jumlah panen	Total TR per Tahun
1.647.000	75.000	123.525.000.000	3	370.575.000.000
JUMLAH		123.525.000.000	3	370.575.000.000

Lampiran 7. Perhitungan Aspek Finansial Usaha budidaya Udang Vanname

❖ Biaya Total (Modal Kerja)

FC + VC

$$= \text{Rp. } 28.617.030.000 + 221.005.125.000$$

$$= \text{Rp. } 249.622.155.000,-$$

❖ Penerimaan.

Produksi Udang vanname 1 tahun terdiri dari 2 siklus dalam Hasil panen persiklus dengan size 50 dengan harga 75.000 =
 $123.525.000.000 + 123.525.000.000, + 123.5245. 000.0000,-$
 $= 370.575.000.000,-$

Jadi Total Penerimaan Budidaya udang vanname dalam satu tahun sebesar Rp 370.575.000.000,-

❖ Revenue Cost ratio

$$= \frac{\text{TR}}{\text{TC}}$$

$$= \frac{\text{Rp. } 370.575.000.000,-}{\text{Rp } 221.005.125.000,-}$$

$$= 1,68$$

❖ Keuntungan

Laba = TR – TC

$$= 370.575.000.000,- - 221.005.125.000,-$$

$$= \text{Rp. } 149.569.875.000$$

❖ Rentabilitas

$$= \frac{\text{keuntungan}}{\text{TC}} \times 100\%$$

modal kerja

$$= \frac{149.569.875.000}{249.622.155.000} \times 100\%$$

$$= 59,92\%$$

Rentabilitas sebesar 59,92% artinya usaha budidaya udang vanname PT.

Bumi Harapan Jaya ini bisa menghasilkan laba sebesar 59,92% dari modal yang digunakan

Perhitungan BEP

BEP SALES

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

$$= \frac{\text{Rp } 28.617.030.000}{1 - \frac{\text{Rp } 221.005.125.000}{\text{Rp } 370.575.000.000}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 28.617.030.000}{1-0,40}$$

$$= \text{Rp. } 71.542.575.000$$

BEP UNIT

$$\frac{\text{Rp } 71.542.575.000}{75.000}$$

$$= \text{Rp } 953.901 \text{ kg/Th}$$

$$= \text{Rp } 317,97 \text{ kg/Siklus}$$



Lampiran 8. Rincian Aspek Finansial

Penyusustan	Rp. 338.280.000
Modal lancar	Rp. 221.005.125.000
Biaya Total (Modal Kerja)	Rp. 249.622.155.000
Biaya Tetap	Rp. 28.617.030.000
Biaya Variabel	Rp.221.005.125.000
Penerimaan	Rp. 370.575.000.000
Revenue Cost Ratio	Rp. 1,68
Keuntungan	149.569.879.000
Rentabilitas	59,92%
BEP Sales	Rp. 71.545.575.000
BEP Unit	Rp. 953.901 kg/Th



Lampiran 9. Analisis Penambahan Investasi (Re- Investasi) Usaha Budidaya Udang Vanname PT. Bumi Harapan Jaya

PENAMBAHAN INVESTASI																		
No	Komponen Modal Investasi	Jumlah (Unit)	Harga/Unit	Harga Total	UT	Nilai Kenaikan 1%	Re-invest Tahun Ke										Sisa UT	Nilai Sisa
							1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1	Bangunan	1	100.000.000	100.000.000	25	1.000.000											24	96000000
2	Mesin pompa	4	15.000.000	60.000.000	10	600.000										60.600.000	9	54000000
3	Rumah jaga	60	3.000.000	180.000.000	5	1.800.000					181.800.000					183.600.000	4	144000000
4	Gudang pakan	1	15.000.000	15.000.000	25	150.000											24	144000000
5	Kipas kincir	20	1.200.000	24.000.000	10	240.000										24.240.000	9	216000000
6	Kincir 14 HP	14	3.500.000	49.000.000	8	490.000							49.490.000				7	42875000
7	Genset 1000 KVA	2	1.000.000.000	2.000.000.000	10	20.000.000										2.020.000.000	9	1800000000
8	Timbangan	4	1.200.000	4.800.000	10	48.000										4.848.000	9	4320000
9	Jembatan Anco	45	2.000.000	90.000.000	2	900.000		90.900.000										45000000
10	Anco	45	70.000	3.150.000	1	31.500	3.181.500	3.213.000	3.244.500	3.276.000	3.307.500	3.339.000	3.370.500	3.402.000	3.433.500	3.465.000	0	0
11	Dapur	2	2.000.000	4.000.000	5	40.000					4.040.000					4.080.000	4	3200000
12	Jala Sampling	20	450.000	9.000.000	4	90.000				9.090.000			9.180.000				3	6750000
13	keranjang Bassket	50	50.000	2.500.000	5	25.000					2.525.000					2.550.000	4	2000000
14	Pipa Kincir	15	1.300.000	19.500.000	5	195.000					19.695.000					19.890.000	4	15600000
15	Jaring	10	1.000.000	10.000.000	5	100.000					10.100.000					10.200.000	4	8000000
16	Sumur	1	3.000.000	3.000.000	20	30.000											19	2850000
17	Motor	1	17.000.000	17.000.000	10	170.000										17.170.000	9	15300000
18	Mobil Pick-up	1	80.000.000	80.000.000	10	800.000										80.800.000	9	72000000
Total				2.670.950.000		26.709.500	3.181.500	94.113.000	3244500	104166000	221.467.500	96039000	3370500	155672000	3433500	2.525.943.000		2347895000

Lampiran 10. Analisis Finansial Jangka Panjang Usaha Budidaya Udang Vanname

Normal

NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,075	Df (7.5%)	1,00	0,93	0,87	0,80	0,75	0,70	0,65	0,60	0,56	0,52	0,49
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		370.575.000.000	397.478.745.000	426.335.701.887	457.287.673.844	490.486.758.965	526.096.097.666	564.290.674.356	605.258.177.315	649.199.920.988	696.331.835.252
	Nilai Sisa											2.347.895.000
	Gross Benefit (A)		370.575.000.000	397.478.745.000	426.335.701.887	457.287.673.844	490.486.758.965	526.096.097.666	564.290.674.356	605.258.177.315	649.199.920.988	698.679.730.252
	PVGB		344.720.930.233	343.951.320.714	343.183.429.393	342.417.252.435	341.652.786.011	340.890.026.302	340.128.969.499	339.369.611.800	338.611.949.411	338.995.162.945
	Jumlah PVGB											3.413.921.438.743
ii	Outflow (Cost)											
	Investasi Awal	251.404.825.000										
	Penambahan Investasi		3.181.500	94.113.000	3.244.500	104.166.000	221.467.500	96.039.000	3.370.500	155.672.000	3.433.500	2.525.943.000
	Biaya Operasional		249.222.155.000	267.315.683.453	286.722.802.072	307.538.877.502	329.866.200.009	353.814.486.129	379.501.417.822	407.053.220.756	436.605.284.583	468.302.828.244
	Gross Cost (B)	251.404.825.000	249.225.336.500	267.409.796.453	286.726.046.572	307.643.043.502	330.087.667.509	353.910.525.129	379.504.788.322	407.208.892.756	436.608.718.083	470.828.771.244
	PVGC	251.404.825.000	231.837.522.326	231.398.417.699	230.803.161.742	230.363.273.956	229.925.414.236	229.320.401.264	228.748.371.076	228.322.935.626	227.727.891.487	228.443.261.077
	Jumlah PVGC											2.548.295.475.487
	Net Benefit (A-B)	-251.404.825.000	121.349.663.500	130.068.948.547	139.609.655.315	149.644.630.342	160.399.091.456	172.185.572.537	184.785.886.034	198.049.284.558	212.591.202.905	227.850.959.008
	PVNB	-2.51405E+11	112.883.407.907	112.552.903.015	112.380.267.652	112.053.978.478	111.727.371.775	111.569.625.039	111.380.598.424	111.046.676.174	110.884.057.924	110.551.901.868
iii	NPV	865.625.963.256	>0 (Layak)									
iv	Net B/C		4	>1 (Layak)								
v	IRR		54%	>Suku bunga deposito 7.5% (Layak)								
vi	PP		1,7	Lama waktu pengembalian investasi								

Tingkat Inflasi 7.26%

Lampiran 11. Analisis Jangka Panjang (NPV, Net B/C, IRR) Dalam Kondisi Tidak Layak Jika Biaya Naik Sebesar 37,80%

NO	URAIAN	Biaya Naik 37,80%		Dari 249.222.155.000		Menjadi 343.428.129.590		37,80%				
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,075	Df (7.5%)	1,00	0,93	0,87	0,80	0,75	0,70	0,65	0,60	0,56	0,52	0,49
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		370.575.000.000	397.478.745.000	426.335.701.887	457.287.673.844	490.486.758.965	526.096.097.666	564.290.674.356	605.258.177.315	649.199.920.988	696.331.835.252
	Nilai Sisa											2.347.895.000
	Gross Benefit (A)		370.575.000.000	397.478.745.000	426.335.701.887	457.287.673.844	490.486.758.965	526.096.097.666	564.290.674.356	605.258.177.315	649.199.920.988	698.679.730.252
	PVGB		344.720.930.233	343.951.320.714	343.183.429.393	342.417.252.435	341.652.786.011	340.890.026.302	340.128.969.499	339.369.611.800	338.611.949.411	338.995.162.945
	Jumlah PVGB											3.413.921.438.743
ii	Outflow (Cost)											
	Investasi Awal	251.404.825.000										
	Penambahan Investasi		3.181.500	94.113.000	3.244.500	104.166.000	221.467.500	96.039.000	3.370.500	155.672.000	3.433.500	2.525.943.000
	Biaya Operasional		343.428.129.590	368.361.011.798	395.104.021.255	423.788.573.198	454.555.623.612	487.556.361.886	522.952.953.759	560.919.338.202	601.642.082.156	645.321.297.320
	Gross Cost (B)	251.404.825.000	343.431.311.090	368.455.124.798	395.107.265.755	423.892.739.198	454.777.091.112	487.652.400.886	522.956.324.259	561.075.010.202	601.645.515.656	647.847.240.320
	PVGC	2,51405E+11	319.470.987.060	318.836.235.629	318.045.769.659	317.411.107.680	316.778.908.609	315.979.990.161	315.214.487.403	314.596.011.322	313.808.357.525	314.331.547.470
	Jumlah PVGC											3.415.878.227.518
	Net Benefit (A-B)	-251.404.825.000	27.143.688.910	29.023.620.202	31.228.436.132	33.394.934.646	35.709.667.853	38.443.696.780	41.334.350.097	44.183.167.113	47.554.405.332	50.832.489.931
	PVNB	-2,51405E+11	25.249.943.172	25.115.085.085	25.137.659.734	25.006.144.755	24.873.877.401	24.910.036.141	24.914.482.097	24.773.600.478	24.803.591.886	24.663.615.475
iii	NPV	-1.956.788.776	>0 (Layak)									
iv	Net B/C		1	>1 (Layak)								
v	IRR		7%	>Suku bunga deposito 7,5% (Layak)								
vi	PP		9,3	Lama waktu pengembalian investasi								

Tingkat Inflasi 7.26%

Lampiran 12. Analisis Jangka Panjang (NPV, Net B/C, IRR) Dalam Kondisi Tidak Layak Jika Biaya Naik sebesar 25,4%

Benefit Turun	25,4%	Dari		370.575.000.000		Menjadi		276.448.950.000		25,4%		
		0	1	2	3	4	5	6	7		8	9
NO	URAIAN	27,40000										
0,075	Df (7.5%)	1,00	0,93	0,87	0,80	0,75	0,70	0,65	0,60	0,56	0,52	0,49
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		276.448.950.000	303.352.695.000	332.209.651.887	363.161.623.844	396.360.708.965	431.970.047.666	470.164.624.356	511.132.127.315	555.073.870.988	602.205.785.252
	Nilai Sisa											2.347.895.000
	Gross Benefit (A)		276.448.950.000	303.352.695.000	332.209.651.887	363.161.623.844	396.360.708.965	431.970.047.666	470.164.624.356	511.132.127.315	555.073.870.988	604.553.680.252
	PVGB		257.161.813.953	262.500.979.999	267.415.670.580	271.935.616.329	276.088.473.354	279.899.968.017	283.394.031.560	286.592.925.344	289.517.357.359	293.325.774.990
	Jumlah PVGB											2.767.832.611.476
ii	Outflow (Cost)											
	Investasi Awal	251.404.825.000										
	Penambahan Investasi		3.181.500	94.113.000	3.244.500	104.166.000	221.467.500	96.039.000	3.370.500	155.672.000	3.433.500	2.525.943.000
	Biaya Operasional		249.222.155.000	274.155.037.208	300.898.046.665	329.582.598.608	360.349.649.022	393.350.387.296	428.746.979.169	466.713.363.612	507.436.107.566	551.115.322.730
	Gross Cost (B)	251.404.825.000	249.225.336.500	274.249.150.208	300.901.291.165	329.686.764.608	360.571.116.522	393.446.426.296	428.750.349.669	466.869.035.612	507.439.541.066	553.641.265.730
	PVGC	251.404.825.000	231.837.522.326	237.316.733.550	242.213.674.702	246.869.623.999	251.158.923.790	254.938.143.818	258.431.374.525	261.774.510.970	264.672.078.128	268.623.380.589
	Jumlah PVGC											2.769.240.791.395
	Net Benefit (A-B)	-251.404.825.000	27.223.613.500	29.103.544.792	31.308.360.722	33.474.859.236	35.789.592.443	38.523.621.370	41.414.274.687	44.263.091.703	47.634.329.922	50.912.414.521
	PVNB	-2.51405E+11	25.324.291.628	25.184.246.440	25.201.995.877	25.065.992.330	24.929.549.564	24.961.824.199	24.962.657.035	24.818.414.375	24.845.279.231	24.702.394.401
iii	NPV	-1.408.179.919	>0 (Tidak layak)									
iv	Net B/C		1 >1 (Tidak layak)									
v	IRR		7% >Suku bunga deposito 7,5% (Tidak layak)									
vi	PP		9,2 Lama waktu pengembalian investasi									

Tingkat Inflasi 7.26%

