

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENDEDERAN UDANG VANNAME
DI PT. SUMMA BENUR, KABUPATEN SITUBONDO**

**SKRIPSI
PROGRAM STUDI SOSIAL EKONOMI PERIKANAN
AGROBISNIS PERAIRAN**

Oleh:
BIO PRASETYO NUGROHO
NIM. 125080400111042



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2017**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENDEDERAN UDANG VANNAME
DI PT. SUMMA BENUR, KABUPATEN SITUBONDO**

**SKRIPSI
PROGRAM STUDI SOSIAL EKONOMI PERIKANAN
AGROBISNIS PERAIRAN**

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

**Oleh:
BIO PRASETYO NUGROHO
NIM. 125080400111042**



**FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2017**

SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENDEDERAN UDANG VANNAME DI
PT. SUMMA BENUR KABUPATEN SITUBONDO

Oleh:

BIO PRASETYO NUGROHO
NIM. 125080400111042

Telah dipertahankan didepan penguji
pada tanggal 6 Januari 2017
dan dinyatakan telah memenuhi syarat

SK Dekan No : _____

Tanggal : _____

Menyetujui,

Dosen Penguji I,


(Dr. Ir. Mimit Primyastanto, MP)
NIP. 19540912 198212 1 001
Tanggal: 18 JAN 2017

Dosen Penguji II,


(Tiwi Nuriannati Utami, S.Pi., MM)
NIP. 19750322 200604 2 002
Tanggal: 18 JAN 2017

Dosen Pembimbing I,


(Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS)
NIP. 19630820 198802 1 001
Tanggal: 18 JAN 2017

Dosen Pembimbing II,


(Mochammad Fattah, S.Pi., M.Si)
NIP. 2015 0686 05131 001
Tanggal: 18 JAN 2017

Mengetahui,
Ketua Jurusan



Dr. Ir. Nuddin Harahap, MP
NIP. 19610417 199003 1 001
Tanggal: 18 JAN 2017



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 2017

Mahasiswa

Bio Prasetyo Nugroho



RINGKASAN

Bio Prasetyo Nugroho. 125080400111042. Strategi Pengembangan Usaha Pendederan Udang Vanname di PT. Summa Benur Kabupaten Situbondo, dibawah bimbingan **Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS** dan **Moch Fattah, S.Pi., M.Si.**

Udang vannamei merupakan salah satu komoditas ekspor yang bernilai tinggi pada sektor perikanan. Permintaan 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 ditambak, 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.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk 1). Mengetahui kondisi faktual usaha baik dari aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, dan menganalisis aspek finansial usaha pendederan di PT Summa Benur. 2). Menganalisis strategi pengembangan usaha pendederan Udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) di PT Summa Benur.

Metode penelitian menggunakan metode deskriptif. Sedangkan jenis penelitian yang digunakan menggunakan studi kasus. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Pengumpulan data yang dilakukan dengan wawancara, kuesioner, observasi, dokumentasi, dan studi pustaka. Analisis data yang digunakan yaitu analisis deskriptif kualitatif dan analisis deskriptif kuantitatif. Deskriptif kualitatif meliputi aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, dan analisis SWOT. Deskriptif kuantitatif untuk aspek finansial jangka pendek dan jangka panjang.

Aspek teknis yang dilakukan dalam proses pendederan udang vanname dimulai dari persiapan bak, penebaran nauplis, pemeliharaan larva, dan pemanenan. Pada proses pemeliharaan larva ada langkah yang dilakukan yaitu pemberian pakan, sirkulasi air, dan pengendalian penyakit.

Aspek manajemen meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan. Perencanaan yang dilakukan oleh PT. Summa Benur yaitu merencanakan pengalokasian dana dan sumber dana dalam proses produksi serta perencanaan penggunaan input produksi. Pengorganisasian yang dilakukan oleh PT. Summa Benur yaitu dengan membagi tugas kepada karyawan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki, sedangkan untuk pengarahan dan juga pengawasan dilakukan langsung oleh ibu Rika selaku pemilik perusahaan. Pengawasan dilakukan ini meliputi pengawasan semua aspek yang ada di PT. Summa Benur.

Aspek pemasaran yang dilakukan oleh PT. Summa Benur yang meliputi bauran pemasaran, saluran pemasaran dan permintaan pasar. Bauran pemasaran yang ada dalam usaha tersebut yaitu produk, tempat, promosi dan harga. Saluran pemasaran yang dilakukan oleh pihak perusahaan yaitu dari produsen langsung ke konsumen dan dari produsen ke bagian pemasaran lalu ke konsumen. Untuk permintaan benur udang di PT. Summa Benur tiap tahun mengalami peningkatan karena para petambak yang awalnya dari udang windu beralih ke udang vanname.

Aspek finansial usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur meliputi modal tetap yaitu sebesar Rp. 1.881.670.500 , modal lancar sebesar Rp 6.150.948.000 per tahun, dan modal kerja sebesar Rp 7.148.029.600, sedangkan untuk biaya tetap (fix cost) sebesar Rp 697.081.350 , biaya variabel sebesar Rp 6.450.948.000, total penerimaan sebesar Rp 15.600.000.000,- dan biaya total sebesar Rp 7.148.029.600. Sedangkan untuk analisa jangka pendek meliputi perhitungan RC ratio sebesar 2,18, BEP sales sebesar Rp 1.188.589.710, dengan BEP unit sebesar 23.434.634 ekor/unit, keuntungan sebesar Rp 8.451.970.650, dan nilai rentabilitas sebesar 118,24%. Serta perhitungan analisis jangka panjang yang meliputi nilai NPV sebesar Rp 55.176.614.926,39 , Net B/C sebesar 30,33, IRR sebesar 449% dan PP sebesar 0,22.

Strategi pengembangan usaha pendederan udang vanname berdasarkan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*) dihasilkan strategi yang sesuai yaitu strategi SO (*Strength Opportunities*) yang terlatak pada kuadran I atau strategi agresif pada Matriks Grand Strategy yaitu dengan menjaga komunikasi dengan pelanggan tetap, penyedia nauplius dan pemerintah, menambah jaringan/pelanggan tetap benur udang vanname, menambah jumlah produksi benur udang vanname, menginvestasikan sebagian keuntungan untuk mengembangkan lokasi usaha pendederan udang vanname, dan menyusun rencana bisnis yang lebih baik untuk masa yang akan datang.



UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan kali ini, tidak lupa penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Kedua orang tuaku (Bpk. Ahmad Boham dan Ibu Suhartini) Tercinta yang selalu memberikan doa dan motivasi untuk menyelesaikan skripsi ini.
2. Kakakku” Moch Iqbal Rusadi”, dan 4 Saudara lainnya Teman Seperjuanganku Bayu Pradana
3. Bapak Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan arahan dan bimbingan yang maksimal sejak penyusunan usulan hingga penyusunan laporan.
4. Bapak Moch. Fattah, S.Pi.,MSi selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan arahan dan bimbingan yang maksimal sejak penyusunan usulan hingga penyusunan laporan.
5. Bapak Dr. Ir Mimit Primyastanto, MP dan Ibu Tiwi Nurjannati Utami, S.Pi.,MM selaku dosen penguji yang telah memberikan arahan serta bimbingan dalam penyelesaian laporan skripsi.
6. Ibu Rika selaku pimpinan perusahaan PT. Summa Benur yang memberikan izin penelitian dan memberikan data penelitian
7. Karyawan PT. Summa Benur yang memberikan pengalaman dalam bekerja
8. Seluruh warga sekitar lokasi penelitian yang telah membantu dalam pelaksanaan penelitian.
9. Teman-teman Kontrakan, Bayu, Aan, Huda, Sandy, Alfi, Andre, dan semua yang sudah memberikan semangat.

10. Teman-teman seperjuangan AP'12 serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah ikut membantu sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ini.

Malang, 9 Januari 2017

Penulis



KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur ke hadirat Allah SWT, atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyajikan Laporan Skripsi yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha Pendederan Udang Vanname di PT. Summa Benur, Kabupaten Situbondo”**. Di dalam tulisan ini, disajikan pokok-pokok bahasan yang meliputi (1). Aspek teknis dalam kegiatan pra-praduksi sampai pemasaran (2). aspek manajemen (3). aspek pemasaran (4). aspek finansial (5). Strategi pengembangan usaha dengan analisis SWOT

Sangat disadari bahwa dengan kekurangan dan keterbatasan yang dimiliki penulis, walaupun telah dikerahkan segala kemampuan untuk lebih teliti, tetapi masih dirasakan banyak kekurangtepatan, oleh karena itu penulis mengharapkan saran yang membangun agar tulisan ini bermanfaat bagi yang membutuhkan.

Malang, Januari 2017

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iv
RINGKASAN	v
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
1. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Tujuan	4
1.4. Manfaat	5
2. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Penelitian Terdahulu	6
2.2 Udang Vanname (<i>Litopenaeus vannamei</i>).....	8
2.2.1. Klasifikasi dan Morfologi Udang Vanname.....	9
2.2.2. Pakan dan Kebiasaan Makan Udang Vanname.....	10
2.2.3. Kebiasaan Hidup Udang Vanname.....	11
2.3 Aspek-aspek Kelayakan Bisnis.....	11
2.3.1. Aspek Teknis.....	19
2.3.2. Aspek Manajemen.....	17
2.3.3. Aspek Pemasaran	19
2.3.4. Aspek Finansiil	21
2.3.4.1 Aspek Finansial Jangka Pendek	22
2.3.4.2 Aspek Finansial Jangka Panjang	24
2.4 Analisis SWOT	26
2.5 Kerangka Pemikiran	33
3. METODE PENELITIAN	35
3.1 Tempat dan Waktu	35
3.2 Metode Penelitian dan Jenis Penelitian	35
3.3 Metode Penentuan Sampel	35
3.4 Jenis Penelitian	36
3.5 Teknik Pengumpulan Data	37
3.5.1. Observasi	37
3.5.2. Wawancara	38



3.5.3. Dokumentasi	38
3.5.4. Kuesioner	39
3.6 Jenis dan Sumber Data	39
3.6.1. Data Primer	39
3.6.2. Data Sekunder	40
3.7 Analisis Data	41
3.7.1. Analisis Deskriptif Kualitatif	41
3.7.2. Analisis Deskriptif Kuantitatif	43
4. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN	48
4.1 Keadaan Umum Lokasi Penelitian	48
4.1.1. Letak Geografis dan Keadaan Topografi	48
4.1.2. Keadaan Penduduk	48
4.1.3. Keadaan Umum Perikanan Kabupaten Situbondo	51
4.1.4. Potensi Udang Vanname di Kabupaten Situbondo	52
4.2 Keadaan Umum PT. Summa Benur	52
4.2.1. Sejarah dan Perkembangan Usaha	52
4.2.2. Struktur Organisasi	53
5. HASIL DAN PEMBAHASAN	55
5.1 Aspek Teknis	55
5.1.1. Sarana dan Prasarana	56
5.1.2. Kontruksi Bak	62
5.1.3. Aerasi	64
5.1.4. Sumber Energy Listrik	65
5.1.5. Transportasi	65
5.1.6. Sistem Komunikasi	66
5.1.7. Penyediaan Input	66
5.1.8. Proses Produksi Usaha Pendederan Udang Vannamei	68
5.1.8.1 Penyediaan Air Laut	68
5.1.8.2 Persiapan Bak	69
5.1.8.3 Penebaran Larva/Nauplius	70
5.1.8.4 Kultur <i>Skeletonema costatum</i>	71
5.1.8.5 Kultur Artemia	71
5.1.8.6 Pemberian Pakan	72
5.1.8.7 Pemeliharaan Larva	73
5.1.8.8 Pemanenan	74
5.2 Aspek Manajemen	75
5.2.1. Perencanaan	76
5.2.2. Pengorganisasian	78
5.2.3. Penggerakan	79
5.2.4. Pengawasan	80
5.3 Aspek Pemasaran	81
5.3.1. Bauran Pemasaran	82
5.3.2. Saluran Pemasaran	84
5.3.3. Permintaan Pasar	86
5.4 Aspek Finansil	86
5.4.1. Analisis Jangka Pendek	86
5.4.2. Analisis Jangka Panjang	91
5.5 Strategi Pengembangan Usaha Pendederan Udang Vanname	95
5.5.1. Faktor Strategi Internal	95
5.5.2. Faktor Strategi Eksternal	103
5.5.3. Strategi Perencanaan Pengembangan Usaha	111



5.5.4. Strategi Pengembangan Usaha Berdasarkan Analisis SWOT 114
5.5.5. Implikasi Kebijakan..... 117

6. KESIMPULAN DAN SARAN 119
6.1. Kesimpulan 119
6.2. Saran 121

DAFTAR PUSTAKA.....

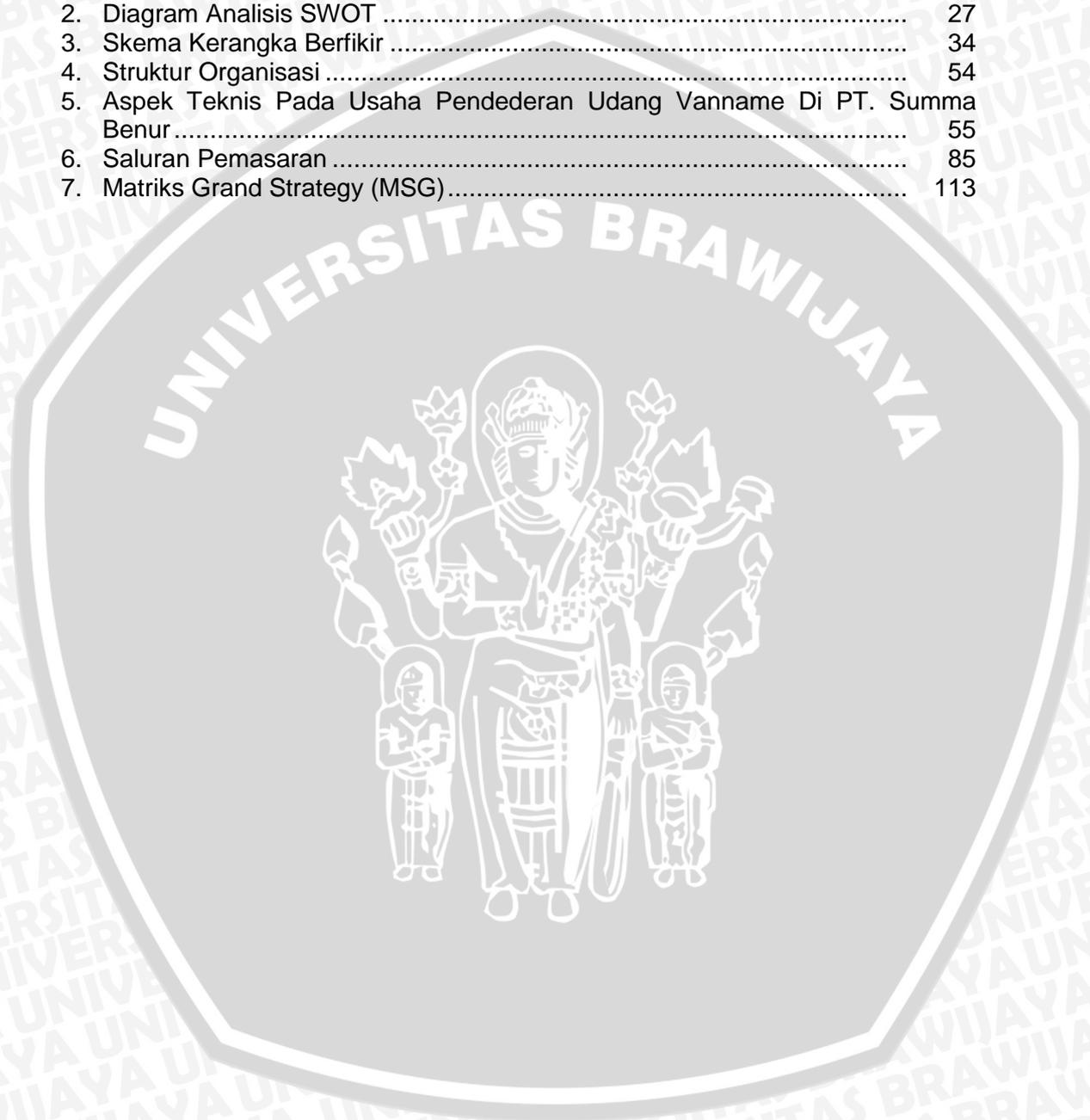


DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Alat Teknis.....	15
2. Matriks Faktor Strategi Internal.....	28
3. Matriks Faktor Strategi Eksternal.....	29
4. Matriks SWOT.....	31
5. Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian.....	49
6. Jumlah Penduduk Berdasarkan Agama.....	50
7. Jumlah Penduduk Berdasarkan Usia.....	50
8. Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	51
9. Sarana Usaha Pendederan Udang Vanname.....	56
10. Sarana Pada Larva.....	56
11. Sarana Pada Artemia.....	57
12. Sarana Pada Tandon Air.....	58
13. Sarana Pada Laboratorium.....	59
14. Sarana Pada Plankton.....	60
15. Sarana Umum.....	60
16. Sarana Pada Ruang Panen.....	61
17. Sarana Pada Ruang Pakan.....	62
18. Prasarana Usaha Pendederan Udang Vanname.....	62
19. Jumlah Aerasi Pada Setiap Jenis Bak.....	65
20. Perhitungan Analisis Sensitifitas.....	94
21. Faktor Internal.....	96
22. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Untuk Faktor Kekuatan.....	96
23. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating Untuk Faktor Kelemahan.....	99
24. Matriks IFAS pada usaha Pendederan Udang Vanname.....	101
25. Faktor Eksternal.....	103
26. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating untuk Faktor Peluang.....	104
27. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating untuk Faktor Ancaman.....	106
28. Matriks EFAS pada usaha Pendederan Udang Vanname.....	109
29. Matrik SWOT Pada Usaha Pendederan Udang Vanname.....	112
30. Strategi SO.....	117

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Klasifikasi dan Morfologi Udang Vanname (<i>Litopenaeus vannamei</i>)	9
2. Diagram Analisis SWOT	27
3. Skema Kerangka Berfikir	34
4. Struktur Organisasi	54
5. Aspek Teknis Pada Usaha Pendederan Udang Vanname Di PT. Summa Benur	55
6. Saluran Pemasaran	85
7. Matriks Grand Strategy (MSG).....	113



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Tata Letak Usaha Pendederan Udang Vnname di PT. Summe Benur	xv
2. Peta Lokasi Penelitian.....	xvi
3. Modal Tetap pada Usaha Pendederan Udang Vannname	xvii
4. Modal Lancar pada Usaha Pendederan Udang Vannname	xviii
5. Modal Kerja pada Usaha Pendederan Udang Vannname	xix
6. Biaya Tetap (FC) dan Biaya Variabel (VC) dalam (1) Tahun	xx
7. Rekapitulasi Modal dan Biaya serta Perhitungan Total Biaya Produksi...	xxi
8. Perhitungan Penerimaan	xxiii
9. Perhitungan <i>Revenue Cost Ratio</i> dan	xxiv
10. Break Event Point (BEP).....	xxv
11. Keuntungan	xxvi
12. Perhitungan Rentabilitas	xxvii
13. Rincian Analisis Jangka Pendek.....	xxvii
14. Penambahan Investasi (<i>Re-Invest</i>).....	xxix
15. Analisis Jangka Panjang	xxx



I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perikanan merupakan salah satu sektor usaha yang pada masa sekarang ini sedang tumbuh cepat secara eksponensial (meningkat semakin tinggi), hal ini menunjukkan bahwa sektor perikanan telah memasuki fase pertumbuhan yang banyak memberikan ruang usaha kepada masyarakat untuk tumbuh dan berkembang sehingga menjadikan peluang usaha tersebut perlu diambil dan diterapkan. Sebagai sektor usaha perikanan yang sedang tumbuh dengan cepat maka perlu diversifikasi dan pengembangan produk (improvisasi produk), proses dan *service* (jasa) pada agribisnis perikanan dapat memberikan nilai tambah yang maksimal sehingga dapat berdampak positif terhadap pelaku usaha dan masyarakat (Paramita *et.al*, 2013).

Persentase peningkatan produksi perikanan tangkap Jawa Timur tahun 2013 sebesar 1,09% atau mencapai 54,54% dari target yang ditetapkan yaitu 2,00%. Jumlah produksi perikanan tangkap tahun 2013 sebesar 339.372,20 ton, meningkat 1,09% bila dibandingkan produksi tahun 2012 yaitu sebesar 395,046,80 ton. Sedangkan persentase peningkatan produksi perikanan budidaya tahun 2013 sebesar 4,51% atau mencapai 67,27% dari target yang ditetapkan yaitu 6,66%. Jumlah produksi perikanan budidaya tahun 2014 sebesar 1.040.848,8 ton telah mengalami peningkatan 4,51% bila dibandingkan produksi pada tahun 2011 yaitu sebesar 995.962,26 ton. Dalam hal menyangkut peningkatan kualitas sumber daya manusia dan pendapatan petani nelayan melalui upaya optimalisasi pemanfaatan sumber daya ikan dengan penerapan ilmu pengetahuan dan teknologi berwawasan lingkungan serta peningkatan nilai tambah hasil-hasil perikanan (Rukyani, 2013).

Salah satu komoditas yang turut membantu peingkatan perekonomian pertambakan indonesia khususnya di kabupaten Situbondo 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 yang umumnya yaitu udang vanname yang merupakan udang yang hidup di air payau (Fariyanto, 2012).

Menurut Subyakto *et.al*, (2006), Udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) yang dikenal lebih unggul daripada Udang Windu (*Panaeus monodon*), tetapi pada kenyataannya saat ini juga lebih resisten terhadap serangan virus. Permasalahan tersebut dapat mengganggu usaha budidaya sehingga diperlukan alternatif metode pemeliharaan yang dapat menghindari serangan virus terhadap usaha budidaya Udang vaname (*Litopenaeus vannamei*). Salah satu upaya untuk menghindari permasalahan tersebut yaitu dengan metode sirkulasi tertutup. Sirkulasi tertutup adalah metode budidaya dengan tidak melakukan sirkulasi tertutup, dimana penambahan air hanya dilakukan untuk mengganti air yang hilang karena penguapan dan buangan air limbah budidaya. Penggunaan probiotik pada usaha budidaya Udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) sangat diharapkan dan diperlukan untuk mengendalikan kualitas air media pemeliharaan sehingga bakteri yang merugikan dapat ditekan oleh bakteri pengurai.

Menurut Panjaitan *et.al*, (2014), Udang vaname memiliki nama lain yaitu *Litopenaeus vannamei* (Nama Latin), Camaron pati blanco (Spanyol), Crevette pattes blanches (Perancis) dan lain-lain. Udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) merupakan udang introduksi yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi sebagai komoditi ekspor karena diminati oleh pasar dunia. Pada tahun 2001 Udang Vaname (*Litopenaeus vannamei*) tersebut baru masuk ke Indonesia dan mulai dibudidayakan di tambak Daerah Situbondo dan Banyuwangi, Provinsi Jawa

Timur, yang pada saat itu Udang Windu (*Panaeus monodon*) terserang penyakit virus “White Spot Syndrome Virus” atau disingkat WSSV yang mengakibatkan produksinya menurun, sehingga mereka beralih untuk membudidayakan Udang vaname (*Litopenaeus vannamei*).

Udang vannamei merupakan salah satu komoditas ekspor yang bernilai tinggi pada sektor perikanan. Permintaan 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 ditambak, 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).

Berdasarkan uraian tersebut maka dalam kesempatan ini Peneliti mengambil judul “Strategi Pengembangan Usaha Pendederan Udang vannamei di PT. Summa Benur, Desa Kalianget, Kecamatan Banyuglugur, Kabupaten Situbondo, Provinsi Jawa Timur”. Penulis memilih tempat tersebut karena tertarik dengan usaha Pendederanr Udang vaname di tambak dan mengingat bahwa prospek usaha Pendederan Udang vaname tersebut untuk kedepannya sangat menjanjikan serta mampu mengembangkan prospek usaha di sektor perikanan bagi suatu negara.

1.2 Rumusan Masalah

Desa Kalianget, Kecamatan Banyuglugur, Kabupaten Situbondo di PT. Summa Benur yang merupakan salah satu penghasil benur udang vannamei yang ada di Kabupaten Situbondo. Dalam usaha pendederan udang vannamei ini perusahaan tidak mengalami kesulitan membudidayakan benur komoditas ini, karena udang vannamei tidak mudah terserang penyakit, sehingga perusahaan merasa budidaya benur udang vannamei ini sangat cocok sebagai pengganti benur udang windu. Usaha pendederan udang vanname ini sangat memberikan peluang besar dalam pemasarannya baik didalam negeri maupun luar negeri. Berdasarkan uraian tersebut, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat diketahui sebagai berikut :

- a. Bagaimana kondisi faktual usaha baik dari aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek finansial serta faktor pendukung dan penghambat usaha yang mempengaruhi usaha benur di PT Summa Benur?
- b. Bagaimana strategi pengembangan usaha pendederan Udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) di PT Summa Benur?

1.3 Tujuan

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

- a. Mengetahui kondisi faktual usaha baik dari aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, dan menganalisis aspek finansial usaha pendederan udang vanname di PT Summa Benur.
- b. Menganalisis strategi pengembangan usaha pendederan Udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) di PT Summa Benur.

1.4 Manfaat

Diharapkan hasil Penelitian ini dapat berguna sebagai bahan informasi bagi :

1. Perusahaan PT. Summa Benur

Sebagai sumber informasi yang dapat dijadikan acuan untuk mengembangkan usahanya. Selain itu juga bermanfaat sebagai bahan pertimbangan usaha untuk menghadapi perkembangan usaha pendederan Udang vaname mendatang.

2. Pemerintah

Sebagai salah satu informasi dalam menyusun kebijakan pemerintah dan bahan pertimbangan untuk menyusun kebijakan pemerintah yang berkaitan dengan usaha pendederan Udang vaname. Selain itu juga sebagai data untuk menganalisis perkembangan usaha pendederan Udang vanname di indonesia.

3. Peneliti

Sebagai bahan informasi dan pedoman untuk mengadakan penelitian lebih lanjut. Dan juga sebagai ilmu pengetahuan tambahan yang berkaitan dengan usaha pendederan Udang vanname.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Menurut penelitian Indah (2015), tentang Analisis Proyek 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 pertambaka di daerah Garut. Data yang diperoleh dari penelitian di analisis secara deskriptif kuantitatif. Analisis data menggunakan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bahwa udang vanname di mekarsari Kabupaten Garut dilakukan secara intensif dengan nilai *R/C* sebesar 1,9 dari dan dari hasil 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.

Menurut penelitian yang telah dilakukan wahida, et al. (2015). strategi analisis SWOT yang digunakan untuk mengembangkan usaha kerupuk ikan Payus adalah mendukung strategi ST (*strength, threat*) menggunakan kekuatan di dalam usaha untuk mengatasi ancaman di luar usaha, serta mendiversifikasi bentuk kerupuk dan bentuk kemasan. Dimilikinya SIUP, TDI, PIRT, sertifikat merek, sertifikat halal tersedianya segala sarana dan prasarana serta lajur proses produksi yang berlangsung secara teratur, kemudian pada sisitem manajemen yang bersifat non otoriter sangat membantu dalam mendukung kelancaran usaha. Pengembangan usaha pada UD. Sumber Rezeki di Surabaya

berpotensi untuk ditingkatkan yakni memperhatikan ketersediaannya bahan baku yang bersifat musiman alias mengetahui betul proses budidaya ditambah sendiri dan dari pembudidaya lain yang berguna untuk menambah jumlah produksi kerupuk ikan payus. Mendiversifikasi bentuk kerupuk dan kemasan, serta membuat cabang baru di sekitar wilayah kota Surabaya dan Kabupaten Sidoarjo. Melihat dari sisi aspek finansial layak dijalankan untuk jangka pendek dan jangka panjang yang meliputi analisis finansial jangka pendek yang dikatakan usaha ini menguntungkan dengan permodalan Rp. 354.982.100,-; pada Total Cost Rp. 321.714.100,-; Total Revenue Rp. 534.960.000; RC ratio 1,66; (π) Rp. 213.245.900,-; REC 54,77%; BEP (Sales) produk A Rp. 88.156,84204, B Rp. 176.313,6841, C Rp. 73.464,03503, D Rp. 88.156,84204, E Rp. 146.928,0701, F Rp. 7.934.115,784, G Rp. 2.424.313,156; BEP unit (Q) produk A 15 bungkus, B 22 bungkus, C 7 bungkus, D 7 bungkus, E 10 bungkus, F 661 bungkus, G 73 bungkus. Aspek finansial jangka panjang, usaha ini layak untuk dijalankan 10 tahun ke depan, NPV Rp. 1.082.713.378,63; IRR 639%; *Profitability Index (Net B/C)* 32; *Payback Periode* 0,15 tahun atau 1 bulan 24 hari.

Menurut penelitian Wachidatus (2001), Usaha budidaya udang vanname dan ikan bandeng dimulai dari persiapan tambak, pengapuran, pemupukan, pengairan, penyediaan benih, pemeliharaan hingga panen. Biaya produksi yang digunakan adalah berasal dari biaya sendiri dari harta kekayaan pribadi, bentuk sewa tanah sebesar Rp 6.000.000 sehingga R/C ratio rata-rata 1,7 artinya setiap Rp. 100,- yang dikeluarkan kegiatan usaha diperoleh penerimaan sebesar Rp. 170,- Hasil ini disebabkan faktor produksi sangat bagus. Dan hasil Rentabilitas rata-rata sebesar 69,96%. Analisis Titik impas (BEP) rata-rata Rp 2.868.447 dengan kata lain petani tambak tidak untung dan tidak rugi. Dari penghasilan tersebut tebtu saja didukung oleh kualitas air dan suhu yang baik. Dari penelitian

yang dilakukan tentang analisis usaha budidaya udang vannamee dan ikan bandeng layak dan menguntungkan untuk diusahakan.

Penelitian oleh April (2011), penelitian ini menggunakan metode analisa SWOT yang 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 kerja sama kemitraan pasar. Dari hasil analisis EFAS diperoleh 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 keempatnya adalah membicarakan strategi pengembangan usaha dengan menggunakan metode penelitian yang sama yaitu metode analisis SWOT dan penelitian ini menggunakan aspek-aspek mulai dari aspek teknis, aspek manajemen, aspek finansial dan aspek pemasaran.

2.2 Udang Vannamei (*Litopenaeus vannamei*)

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



Gambar 1. Udang Vannamee (*Litopenaeus vannamei*)

Sumber (Iman, 2014)

2.2.1 Klasifikasi dan Morfologi Udang Vannamee (*Litopenaeus vannamei*)

Menurut Effendie (1997), klasifikasi udang vannamee (*Litopenaeus vannamei*) adalah sebagai berikut :

Kingdom	: Animalia
Filum	: Anthropoda
Sub Filum	: Crustacea
Class	: Malacostraca
Ordo	: Decapoda
Famili	: Penaidae
Genus	: <i>Litopenaeus</i>
Species	: <i>Litopenaeus Vannamei</i>

Haliman *et al.*, (2007), menjelaskan bahwa udang vannamee memiliki tubuh berbuku-buku dan aktivitas berganti kulit luar (*ekskeleton*) secara periodik (*moulting*). Bagian tubuh udang vannamee sudah mengalami modifikasi sehingga dapat digunakan untuk keperluan makan, bergerak, dan membenamkan diri kedalam lumpur (*burrowing*), dan memiliki organ sensor, seperti pada atena dan *antenna*.

Kordi, K. (2007), juga menjelaskan bahwa kepala udang vanname terdiri dari atena, antenula, dan 3 pasang maxillped. Kepala udang putih juga dilengkapi 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 membentuk capit (dactylus).

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

Udang vannamei 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).

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

2.2.3 Kebiasaan Hidup Udang Vanname (*Litopenaeus Vannamei*)

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

naupli (dikenali dengan ukuran panjang badan dan panjang duri ekornya), Seterusnya menjadi zoea (dikenali dengan gerakan majunya dan perkembangan restrumnya), setelah itu berkembang mejadi mysis (gerakan melentik dan munculnya kaki renang), kemudian 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 vanname 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 vanname berukuran 30-45 gram 22 mm.

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

2.3 Aspek – aspek Kelayakan Bisnis

Menurut Subagyo (2007), study 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.

Studi kelyakan ialah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka

menentukan layak atau tidaknya 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).

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 dianalisis dalam studi kelayakan proyek diantaranya adalah aspek teknis, aspek manajemen, aspek finansial, dan aspek pemasaran.

2.3.1 Aspek Teknis

Menurut Husnan dan Suwarsono (1999), aspek teknis merupakan suatu aspek yang berkenaan dengan teknis pengoperasian setelah proyek tersebut selesai dibangun. Beberapa variabel terutama yang perlu mendapat perhatian dalam penentuan aspek teknis adalah :

- 1) Ketersediaan bahan baku
- 2) Letak pasar yang dituju
- 3) Ketersediaan air
- 4) Supply tenaga kerja dan
- 5) Fasilitas-fasilitas lain yang terkait

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.

Menurut Panjaitan *et.al*, (2014), cara budidaya benur udang vannamee sebagai berikut :

a. Persiapan Bak

Bak yang digunakan untuk kegiatan pendederan benur sebelumnya harus diberdihkan dan diberi disinfektan. Bak dibersihkan dengan menggunakan air bersih dan detergen dengan tujuan untuk membuang seluruh kotoran yang ada dalam bak pemeliharaan. Setelah dicuci, bak dijemur selama 24 jam. Setelah itu bak diisi sebagian dengan air laut dan sebaian diisi dengan air tawar. Kemudian dipasang aerasi pada beberapa titik dari bak pemeliharaan tersebut.

b. Penebaran Naupli

Naupli ditebar setelah persiapan bak selesai dilakukan. Padat penebaran naupli maksimal adalah 100 ekor per liter dengan ukuran naupli yaitu 0,5 mm. Naupli yang akan ditebar harus memiliki kualitas yang baik yaitu warna coklat, gerakan berenang aktif, kondisi organ lengkap dan respon terhadap rangsangan yang bersifat fototaktis positif. Penebaran naupli dilakukan padapagi hari dengan tujuan untuk menghindari perubahan suhu yang terlalu tinggi dengan cara aklimatisasi.

c. Pengelolaan Pakan

1. Pakan Alami

Pakan alami yang diberikan kepada larva udang vannamee adalah fitoplankton dan zooplankton. Beberapa jenis fitoplankton yang digunakan untuk makanan larva udang vannamee adalah

skeletonema costatum, *Tetraselmis chuii*, *Chaetoceros calcitrans*.

Sedangkan nauplius artemia merupakan zooplankton yang banyak diberikan pada larva udang. Hal ini dikarenakan nauplius artemia banyak mengandung nilai nutrisi yang dibutuhkan oleh larva udang. Pemberian pakan artemia dilakukan enam kali dalam satu hari.

2. Pakan Buatan

Pakan buatan yang biasa diberikan untuk larva udang vannamei adalah pakan dalam bentuk bubuk, cair dan flake dengan ukuran partikel sesuaidengan stadanya. Kandungan nutrisi pada pakan buatan terdiri dari protein minimum 40% dan lemak maksimum 10%.

d. Pengelolaan Kualitas Air

Untuk menjaga kualitas air pada media pemeliharaan larva, harus dilakukan pengelolaan air yang baik. Pengelolaan air dapat dilakukan dengan penyiponan dan pergantian air. Penyiponan pada dasar bak dilakukan pada saat larva masuk stadia zoea 2-3 selama pemeliharaan larva. Jika dalam dasar bak pemeliharaan sudah terlihat kelebihan endapan, buang endapan ke dalam seser kemudian pindahkan muatan yang tersaring ke dalam ember.

Pergantian air dilakukan untuk mempertahankan kondisi kualitas air pada bak pemeliharaan agar tetap stabil.

e. Panen

Pada PL 21- PL 25 merupakan waktu yang tepat untuk melakukan pemanenan dari bak pemeliharaan karena pada ukuran tersebut dapat dengan mudah dipelihara pada tambak dan dapat dengan mudah untuk dikirim. Cara pemanenannya yaitu benur ditampung

dalam bak plastik, bak fiberglass, atau kanvas yang berukuran 500-1000 liter dan diberi aerasi. Suhu air dalam kantong plastik diturunkan menggunakan es batu. Setelah itu larva dimasukkan kedalam kantong plastik. Dalam kantong plastik tersebut diberi karbon aktif sebagai pengikat amoniak selama proses pendistribusian. Selanjutnya kantong plastik diikat secara kuat, lalu dimasukkan ke dalam kardus atau styrofoam dan siap untuk dikirim.

Adapun rincian alat teknis yang digunakan dapat dilihat pada tabel 1 berikut :

Tabel 1. Alat Teknis

No	Kegiatan	Proses	Kriteria	Hasil
1	Pembelian Naupli	a. Pemeriksaan Naupli b. Penghitungan Naupli c. Penentuan Harga	ciri naupli yang mempunyai kualitas baik menurut Subaidah et.,al (2006) yaitu : <ol style="list-style-type: none"> 1. Warna coklat orange 2. Gerakan berenang aktif, periode bergerak lebih lama dibandingkan dari periode diam 3. Kondisi organ tubuh lengkap, ukuran dan bentuk normal serta bebas patogen 4. Respon terhadap rangsangan bersifat fototaktis positif 	
2	Penyediaan Air Laut	a. Penyedotan Air Laut b. Penyaringan Air Laut c. Penampungan Air Laut d. Pembunuhan Bakteri	Menurut Effendi (2003), ada lima syarat utama kualitas air yang baik untuk kehidupan ikan : <ol style="list-style-type: none"> a. Rendah kadar amonia dan nitrit b. Bersih secara kimiawi c. Memiliki pH, 	

			<p>kesadahan, dan temperatur yang memadai</p> <p>d. Rendah kadar cemaran organik</p> <p>e. Stabil</p>
3	Pemeliharaan Larva	<p>a. Persiapan Bak</p> <p>b. Penebaran Naupli</p> <p>c. Pemberian Pakan</p>	<p>Menurut Heryadi dan Sutadi (1993), pemeliharaan larva udang vanname meliputi :</p> <p>a. Persiapan bak</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sanitasi bak Yaitu bak dibersihkan dengan cara, bak dikeringkan, kemudian dasar dan dinding bak disikat. 2. Perlakuan air media Air media didapat dari sumber yang bersih, dan air laut yang dibutuhkan adalah air yang berkadar garam 29-31 permil, dan bebas bahan pencemar <p>b. Penebaran Nauplius Sebelum naupli ditebar kedalam bakperlu diperhatikan salinitas, kondisi naupli dan air media,</p> <p>c. Pengelolaan pakan Pemberian pakan dilakukan setiap 4-6 kali/hari dengan selang waktu 4-5 jam.</p>
4	Pemanenan Benur	<p>a. Pemilihan Benur</p> <p>b. Pengemasan Benur</p> <p>c. Pengiriman Benur</p>	<p>Menurut Effendy (1997), Ciri-ciri benur yang siap untuk dipanen dan mempunyai kualitas yang baik adalah sebagai berikut :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mempunyai tubuh yang transparan dan usus tidak terputus 2. Gerakan berenang aktif dan melawan arus, dan kepala cenderung

			<p>mengarah ke arah dasar</p> <p>3. Kondisi tubuh setelah mencapai PL 10 organ tubuh sudah sempurna dan ekor mengembang, bebas virus</p> <p>4. Respon terhadap rangsangan sangat responsif.</p>
--	--	--	---

2.3.2 Aspek Manajemen

Menurut F.Rahardi (1997) dalam Primyastanto et.al, (2006), pada aspek manajemen terdapat beberapa fungsi sebagai bagian dari proses manajemen tersebut yaitu :

1. Fungsi Perencanaan (*Planning*)

Fungsi ini merupakan tindakan untuk menentukan sasaran dan arah yang dipilih. Perencanaan ini dituntut adanya kemampuan untuk meramalkan, mewufudkan dan melihat ke depan dengan dilandasi tujuan tertentu.

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 mencapai tujuan yang diinginkan (Firdaus, 2009).

2. Fungsi Pengorganisasian (*Organizing*)

Fungsi ini merupakan tindakan membagi-bagi bidang pekerjaan antara kelompok yang ada serta menetapkan dan merinci hubungan-hubungan yang diperlukan.

Berdasarkan Kasmir dan Jakfar (2003) dalam Primyastanto (2006), pengorganisasian dapat dikatakan sebagai bentuk pengelompokan kegiatan atau pekerjaan dalam unit-unit yang telah ditentukan. Tujuan agar kegiatan tertata dan jelas pembagian sehingga kegiatan dilakukan sesuai rencana.

3. Fungsi Pergerakan (*Actuating*)

Fungsi ini merupakan tindakan untuk merangsang anggota-anggota kelompok agar melaksanakan tugas-tugas yang telah dibebankan dengan baik dan antusias.

Pergerakan dilakukan untuk mendorong bawahannya melakukan pekerjaan sesuai rencana yang telah ditentukan. Pergerakan harus dimiliki oleh pemimpin untuk menggerakkan karyawannya agar mau bekerja sesuai arahan. Adanya pergerakan akan didasarkan pada rencana yang telah dibuat sehingga hasil yang diperoleh sesuai dengan tujuan (Efendi, 2002).

4. Fungsi Pengawasan (*Controlling*)

Fungsi ini merupakan tindakan untuk mengawasi aktivitas-aktivitas agar dapat berjalan sesuai rencana yang telah dibuat.

Menurut Efendi (2002), menyatakan bahwa yang dimaksud pengawasan adalah sistem yang harus diterapkan untuk menjaga sistem manajemen agar suatu kegiatan berjalan dengan baik. Adanya pengawasan dimaksud untuk menjaga kualitas yang telah ditetapkan agar memperoleh suatu hasil yang sesuai harapan.

2.3.3 Aspek Pemasaran

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), pasar dan pemasaran merupakan dua sisi yang tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Pasar dan pemasaran memiliki tingkat ketergantungan yang tinggi dan saling mempengaruhi satu sama lainnya. Pasar tanpa pemasaran tidak akan ada artinya, demikian pula pemasaran tanpa pasar juga tidak berarti. Setiap ada kegiatan pasar selalu diikuti oleh pemasaran dan setiap kegiatan pemasaran adalah untuk mencari atau menciptakan pasar.

1. Bauran Pemasaran

Menurut Jerome (1983) dalam Tjiptono (2004), bauran pemasaran adalah berguna untuk mengurangi jumlah variable dalam bauran pasar menjadi empat variable pokok, yaitu :

a. Produk (*Product*)

Produk merupakan sesuatu yang memiliki nilai guna dan bisa ditawarkan, dimiliki, atau dikonsumsi untuk memenuhi kebutuhan. Dalam pemilihan jenis barang atau produk harus memperhatikan kebutuhan pasar. Hal tersebut berkaitan dengan besarnya modal dan fasilitas yang tersedia, selera konsumen, kualitas barang atau produk dan menyesuaikan situasi dan kondisi pasar yang ada (Tohar, 2000).

b. Tempat (*Place*)

Menurut Arlina (2004), distribusi dalam pemasaran adalah salah satu keputusan yang paling kritis yang dihadapi manajemen. Saluran yang dipilih akan mempengaruhi seluruh keputusan pemasaran yang lainnya dalam rangka menyalurkan barang dan jasa dari produsen kepada konsumen., maka perusahaan harus benar-benar memilih atau menyeleksi saluran distribusi yang akan digunakan, sebab kesalahan dalam pemilihan saluran distribusi ini dapat menghambat usaha dalam menyalurkan distribusi barang dan jasa.

c. Harga (*Price*)

Harga adalah satuan moneter atau ukuran lainnya termasuk barang dan jasa yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau pengguna suatu barang atau jasa (Tjiptono, 2000). Menurut Monroe (2006), menyatakan bahwa harga merupakan pengorbanan ekonomis yang dilakukan pelanggan untuk memperoleh produk atau jasa.

d. Promosi (*Promotion*)

Menurut Rachmawati (2011), promosi adalah aktivitas yang dilakukan untuk mencari 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 berulang, menciptakan loyalitas, meningkatkan *average check*, meningkatkan penjualan dan memperkenalkan produk.

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.

3. Permintaan pasar

Menurut Tjiptono (2004), permintaan pasar untuk suatu produk adalah jumlah volume total yang akan dibeli oleh kelompok pelanggan tertentu dalam wilayah geografis tertentu dalam jangka waktu tertentu dan dalam lingkungan

pemasaran tertentu dibawah program pemasaran tertentu. Fungsi-fungsi permintaan pasar yaitu :

1. Peminatan pemasaran sebagai fungsi dari pengeluaran pemasaran industri (diasumsikan lingkungan pemasaran tertentu).
2. Peminatan pemasaran sebagai fungsi dari pengeluaran pemasaran industri (diasumsikan dua lingkungan yang berbeda).

Permintaan benih udang vannamei sejak tahun 2012 terus menunjukkan peningkatan sampai dengan tahun sekarang, kebutuhan benih udang vannamei seluruh indonesia diperkirakan mencapai 170 ton ekor perbulannya. Tiap tahun jumlah pebudidaya udang vannamei semakin mengkat, dengan peningkatan tersebut kebutuhan benih udang vannamei juga meningkat.

2.3.4 Aspek Finansiiil

Aspek finansial merupakan hal-hal yang berhubungan dengan masalah keuangan yang diinvestasikan. Penilaian aspek keuangan meliputi penilaian sumber-sumber dana yang akan diperoleh, kebutuhan biaya investasi, pendapatan dan biaya yang dikeluarkan selama beberapa periode (Kasmir dan Jakfar, 2012).

Aspek finansial yang akan digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis jangka pendek yaitu permodalan, biaya produksi, jumlah produksi, penerimaan, *Revenue Cost ratio* (RC ratio), keuntungan, rentabilitas dan *Break Event Point* (BEP) serta analisis jangka panjang yang meliputi Net Present Value (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net Benefit Cost ratio* (Net B/C), *Payback Period* (PP), dan analisis sensitifitas.

2.3.4.1 Aspek Finansial Jangka Pendek

a. Permodalan

Investasi yang dilakukan dalam berbagai bidang usaha, sudah tentu memerlukan sejumlah modal (uang) disamping keahlian lainnya. Modal yang digunakan untuk membiayai suatu bisnis, mulai dari biaya prainvestasi, biaya investasi dalam modal tetap sampai dengan modal kerja/aktiva lancar. Untuk memenuhi kebutuhan investasi, modal dapat dicari dari berbagai sumber dana yang ada, baik modal sendiri maupun modal pinjaman (Primyastanto dan Istikharoh, 2003).

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

b. Biaya Total

Biaya total adalah jumlah keseluruhan biaya yang terjadi pada produksi jangka pendek. Biaya total dibedakan menjadi dua yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variabel cost*) (Riyanto, 2001).

Biaya total pada usaha benur udang vanname adalah biaya keseluruhan biaya yang digunakan pada produksi, meliputi biaya tetap dan biaya variabel yang digunakan (Wahab, 2011).

c. Penerimaan

Penerimaan merupakan total yang diterima pada penjualan produk yang dihasilkan dalam periode tertentu. Menurut Pangemanan dan Kapantow (2011), penerimaan dapat diartikan sebagai nilai uang yang diterima dari penjualan, didapat dari perkalian antara produk yang dihasilkan (Q) dengan harga penjualan (P).

d. RC Ratio

Menurut Primyastanto (2005), analisa *Revenue Cost Ratio* yaitu perbandingan atau imbangan antara total penerimaan dengan total biaya. RC Ratio merupakan perhitungan untuk mengetahui perbandingan antara penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan.

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 apa belum (Soekartawi, 2003).

e. Keuntungan

Menurut Aking (2013), keuntungan adalah selisih lebih dari penerimaan total dengan total biaya produksi (biaya tetap dan biaya tidak tetap). Keuntungan yang bersaing dapat dicapai dengan banyak cara, diantaranya dengan memberikan hasil produk dan jasa dengan harga yang murah, memberikan hasil produk dan jasa yang lebih baik dari pesaing, dan menemukan kebutuhan khusus mengenai golongan pasar tertentu.

f. Rentabilitas

Menurut Riyanto (2011), *rentabilitas* merupakan perbandingan laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut, dengan kata lain *rentabilitas* merupakan kemampuan 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.

g. Break Event Point (BEP)

Break Even Point (BEP) merupakan titik impas, yaitu keadaan dimana suatu usaha berada pada posisi tidak memperoleh keuntungan dan tidak

mengalami kerugian. BEP adalah titik analisa mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume kegiatan dan keuntungan (Riyanto, 2011). Break Event Point dibedakan menjadi dua yaitu BEP unit dan BEP sales.

2.3.4.2 Aspek Finansial Jangka Panjang

a. *Net Present Value (NPV)*

Menurut Pudjosumarto (1985), net present value (NPV) yaitu selisih antara benefit (penerimaan) dengan cost (pengeluaran) yang telah di present valuekan. Kriteria ini mengatakan bahwa proyek mempunyai $NPV < 0$, maka tidak akan dipilih atau tidak layak dijalankan.

b. *Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)*

Menurut Pudjosumarto (1985), Net BC Ratio merupakan perbandingan antara benefit bersih dari tahun-tahun yang bersangkutan yang telah di present valuekan dengan biaya bersih dalam tahun dimana Bt-Ct telah di present valuekan juga. Net B/C ini merupakan gambaran beberapa kali lipat manfaat (*benefit*) yang diperoleh dari biaya (*cost*) yang dikeluarkan. Apabila net B/C > 1 , maka proyek atau gagasan usaha yang akan didirikan layak untuk dilaksanakan. Demikian pula sebaliknya, apabila B/C < 1 , maka proyek atau gagasan yang akan didirikan tidak layak untuk dilaksanakan. Net B/C ratio merupakan manfaat bersih yang dikeluarkan.

c. *Internal Rate of Return (IRR)*

Internal Rate of Return (IRR) adalah menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai penerimaan-penerimaan kas bersih dimasa-masa mendatang. Metode penelitian ini dinyatakan dengan prosentase yang menunjukkan kemampuan memberikan keuntungan bila dibandingkan dengan tingkat bunga umum yang berlaku pada saat usaha tersebut direncanakan.

d. *Payback Period* (PP)

Payback Period adalah suatu periode yang diperlukan untuk dapat menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan *proceed* atau *net cash flow*. Apabila *Payback periode* ini lebih pendek dari apa yang sudah disyaratkan, maka proyek bisa dikatakan menguntungkan, sebaliknya jika lama maka akan ditolak.

e. Analisis Sensitivitas

Menurut Sanusi (2000), analisis sensitivitas dapat membentuk pengolahan proyek (pimpinan proyek) dengan menunjukkan bagian-bagian yang peka dan membutuhkan pengawasan yang ketat untuk menjamin hasil yang diharapkan akan menguntungkan bagi perekonomian.

Menurut Pudjosumarto (1985), tujuan utama dari analisa sensitivitas adalah sebagai berikut :

1. Memperbaiki cara pelaksanaan proyek yang sedang dilakukan
2. Memperbaiki desain dari proyek, sehingga dapat meningkatkan NPV
3. Mengurangi resiko kerugian dengan menunjukkan beberapa tindakan pencegahan yang harus diambil.

2.4 Analisis SWOT

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

Upaya pengembangan bisnis pada awalnya ditentukan oleh kemampuan untuk mengidentifikasi faktor internal (kekuatan-kelemahan) dan faktor eksternal (peluang-ancaman). Hasil identifikasi ini kemudian banyak digunakan sebagai landasan untuk memformulasikan kegiatan dan menentukan standart keberhasilan usaha, teknik identifikasi ini disebut analisa SWOT (*Strenght, Weekness, Opportunities, Threats*). Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimailkan kekuatan dan peluang namun secara bersamaan meminimalkan kelemahan dan ancaman (Chandler, (1962) dalam Rangkuti, (2008).

Menurut Rangkuti, (2008), Analisis lingkungan eksternal organisasi (EFAS) merupakan suatu analisis yang digunakan untuk menilai suatu perusahaan berdasarkan faktor eksternal. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui peluang dan ancaman perusahaan. Dalam analisis ini meliputi analisis makro dan analisis mikro. Adapun keterangan dari analisis makro dan mikro sebagai berikut :

a. Analisis Makro

Analisis makro bertujuan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman makro yang berdampak terhadap value yang dilakukan perusahaan kepada pelanggan, objek pengamatan dalam analisis ini antara lain : kekuatan politik dan hukum, kekuatan ekonomi, kekuatan teknologi, kekuatan sosial dan faktor demografi.

b. Analisis Mikro

Analisis mikro diterapkan pada lingkungan yang lebih dekat dengan institusi yang bersangkutan. Dalam dunia perusahaan, lingkungan tersebut adalah industri dimana suatu perusahaan termasuk didalamnya. Analisis yang dilakukan dapat menggunakan teori porter mengenai persaingan, yaitu

: kekuatan yawar pemasok, ancaman pendatang baru, kekuatan tawar pembeli, ancaman produk atau jasa pengganti.

Menurut Rangkuti (2008), diagram analisis SWOT dapat dilihat pada gambar 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).

Kuaran III :

Perusahaan menghadapi peluang yang sangat besar, tetapi dilain pihak mengalami kendala/kelemahan internal. Fokus ini yaitu meminmalkan 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).

Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh dan pemberian penilaian.

Tabel 2. Matriks Faktor Strategi Internal

Faktor-faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor Pembobotan (Bobot x Rating)
Kekuatan (<i>Strengths</i>)			
1.			
2.			
Kelemahan (<i>Weakness</i>)			
1.			
2.			
Total			

Sumber : Rangkuti, 2006

Adapun tahapan pemberian penilaian (*skor*) pada matriks faktor strategi internal menurut Rangkuti (2006) adalah sebagai berikut :

1. Beri bobot pada faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta pada kelemahan pada usaha pendederan udang vanname (kolom 1), masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategi pada usaha pendederan udang vanname. Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,0. Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0 dengan keterangan sebagai berikut :

0,05 = dibawah rata-rata

0,10 = rata-rata

0,15 = diatas rata-rata

0,20 = sangat kuat

2. Hitung rating dalam (kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi pada usaha pendederan udang vanname. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk dalam kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik). Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya. Dengan keterangan sebagai berikut :

1 = dibawah rata-rata

2 = rata-rata

3 = diatas rata-rata

4 = sangat bagus

3. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3 untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).

4. Jumlah pembobotan pada kolom 4, untuk memperoleh total skor pembobotan bagi usaha pendederan udang vanname. Nilai total ini menunjukkan bagaimana pada usaha pendederan udang vanname bereaksi terhadap faktor-faktor strategi internalnya.

Tabel 3. Matriks Faktor Strategi Eksternal

Faktor-faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor Pembobotan (Bobot x Rating)
Peluang (<i>Opportunities</i>)			
1.			
2.			
Ancaman (<i>Threats</i>)			
1.			
2.			
Total			

Sumber : Rangkuti, 2006



Adapun tahapan pemberian penilaian (*skor*) pada matriks faktor strategi eksternal adalah sebagai berikut :

1. Beri bobot pada faktor-faktor yang menjadi peluang serta pada ancaman pada usaha pendederan udang vanname (kolom 1), masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategi pada usaha pendederan udang vanname. Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,0. Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0 dengan keterangan sebagai berikut :

0,05 = dibawah rata-rata

0,10 = rata-rata

0,15 = diatas rata-rata

0,20 = sangat kuat

2. Hitung rating dalam (kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi pada usaha pendederan udang vanname. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil, diberi rating +1). Dengan keterangan sebagai berikut :

1 = dibawah rata-rata

2 = rata-rata

3 = diatas rata-rata

4 = sangat bagus

3. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3 untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).

4. Jumlah pembobotan pada kolom 4, untuk memperoleh total skor pembobotan bagi usaha pendederan udang vanname. Nilai total ini menunjukkan bagaimana pada usaha pendederan udang vannamei bereaksi terhadap faktor-faktor strategi eksternalnya.

Cara lain untuk menyusun strategi usaha adalah membandingkan faktor internal dan eksternal usaha dengan menggunakan matrik SWOT. Matrik SWOT merupakan alat pencocokan yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi : strategi SO (*strenghts-opportunities*), strategi ST (*strenght-threats*), strategi WO (*weekness-threats*) dan strategi WT (*weekness-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 :

Tabel 4. Matriks SWOT

Eksternal \ Internal	Strengths (Kekuatan)	Weaknes (Kelemahan)
Opportunities (Peluang)	OS Terdapat banyak artikel dari berbagai kategori yang dapat digunakan sebagai informasi	OW Pembaharuan artikel yang lama dengan membuat artikel yang baru, sehingga dapat digunakan
	TS Harus dilakukan pengecekan/pengontrolan oleh admin yang sudah bertanggung jawab, agar informasi yang dibutuhkan dapat digunakan	TW Kurangnya pengontrolan isi-isi dari artikel yang tidak terupdate menyebabkan pengunjung merasa bingung dan tidak merasa puas dengan informasi yang diberikan
Threats (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.

4. 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.

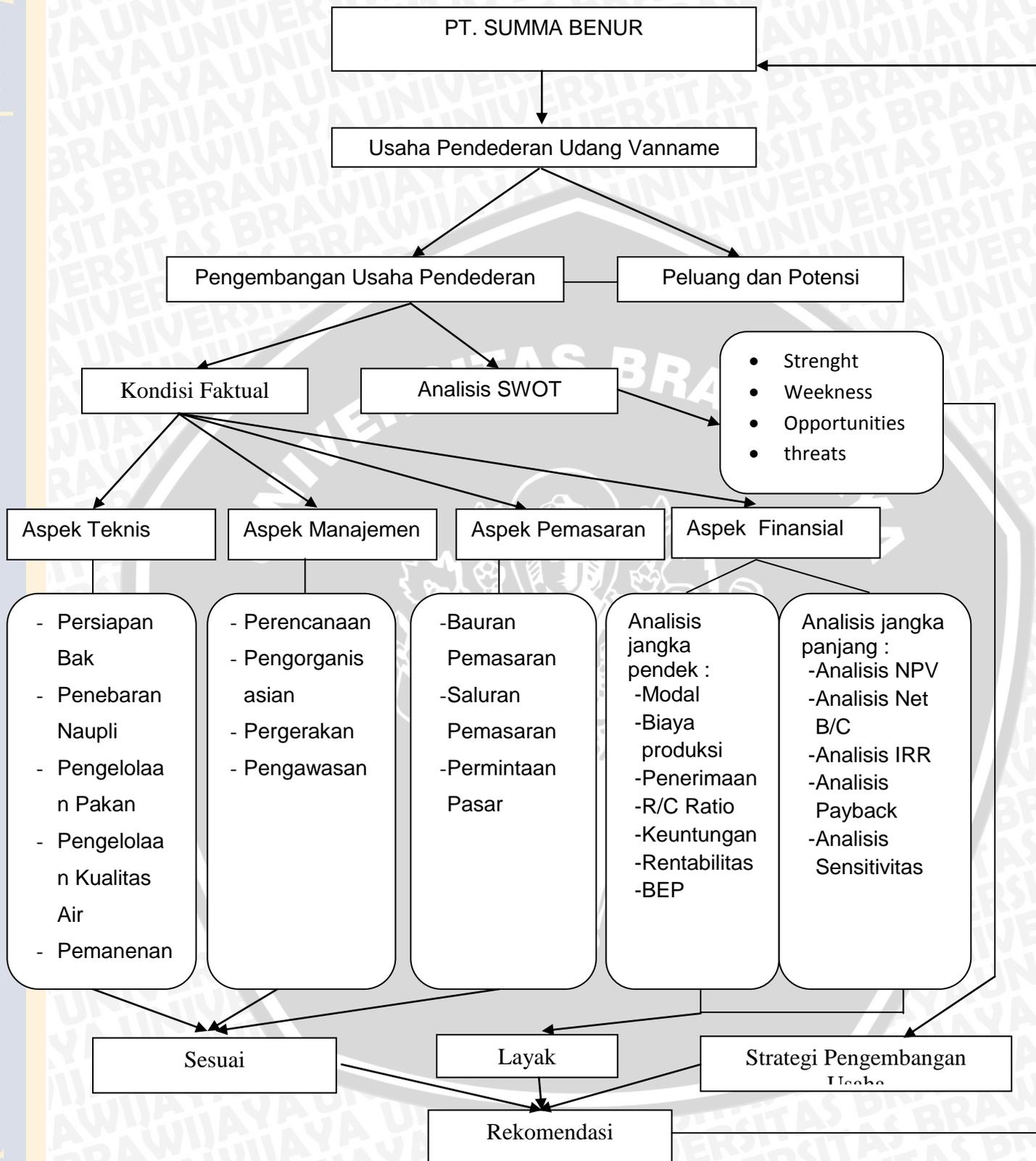
2.5 Kerangka Pemikiran

Menurut Sugiyono (2011), kerangka berfikir merupakan modal konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai hal yang penting. Jadi dengan demikian maka kerangka

berfikir adalah sebuah pemahaman yang melandasi pemahaman-pemahaman yang lainnya, sebuah pemahaman yang paling mendasar dan menjadi pondasi bagi setiap pemikiran atau suatu bentuk proses dari keseluruhan penelitian yang akan dilakukan.

Penelitian pada PT. Summa Benur ini hanya menitik beratkan pada pengembangan usaha benur udang vanname, dengan cara mengetahui kondisi faktual usaha yang meliputi aspek teknis, aspek aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek finansial. Selain itu penelitian ini juga ingin mengetahui kelayakan finansial dari usaha pendederan udang vaname ini dan juga ingin mengetahui strategi pengembangan usaha dengan menggunakan analisis SWOT. Berdasarkan uraian diatas penelitian ini dituangkan dalam skema kerangka berfikir pada gambar berikut :





Gambar 3. Skema Kerangka Berfikir

III. METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu

Penelitian tentang strategi pengembangan usaha pendederan benur udang vanname di Desa Kalianget, Kecamatan Banyuglugur, Kabupaten Situbondo Jawa Timur ini dilaksanakan di PT. Summa Benur Kecamatan Banyuglugur, Kabupaten Situbondo, Jawa Timur. Kegiatan Penelitian tentang strategi pengembangan usaha pendederan udang vanname ini dimulai pada bulan Mei 2016.

3.2 Metode Penelitian dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif yaitu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu set lokasi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara matematis, 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 aspek teknis, pemasaran, finansial, manajemen dan lingkungan dalam pengembangan usaha Benur Udang vanname (Nasir, 2005).

3.3 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 kulaburator yang aktif dalam riset yang akan dilakukan, bukan redponden 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 diantara 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. Summa Benur bertempat di Desa Kalianget, Kecamatan Banyuglugur, Kabupaten Situbondo. Sasaran utamanya ditekankan pada usaha Pendederan Udang Vanname dengan penekanan pada aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek finansil, serta pengembangan usahanya.

Penelitian pada PT. Summa Benur jumlah sample yang diambil sebanyak 6 orang yaitu ibu Rika Herawati selaku manager PT. Summa Benur dan 5 orang perwakilan karyawan PT. Summa Benur. Jumlah sample sebanyak 6 orang yang dijadikan responden untuk menjawab permasalahan dalam penelitian.

3.4 Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan penelitian studi kasus. Studi kasus adalah penelitian yang memberi gambaran secara rinci tentang latar belakang, karakteristik yang khas dari kasus, yang kemudian dijadikan suatu yang bersifat umum (Narbuko dan Achmadi, 2007).

Menurut Nazir (2006), studi kasus atau penelitian kasus adalah penelitian tentang status subjek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau

khas dari keseluruhan personalitas. Subjek 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 khusus, ataupun status dari individu yang kemudian dari sifat-sifat khas menjadi suatu hal yang bersifat umum.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah observasi, wawancara, dokumentasi dan kuesioner.

3.5.1 Obsevasi

Menurut Herdiansyah (2010), menyatakan bahwa observasi merupakan adanya perilaku yang tampak dan adanya tujuan yang ingin dicapai oleh si peneliti. Perilaku yang tampak tersebut adalah perilaku yang dapat dilihat langsung oleh mata, dapat didengar, dapat dihitung, dan dapat diukur. Karena mensyaratkan perilaku yang tampak, potensi perilaku seperti minat dan sikap dalam bentuk kognisi, afeksi, atau intensi atau kecenderungan perilaku tidak dapat diamati. Selain itu, observasi harus memiliki suatu tujuan yang pasti dan jelas. Pengamatan yang tidak ada tujuan bukan merupakan observasi. Pada dasarnya tujuan dari observasi yaitu menggambarkan lingkungan yang diamati, kegiatan-kegiatan yang berlangsung, individu-individu yang terlibat dalam lingkungan itu beserta aktivitas dan perilaku yang dimunculkan, serta makna kejadian berdasarkan perspektif individu yang terlibat tersebut.

Metode observasi pada penelitian di PT. Summa Benur dilakukan dengan cara melakukan pengamatan terhadap pengontrolan kualitas air, pengamatan terhadap keadaan lokasi usaha, dan pengamatan terhadap

peralatan, sarana dan prasarana yang digunakan di usaha benur Udang vaname (*Litopenaeus vannamei*).

3.5.2 Wawancara

Wawancara merupakan suatu kegiatan untuk memperoleh informasi atau data-data dari responden dengan cara bertanya langsung secara bertatap muka. Wawancara adalah salah satu elemen penting cara pengumpulan data dalam proses penelitian (Suyanto dan Sutinah, 2007)

Wawancara adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh dua belah pihak, yaitu pihak pertama adalah pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan kepada yang diwawancarai dan pihak yang kedua yaitu terwawancara (*interview*) yang memberikan informasi atas pertanyaan yang diajukan oleh pewawancara (Herdiyansah, 2010).

Wawancara pada penelitian ini yaitu dengan cara memberi pertanyaan kepada responden penelitian yaitu pimpinan PT. Summa Benur. Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini bertujuan untuk memperoleh data-data tentang: sejarah berdirinya usaha dan pengembangan usaha, permodalan yang digunakan oleh perusahaan, jumlah tenaga kerja dan upah tenaga kerja, jumlah hasil panen dan harga jual, daerah pemasaran benur ydang vanname dan lama pemeliharaan benur udang vanname dalam satu siklus.

3.5.3 Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2011), dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*), ceritera, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-

lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni, yang dapat berupa gambar, patung, film dan lain-lain. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif

Dokumentasi dalam penelitian ini adalah untuk mencatat informasi yang didapatkan dan mengambil gambar – gambar pada tempat penelitian usaha pendederan udang vanname di PT. Summa benur, sehingga akan memperkuat data-data yang akan diambil.

3.5.4 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).

Dalam penelitian ini teknik kuesioner yang diajukan berupa pertanyaan-pertanyaan tentang aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek finansial dan faktor penghambat dan pendukung usaha benur udang vanname. Pertanyaan ini ditujukan pada responden untuk memberikan informasi dalam penelitian ini.

3.6 Jenis Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu meliputi data primer dan data sekunder

3.6.1 Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung. Sumber data primer menyajikan informasi atau data seperti Artefak Arkeologis , Foto, Dokumen historis. Misalkan seperti catatan harian, video atau transkrip pengawasan, wawancara, catatan tertulis atau terekam dari pengujian laboratorium, catatan tertulis atau terekam dari pengamatan lapangan. Jadi data primer ini diperoleh secara langsung dari pencatatan hasil observasi, wawancara, partisipasi aktif, dan dokumentasi (Hastono, 2001).

Pada penelitian ini adapun data yang diperoleh pada usaha benur udang vanname ini diperoleh dengan cara pengambilan data langsung dengan cara wawancara, observasi langsung dan dokumentasi. Data yang diambil meliputi keadaan umum usaha, permintaan pasar, aspek teknis, manajemen, pemasaran dan aspek finansial yang ada pada usaha benur udang vanname.

3.6.2 Data Sekunder

Menurut Suyanto dan Sutinah (2007), bahwa data sekunder merupakan suatu analisis tentang temuan-temuan yang ada dari peneliti lain, yang mungkin menggunakan metode yang berbeda dan lebih halus. Dengan demikian data sekunder ini lebih memfokuskan pada data yang dikumpulkan/disusun dan dianalisis serta melakukan suatu analisis tentang data atau informasi yang telah dikumpulkan/disusun dan dianalisis dari beberapa studi.

Data sekunder merupakan suatu data yang sudah tersedia sehingga si peneliti tinggal mencari dan mengumpulkan data tersebut, sehingga data sekunder dapat diperoleh si peneliti dengan lebih mudah dan cepat karena sudah tersedia, misalnya di perpustakaan, perusahaan-perusahaan, organisasi-organisasi perdagangan, biro pusat statistik dan kantor-kantor pemerintah (Sarwono, 2006).

Pada penelitian ini diperoleh data sekunder yang diantaranya yaitu :

1. Data letak geografis dan topografis
2. Keadaan umum perikanan

3.7 Analisis Data

Menurut Musfiqon (2012), analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data kedalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data. Analisis kuantitatif yaitu analisis yang mempergunakan alat analisis bersifat kuantitatif dan hasil analisa disajikan dalam bentuk angka-angka yang kemudian dijelaskan dan dipresentasikan dalam suatu uraian, sedangkan kualitatif yaitu analisis yang tidak menggunakan model matematik, statistik dan model lainnya.

3.7.1 Analisis Deskriptif Kualitatif

Menurut Subandi (2011), Data kualitatif yang diperoleh dari Praktik Kerja Magang ini dianalisis secara deskriptif kualitatif. Deskriptif kualitatif atau penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang berhubungan dengan data yang berupa informasi secara deskriptif dan karakteristik utamanya berasal dari latar belakang alami/kenyataan di masyarakat, menggunakan metode kualitatif dengan langkah pengamatan, wawancara dan penelaahan dokumen.

Deskriptif kualitatif atau biasa disebut dengan penelitian kualitatif merupakan suatu metode penelitian yang dilakukan oleh peneliti untuk meneliti pada saat kondisi obyek yang secara alamiah, dimana seorang peneliti tersebut adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data yang dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data yang bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari generalisasi (Sugiyono, 2008).

Dalam penelitian ini data yang dianalisis dengan analisis deskriptif adalah aspek teknis, aspek pemasaran, aspek manajemen, faktor penghambat dan faktor pendukung perkembangan usaha benur pada Udang vaname seperti :

1. Aspek Teknis

Data yang berkaitan dengan aspek ini akan dianalisis secara deskriptif. Data yang diperoleh mengenai aspek teknis meliputi sarana dan prasarana, persiapan dan pemeliharaan kolam, penebaran naupli dan pemberian pakan, dan pemanenan.

2. Aspek Pemasaran

Data yang akan dianalisis dengan deskriptif kualitatif dalam aspek pemasaran ini yaitu mengenai strategi pemasaran dalam pemasaran, saluran pemasaran, daerah pemasaran dan penentuan harga.

3. Aspek Manajemen

Data yang akan dianalisis dengan deskriptif kualitatif dalam aspek manajemen ini yaitu perencanaan, pengorganisasian, penggerakan/pelaksanaan dan pengawasan pada usaha pendederan Udang vaname.

4. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat

Data-data yang berhubungan dengan faktor penghambat dan faktor pendukung usaha akan dianalisis dengan deskriptif kualitatif. Adapun tujuannya untuk mengetahui faktor-faktor pendukung dan penghambat usaha pembenihan Udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) serta solusi dan mengetahui prospek ke depan mengenai usaha tersebut.

5. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah analisis lingkungan eksternal dan internal yang berpengaruh pada strategi pengembangan usaha dan analisa secara

deskriptif kualitatif, yang meliputi faktor eksternal dan faktor internal pada usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur.

Faktor internal adalah faktor dari dalam usaha yang meliputi kekuatan dan kelemahan yang ada pada usaha benur udang vanname di PT Summa Benur. Kekuatan adalah keunggulan, kemampuan, dan kompetisi khusus yang ada pada usaha pendederan udang vanname tersebut. Kelemahan adalah, kekurangan, keterbatasan, maupun penghalang yang dapat menghambat jalannya usaha bahkan bisa menimbulkan kerugian.

Faktor eksternal adalah faktor dari luar usaha yang berupa peluang dan ancaman yang dihadapi usaha pendederan udang vanname. Peluang adalah perubahan yang dapat diprediksi dan dilihat dimasa yang akan datang dalam waktu dekat dan bisa memberikan keuntungan bagi usaha tersebut. Sementara ancaman ialah gejala yang memberikan dampak negatif dan berada diluar kendali pelaku usaha.

Analisis ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh dan pemberian nilai pada usaha benur tersebut.

3.7.2 Analisis Deskriptif Kuantitatif

Menurut Maryati dan Suryawati (2001) dalam Nurhidayah (2013), menyatakan bahwa deskriptif kuantitatif adalah penelitian yang berupa data yang berbentuk angka-angka. Oleh karena itu, metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode statistik.

Menurut Subandi (2011), menyatakan bahwa deskriptif kuantitatif adalah metode penelitian yang berhubungan dengan data yang dapat diukur secara kuantitatif yaitu menggunakan simbol angka-angka.

Analisis data secara kuantitatif pada penelitian ini dipergunakan untuk menganalisis aspek pemasaran yang mengenai biaya pemasaran usaha pendederan udang vanname dan aspek finansil, serta analisis SWOT yaitu mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh dalam usaha ini dan pemberian nilai pada usaha ini.

Aspek finansial yang digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis jangka pendek dan analisis jangka panjang.

a. Analisis Jangka Pendek

1) Permodalan

2) Biaya Total

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC : biaya total usaha (Rp)

TFC : total biaya tetap usaha (Rp)

TVC : total biaya variabel usaha (Rp)

3) Penerimaan

Rumus penerimaan yaitu :

$$TR = Q \times P$$

Keterangan:

TR : penerimaan total usaha (Rp)

Q : jumlah produksi

P : harga jual produk (Rp)

4) RC Ratio

Rumus RC Ratio adalah sebagai berikut :

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

Keterangan :

TR : Penerimaan Total (*Total Revenue*)

TC : Biaya Total (*Total cost*)

Dengan kriteria:

R/C Ratio > 1 : Usaha menguntungkan

R/C Ratio = 1 : Usaha impas

R/C Ratio < 1 : Usaha rugi

5) Keuntungan

Keuntungan dirumuskan sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π : keuntungan usaha (Rp)

TR : penerimaan total usaha (Rp)

TC : biaya total usaha (Rp)

6) Rentabilitas

Rumus Rentabilitas adalah sebagai berikut :

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

Dimana :

L : Laba yang diperoleh selama periode tertentu

M : Modal atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut.

7) BEP (*Break Event Point*)

Perhitungannya dapat diketahui dengan menggunakan rumus sebagai berikut ::

❖ BEP unit

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

❖ BEP sales

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

Keterangan :

BEP : Break Event Point

FC : Biaya Tetap Produksi

VC : Biaya Variabel Produksi

P : Harga (Rp)

S : Total Penjualan

b. Analisis Jangka Panjang

1) NPV (*Net Present Value*)

Rumus NPV adalah sebagai berikut :

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

Dimana :

Bt : *Benefit* pada tahun t

Ct : *Cost* pada tahun t

N : Umur ekonomis suatu proyek

i : Tingkat suku bunga yang berlaku

I : Investasi awal

2) Net B/C (*Net Benefit Cost ratio*)

Menurut Pudjosumarto (1995), rumus dari Net B/C ratio adalah sebagai berikut :

$$B/C = \frac{\sum PV \text{ net Benevit}}{\sum PV \text{ Investasi}} \times 100\%$$

3) IRR (*Internal Rate Of Return*)

Menurut Husnan dan Suwarsono (1999), rumus dari IRR (Internal Rate of Return) sebagai berikut :

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

Keterangan :

i' : tingkat suku bunga pada interpolasi pertama (lebih kecil)

i'' : tingkat suku bunga pada interpolasi kedua (lebih besar)

NPV' : nilai NPV pada discount rate pertama (positif)

NPV'' : nilai NPV pada discount rate kedua (negatif)

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

4) PP (*Payback Period*)

Menurut Pudjosumarto (1985), rumus Payback Period yang sering digunakan dalam analisis proyek adalah sebagai berikut :

$$PP = (\text{Investasi}/\text{ arus kas}) \times 1 \text{ tahun}$$

$$\text{Investasi} = n + (a - b)$$

$$\text{Arus kas} = c - b$$

Keterangan :

n = tahun terakhir dimana jumlah arus kas masih belum menutup investasi mula-mula

a = Jumlah investasi mula-mula

b = Jumlah investasi arus kas pada tahun ke- n

c = Jumlah komulatif arus kas pada tahun ke- $n + 1$

IV. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Keadaan Umum Lokasi Penelitian

4.1.1 Letak Geografis dan Keadaan Topografi

Kabupaten Situbondo adalah bagian dari provinsi Jawa Timur yang terletak pada 735° - 744° Lintang Selatan dan 11.330° - 11.442° Bujur Timur. Kabupaten Situbondo memiliki luas wilayah 1.666 KM^2 yang terbagi dalam 136 kelurahan/desa dan 17 kecamatan. Batas wilayah Kabupaten Situbondo yaitu sebelah barat berbatasan dengan Kabupaten Probolinggo, sebelah timur berbatasan dengan Selat Bali, sebelah utara berbatasan dengan Selat Madura dan sebelah selatan berbatasan dengan Kabupaten Bondowoso.

Lokasi penelitian usaha pendederan udang vanname di PT Summa Benur ini berada di Desa Kalianget, Kecamatan Banyuglugur, Kabupaten Situbondo, Propinsi Jawa Timur. Desa Kalianget ini memiliki luas wilayah 70,2 km. Desa Kalianget memiliki batas-batas wilayah yaitu sebagai berikut :

- a) Sebelah Utara : Pantai Utara
- b) Sebelah Timur : Desa Besuki
- c) Sebelah Selatan : Desa Sletreng
- d) Sebelah Barat : Desa Taman Sari

4.1.2 Keadaan Penduduk

Berdasarkan data kependudukan Desa Kalianget pada tahun 2015, jumlah penduduk di Desa Kalianget sebanyak 8234 orang. Orang yang terdiri dari jumlah penduduk menurut jenis kelamin laki-laki 3889 orang, penduduk perempuan 4345 orang. Penduduk Desa Kalianget sebagian besar merupakan etnik Madura yang bermukim secara turun temurun. Komunikasi antar penduduk dilakukan dalam bahasa Madura dan komunikasi formal atau komunikasi dengan

warga etnik non-madura menggunakan bahasa Indonesia. Adapun data penduduk berdasarkan mata pencaharian sebagai berikut :

Table 5. Data penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian Desa Kalianget, Kecamatan Banyuglugur, Kabupaten Situbondo Tahun 2016.

No.	Mata Pencaharian	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	PNS	70	1
2	Wiraswasta dan Jasa	79	1,11
3	Petani	1101	15,49
4	Buruh Tani	4050	57
5	Pensiunan POLRI	1	0,01
6	Peternakan	30	0,42
7	Nelayan	357	5,02
8	TNI	3	0,04
9	POLRI	3	0,04
10	Dokter Swasta	1	0,01
11	Pensiunan PNS	50	0,7
12	Bidan Swasta	4	0,06
13	Dukun/Paranormal	4	0,06
14	Guru Swasta	45	0,63
15	Pembantu Rumah Tangga	20	0,28
16	Sopir	15	0,21
17	Wiraswasta Lainnya	50	0,7
18	Tidak Mempunyai Pekerjaan Tetap	1221	17,19
19	Jasa Penyewaan Peralatan Pesta	2	0,03
	TOTAL	7106	100

Sumber : Data Monografi Desa Kalianget 2016

Keadaan penduduk berdasarkan tabel 4 dapat dijelaskan bahwa masih banyak Penduduk yang belum mempunyai pekerjaan tetap. Dari potensi perikanan di Desa Kalianget yang sangat besar masih belum dapat dimanfaatkan secara optimal, karena dari tabel 4 dijelaskan bahwa penduduk Desa Kalianget sebanyak 357 orang adalah seorang nelayan. Dari tabel 4 didapat bahwa penduduk Desa Kalianget didominasi oleh Buruh Tani yang nilai persentasenya sebesar 57%.

Jumlah penduduk Desa Kalianget, kecamatan Banyuglugur menurut Agama adalah sebagai berikut :

Tabel 6. Jumlah Penduduk Berdasarkan Agama Penduduk Desa Kalianget, Kecamatan Banyuglugur Tahun 2016

No.	Agama	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Islam	8211	99,72
2	Kristen	23	0,28
3	Katolik	-	-
4	Hindu	-	-
5	Budha	-	-
	TOTAL	8234 jiwa	100%

Sumber : Data Monografi Desa Kali Anget 2016

Jumlah penduduk berdasarkan agama pada tabel 5 dapat dijelaskan bahwa di Desa Kalianget, penduduk yang menganut agama Islam hampir seluruh warga desa, sisanya menganut agama kristen sebanyak 23 orang.

Hasil persentase pada tabel 5 didapatkan hasil sebesar 99,72 % didominasi oleh jumlah penduduk menurut agama di desa Kalianget, Kecamatan Banyuglugur, Kabupaten Situbondo.

Jumlah penduduk Desa Kalianget, Kecamatan Banyuglugur menurut Usia adalah sebagai berikut :

Table 7. Jumlah Penduduk Berdasarkan Usia Penduduk Desa Kalianget, Kecamatan Banyuglugur Tahun 2016

No	Usia	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	00-05 tahun	856	10,40
2	06-15 tahun	2158	26,20
3	16-60 tahun	4688	56,30
4	60 + tahun	592	7,10
	Jumlah	8234	100

Sumber : Data Monografi Desa Kalianget 2016

Jumlah penduduk berdasarkan usia pada table 6 didapatkan hasil presentase sebesar 43,40% didominasi oleh jumlah penduduk berdasarkan usia antara 16-60 tahun, artinya bahwa di Desa Kalianget, penduduk yang memasuki pada usia produktif sangat banyak. Kemungkinan terbesar penyebab dari sedikitnya penduduk yang memiliki pekerjaan karena kurangnya kesadaran akan pentingnya pendidikan.

Pada table 6 berdasarkan tingkat pendidikan di desa Kalianget, Kecamatan Banyuglugur adalah sebagai berikut :

Table 8. Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan Penduduk Desa Kalianget, Kecamatan Banyuglugur Tahun 2016

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Tamat TK	517	42,59
2	Tamat SD/Sederajat	135	11,12
3	Tamat SMP/Sederajat	128	10,54
4	Tamat SMA/Sederajat	122	10,05
5	Buta Huruf	312	25,7
	TOTAL	1214	100

Sumber : Data Monografi Desa Kalianget 2016

Jumlah penduduk berdasarkan tingkat pendidikan pada table 7 didapatkan hasil presentase sebesar 42,59% didominasi oleh jumlah penduduk berdasarkan tingkat pendidikan yang tamat TK. Dapat dijelaskan bahwa masih rendahnya tingkat pendidikan di Desa Kalianget ini menyebabkan banyaknya pengangguran di Desa Kalianget dan rendahnya mutu SDM ini mengakibatkan kurang mampunya penduduk Desa Kalianget dalam mengelola sumberdaya perikanan yang melimpah tersebut.

4.1.3 Keadaan Umum Perikanan Kabupaten Situbondo

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

Kabupaten Situbondo memiliki daerah perikanan budidaya dan perikanan laut dengan panjang pantai + 150 Km merupakan kawasan yang potensial untuk budidaya perikanan laut dan budidaya tambak dan hatchery. Dari hasil perikanan laut, 4 jenis ikan hasil tangkapan terbesar adalah lemuru, layang, tongkol, dan

kembang. Sementara itu untuk ikan budidaya air tawar 2 jenis produksi terbesar adalah lele dan mujair, sedangkan untuk perikanan budidaya air payau 2 jenis produksi terbesar adalah udang windu, dan udang vannamei.

4.1.4 Potensi Udang Vanname di Kabupaten Situbondo

Daerah Situbondo merupakan salah satu penghasil udang vanname terbesar di Jawa Timur. Dengan keadaan strategi kabupaten Situbondo yang berada disekitar pantai utara sangat cocok untuk membudidaya udang vanname. Di kabupaten Situbondo banyak instansi-instansi yang bergerak dibidang perikanan terutama udang mulai dari instansi pembenihan, pendederan dan pembesaran udang vanname.

Potensi udang vanname di Situbondo cukup memadai untuk kebutuhan para konsumen dengan banyaknya para pemproduksi benih udang vanname dan para pembudidayanya, sehingga udang vanname di Situbondo menjadi salah satu keunggulan masyarakat Situbondo dalam memajukan potensi perikanan.

4.2 Keadaan Umum PT Summa Benur

4.2.1 Sejarah dan Perkembangan Usaha

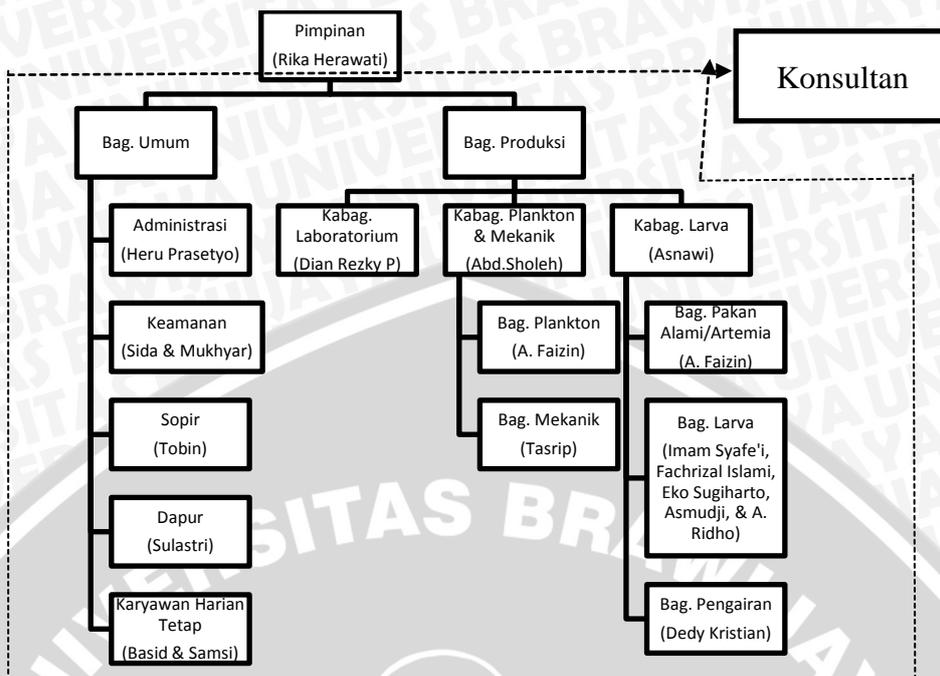
PT. Summa Benur merupakan salah satu usaha pendederan udang vaname berskala besar yang berada di Desa Kalianget Kecamatan Banyuglugur Kabupaten Situbondo didirikan pada tahun 1988 yang awalnya merupakan usaha pembenihan udang windu. Kemudian sampai pada tahun 2000 usaha pembenihan ini beralih menjadi usaha pembenihan udang vaname sampai sekarang, dikarenakan usaha pembenihan udang windu sering terserang penyakit.

Kebutuhan benih yang cukup tinggi dan perluasan kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar membuat beliau untuk menjalankan usaha pendederan

udang vaname ini. Udang juga merupakan komoditi ekspor yang bernilai cukup tinggi bagi Negara maupun sektor perikanan karena itu beliau terus mengembangkan usahanya. Usaha ini tidak sia-sia, beliau berhasil menjalankan usaha ini dengan memasarkan hingga ke luar kota, provinsi dan luar pulau serta ekspor ke luar negeri.

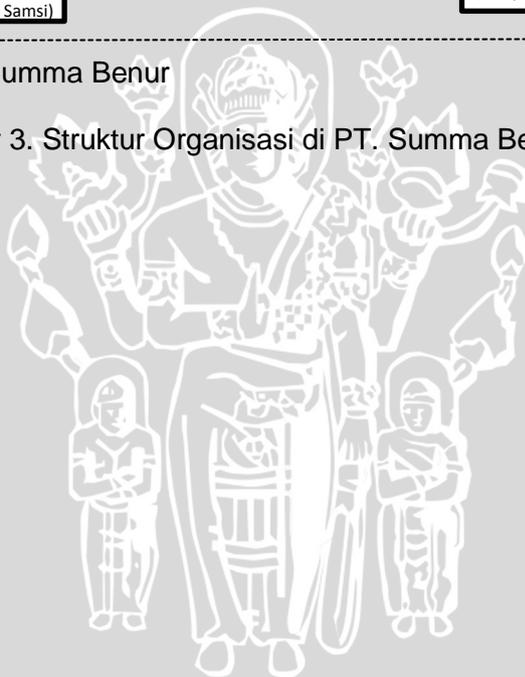
4.2.2 Struktur Organisasi

Usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur terdiri dari pemimpin perusahaan 1 orang, 1 orang konsultan, 17 orang karyawan tetap bulanan. Selain itu juga ada 2 karyawan tetap harian. Usaha pembenihan di PT. Summa Benur terdiri dari 1 orang pimpinan perusahaan yang bertugas bertanggung jawab tinggi dalam suatu perusahaan dan dibantu oleh teknisi yang bertugas memenajemen produksi benur dan kegiatan karyawan di PT. Summa Benur. Kemudian sekretaris bertugas mencatat pemasukan dan pengeluaran selama proses produksi. Selanjutnya dalam struktur organisasi perusahaan di PT. Summa Benur terdapat bagian produksi dan bagian umum. Bagian produksi meliputi Kepala Bagian Plankton, Kepala Bagian Mekanik dan Plankton, dan Kepala Bagian Laboratorium. Sedangkan untuk bagian umum yaitu meliputi Bagian Sopir, Bagian Dapur dan Bagian Keamanan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 3 dibawah.



Sumber : PT. Summa Benur

Gambar 3. Struktur Organisasi di PT. Summa Benur



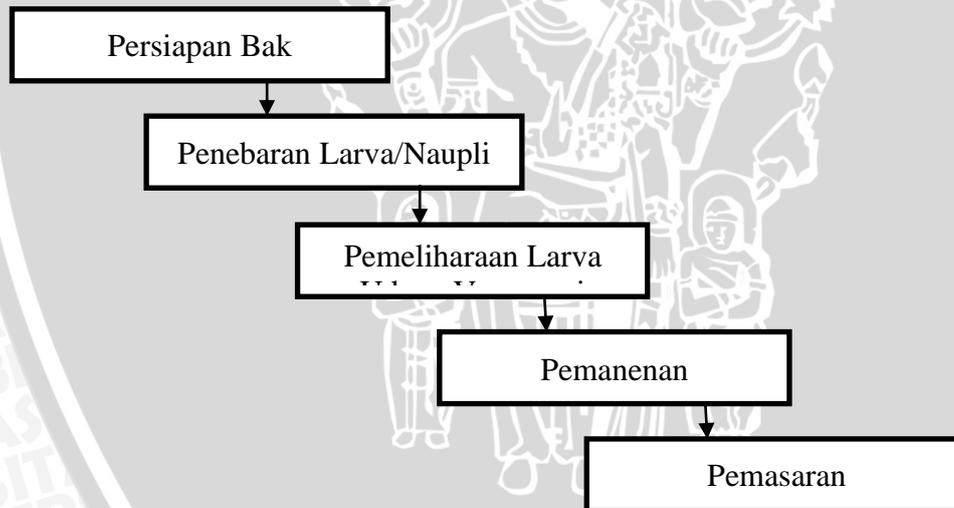
V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Aspek Teknis.

Aspek teknis yaitu aspek yang berkaitan dengan masalah input barang-barang dan jasa. Pada hakikatnya analisis ini merupakan analisis agronomis atau mekanis walaupun semua aspek teknologi yang digunakan (Sanusi, 2000).

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

Aspek teknis dalam proses produksi Usaha Pendederan udang vannamei di PT Summa Benur dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Aspek Teknis Pada Usaha Pendederan Udang Vanname Di PT Summa Benur

5.1.1 Sarana dan Prasarana

Sarana dan prasarana adalah komponen-komponen fisik yang mutlak diperlukan dalam suatu usaha, agar pelaksanaan kegiatan usaha dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

a. Sarana Usaha Pendederan Udang Vanname

Sarana merupakan bagian penting untuk menunjang berjalannya suatu kegiatan produksi dan pemasaran pada usaha pendederan udang vanname di PT Summa Benur. Sarana yang digunakan dalam usaha pendederan udang vannamei di PT Summa Benur adalah sebagai berikut:

Table 9. Sarana usaha pendederan udang vannamei di PT Summa Benur

No	Sarana	Jumlah
1.	Perawatan Larva	
2.	Kultur Artemia	
3.	Kultur Plankton	
4.	Bandung Air Laut	
5.	Pemupukan Air Laut	

Untuk melancarkan keberhasilan dari usaha ini diperlukan beberapa alat selama proses produksi berlangsung. Alat-alat tersebut antara lain yaitu :

Tabel 10. Sarana pada Larva

No	Sarana	Kapasitas	Jumlah
1	Baskom		
	a.Kecil	5 liter	9 buah
	b.Sedang	20 liter	8 buah
	c.Besar	40 liter	24 buah
2	Seser Benur		2 buah
3	Profill Tank/ Bak fiber	500 liter	3 buah
4	Gayung Pakan		10 buah
5	Beakerglass	500 ml	4 buah
6	Pipa Spiral	4 m	8
7	Kolektor		2 buah
8	Mangkok Sampling		12 buah

No	Sarana	Kapasitas	Jumlah
9	Selang	10 m	4 m
10	Lampu		
	TL	40 watt	38 buah
	Spiral	8 watt	36 buah
11	Selang Aerasi		24.216 m
12	Pipa Aerasi	1"	560 buah
13	Timah pemberat		8784 buah
14	Batu Aerasi		8784 buah
15	Blong Wadah Kapur		2 buah
16	Seser Pakan Benur		4 buah
17	Timba Besar	20 lt	6 buah
18	Timba Kecil	10 lt	10 buah

Berdasarkan data pada tabel 9, pada ruang larva terdapat sarana yang terdiri dari beberapa peralatan seperti pada table 9 di atas. Di mana berbagai sarana tersebut merupakan peralatan yang digunakan dalam kegiatan pada bagian larva udang vaname di PT. Summa Benur Situbondo

Tabel 11. Sarana pada Artemia

No	Sarana	Kapasitas	Jumlah
1	Blong Konikel/ Bak fiber	500 Liter	25 buah
2	Selang	5 m	3 buah
3	Lampu TL	40 w	2 buah
4	Selang Aerasi	2 m	75 buah
5	Pipa Aerasi 1¼"	6 m	6 buah
6	Timah pemberat		75 buah
7	Batu Aerasi		75 buah
8	Seser		5 buah
9	Lampu Spiral	10 Watt	19 buah
10	Timba	20 lt	25 buah
11	Kursi kecil		1 buah
12	Tongkat Pengaduk	20 cm	1 buah

Sarana yang digunakan pada pakan alami tidak jauh berbeda dengan larva. Seperti wadah untuk kultur plankton dalam skala intermediet dengan menggunakan bak konikel dengan kapasitas 500 liter. Bak konikel pada

bagian bawah memiliki warna putih atau lebih cerah, untuk memudahkan pada saat panen artemia.

Tabel 12. Sarana pada tandon air

No	Sarana	Kapasitas	Jumlah
1	Pompa Air Laut		1 buah
2	Pompa Filter	3,5 PK	2 buah
3	Pompa Pembuangan	5 PK	1 buah
4	Pasir Kuarsa	5 ton/ siklus	1 kantong
5	Arang	5 kwintal/ siklus	1 kantong
6	Sandfilter		
		2,5 ton pasir kuarsa	4 buah
		1,5 kwintal arang	4 buah
7	Lampu UV	20 W	9 buah
8	Pipa Paralon		
	a. 3"	4 m	5 buah
	b. 4"	4 m	5 buah
	c. 8"	6 m	167 buah
9	Sikat Kolam		2 buah
10	Selang	5 m	4 buah
11	Lampu TL	20W	9 buah
12	Pipa Spiral	5 m	4 buah
14	Sapu Pembersi Air		2 buah
15	Blong Wadah Kapur		3 buah

Sarana yang terdapat pada kolam tandon air terbuat dari bak beton yang berbentuk persegi panjang. Bak tersebut digunakan untuk menampung air laut dengan kapasitas 300 ton. Proses pada persiapan air terdiri dari penyedotan air laut untuk di tampung di tendon kolam, kemudian dilakukan proses treatment dengan penambahan kapur dan PK sesuai takaran. Kemudian dilakukan proses penyaringan melalui tahapan penyaringan dengan media pasir dan arang. Setelah itu dilasurkan ke kolam H₂O₂, sandfilter hingga kolam UV.

Tabel 13. Sarana pada laboratorium

No	Sarana	Kapasitas	Jumlah
1	Testube	10 ml	48 buah
2	Rak Testube	12 isi	3 buah
3	Beaker Glass	50 ml	25 buah
4	Beaker Glass	500 ml	10 buah
5	Toples Kaca	3 liter	30 buah
6	Toples Plastik	10 liter	15 buah
7	Timbangan Ohaus	2610 gr	1 buah
8	Mikroskop	-	3 buah
9	Refraktometer	-	1 buah
10	DO Meter	-	1 buah
11	Laptop	-	1 buah
12	Pipa Aerasi	1"	15 m
13	Timah	-	50 buah
14	Batu Aerasi	-	50 buah
15	Lampu		30 buah
16	AC		2 buah
17	Gayung ukur	2 liter	3 buah
18	Saringan	-	1 buah
19	Plankton net	-	5 buah
21	Kalkulator	-	1 buah
22	Kain Penyaring	-	2 buah
23	Rak Kultur Plankton	-	7 buah
24	Pipet Tetes	-	15 buah
25	Kursi	-	3 buah
26	Lampu belajar		1 buah
27	Selang Aerasi	2 m	50 buah
28	Kain Serbet	-	1 buah
39	Sapu	-	1 buah
30	Keset	-	1 buah

Sarana yang terdapat pada laboratorium PT. Summa Benur cukup lengkap untuk melakukan kontrol pada kualitas media pendederan maupun mengkultur plankton. Sarana yang biasa digunakan dalam kontrol kualitas media pendederan seperti refraktometer, DO meter, dan lain-lain. Sedangkan sarana yang digunakan dalam kultur plankton seperti mikroskop

yang digunakan untuk menyeleksi plankton dan untuk wadahnya dapat menggunakan testube, beaker, toples 3 liter, dan toples 10 liter.

Tabel 14. Sarana pada plankton massal

No	Sarana	Kapasitas	Jumlah
1	Selang	a. 15 m	2 buah
		b. 5 m	2 buah
2	Lampu TL	20 Watt	13 buah
3	Selang Aerasi	2 m	298 buah
4	Timah pemberat		298 buah
5	Batu Aerasi		298 buah
6	Pipa Spiral	5 m	4 buah
7	Plankton Net		20 buah
8	Intermediet		10 buah
9	Seser		3 buah
10	Penyaring air laut		5 buah
11	Pipa Aerasi	1"	115 m
12	Pipa paralon	3"	120 m

Sarana pada plankton massal terdiri dari selang yang digunakan untuk mengisi bak pada plankton massal, lampu sebagai alat pembantu memberikan cahaya pada plankton untuk proses pertumbuhan plankton dan selang aerasi, batu aerasi, timah pemberat yaitu satu kesatuan sebagai penunjang dari pertumbuhan plankton.

Tabel. 15. Sarana umum di PT. Summa Benur

No	Sarana	Kapasitas	Jumlah
1	Mobil pick UP		1 buah
2	Frizer		4 buah

Sarana umum biasanya adalah sarana yang digunakan secara umum di PT. Summa Benur seperti perlengkapan panen yaitu freezer besar yang digunakan untuk menampung es yang nantinya akan digunakan untuk pengiriman benur. Es batu di sini berfungsi untuk mempertahankan suhu di dalam kantong maupun wadah untuk membawa kantong tersebut.

Tabel 16. Sarana pada ruang panen

No	Sarana	Kapasitas	Jumlah
1	Bak Persegi Panjang	3000 liter	2 buah
2	Blong Konikel / Fiberglass	500 liter	6 buah
3	Selang	10 m	2 buah
4	Pompa Celup	240V/135W	1 buah
5	Tabung Oksigen	-	10 buah
6	Baskom		
	a. Kecil	5 liter	9 buah
	b. Sedang	20 liter	8 buah
	c. Besar	40 liter	24 buah
7	Scooping		17 buah
8	Rak		1 buah
9	Mesin Strapping Band		1 buah
10	Lampu		
	a. Spiral	10 Watt	4 buah
	b. TL	40 Watt	12 buah
11	Seser		2 buah
12	Selang Aerasi		24 v
13	Pipa Aerasi	1"	10 buah
14	Timah pemberat		24 buah
15	Batu Aerasi		24 buah
16	Kipas Angin		3 buah
17	Gayung Ukur	2	2 buah
18	Mangkok sampling		12 buah
19	Kursi		13 buah
20	Profil Tank	500 liter	6 buah

Sarana pada ruang panen adalah proses akhir dari kegiatan pendederan udang vanamei pada PT. Summa Benur. Alat-alat yang terdapat pada ruang panen seperti pada table, diantaranya yaitu bak persegi panjang untuk menampung air yang digunakan untuk mengisi benur udang vanamei, seser yang digunakan untuk mengambil udang pada blong konikel. Dan tabung oksigen sebagai alat untuk mengisi angin pada plastik yang berisi benur udang vanamei.

Tabel 17. Sarana pada ruang pakan

No	Sarana	Kapasitas	Jumlah
1	Timbangan digital	5 kg	1 buah
2	Rak Penyimpanan pakan	-	1 buah
3	Ac		1 buah

Pada sarana ruang pakan terdapat timbangan digital sebagai alat untuk menimbang pakan yang akan diberikan pada benur udang vanamei. Selain itu juga terdapat rak penyimpanan pakan.

b. Prasarana Usaha Pendederan Udang Vannamei

Prasarana merupakan suatu fasilitas yang menunjang dan melengkapi sarana yang ada dalam suatu usaha. Prasarana yang dibutuhkan dalam usaha pendederan udang vanamei di PT Summa Benur adalah sebagai berikut :

Table 18. Prasarana usaha pendederan udang vanamei di PT Summa Benur

No	Sarana	Kapasitas	Jumlah
1	Kantor		1
2	Ruang Tamu		1
3	Kamar Karyawan		11
4	Kamar Mandi		5
5	Gudang		5
6	Ruang Panen		1
7	Ruang Pakan		1
8	Laboratorium		1
9	Ruang Blower		2
10	Dapur		1
11	Kamar Tamu		2
12	Pos Satpam		1

5.1.2 Kontruksi Bak

Bak-bak yang digunakan untuk usaha pendederan udang vanamei di PT Summa Benur berbentuk persegi panjang dan tabung. Beberapa bak yang digunakan yaitu antara lain :

1. Bak penampungan Air Laut

Untuk menyuplai bak-bak usaha pendederan udang vannamei digunakan air laut yang merupakan hasil proses penyaringan yang nantinya hasil penyaringan tersebut ditampung pada bak penampungan air laut. Bak penampungan air laut ini terbuat dari beton yang terbuat dari beton dengan ukuran sebesar (20m x 15m x 4m) sebanyak 4 bak yang memiliki kapasitas sebesar 300 ton. Pengambilan air laut ini tidak dilakukan setiap hari, namun tergantung kebutuhan air laut yang diperlukan. Dalam bak penampungan air laut itu masing-masing memiliki suplai oksigen berupa aerasi sebanyak 12 titik tiap baknya. Penyaringan air laut dari bak penampungan awal ke bak penampungan lainnya menggunakan pompa air laut.

2. Bak Pemeliharaan Larva

Bak pemeliharaan larva ini terbuat dari beton, dimana dalam usaha pendederan udang vannamei di tempat magang ini terbagi atas 4 ruangan bak pemeliharaan yaitu ruangan A, B, C dan D. Masing-masing ruangan terdapat beberapa bak pemeliharaan. Untuk ruangan A terdapat bak pemeliharaan sebanyak 20 bak yang memiliki ukuran (8m x 2,5m x 2m) dengan kapasitas 25 ton, untuk ruangan B terdapat bak pemeliharaan sebanyak 10 bak yang memiliki ukuran (8m x 5m x 2m) dengan kapasitas 30 ton, untuk ruangan C terdapat bak pemeliharaan sebanyak 18 yang memiliki ukuran (8m x 4m x 2m) dengan kapasitas 30 ton, dan untuk ruangan D terdapat bak pemeliharaan sebanyak 10 yang memiliki ukuran (8m x 4m x 2m) dengan kapasitas 30 ton dan ukuran (10m x 5m x 2m) dengan kapasitas 35 ton. Untuk menyuplai udara dalam bak menggunakan aerasi dengan jumlah untuk ruangan A sebanyak 70 titik tiap baknya, ruangan B sebanyak 204 tiap

baknya, ruangan C sebanyak 162 titik tiap baknya, ruangan D untuk kapasitas 30 sebanyak 162 tiap baknya dan untuk kapasitas 35 ton sebanyak 216 titik tiap baknya.

3. Bak Pemeliharaan Artemia

Bak pemeliharaan artemia berupa bak fiber hitam yang berbentuk tabung dengan bagian bawah berbentuk kerucut dan dilengkapi pipa pengeluaran dibagian bawah untuk proses pemanenan. Bak pemeliharaan artemia ini berjumlah 25 buah. Untuk menyuplai udara dalam bak tersebut menggunakan aerasi yang tiap baknya terdapat 3 titik.

4. Bak Pemeliharaan Plankton

Bak pemeliharaan plankton ini terbuat dari beton yang memiliki ukuran sebesar (6m x 2m x 1,5m) sebanyak 8 buah dengan kapasitas sebesar 9 ton, dan ukuran sebesar (6m x 4m x 1,5m) sebanyak 8 buah dengan kapasitas sebesar 18 ton. Adapun blong yang digunakan sebagai tempat pemeliharaan plankton yang berbentuk tabung dengan kapasitas 0,5 ton sebanyak 10 buah. Untuk penyuplai udara menggunakan aerasi, untuk bak yang memiliki kapasitas 9 ton terdapat 12 titik aerasi, bak dengan kapasitas 18 ton terdapat 24 titik aerasi, dan untuk blong yang memiliki kapasitas 0,5 ton terdapat 1 titik aerasi.

5.1.3 Aerasi

Aerasi atau disebut juga sebagai pengudaraan merupakan suatu upaya untuk menambahkan udara pada suatu medium pemeliharaan organisme dalam suatu wadah yang terbatas. Dalam kegiatan pendederan aerasi sangat penting, karena dengan tersedianya oksigen alami yang tidak mencukupi maka adanya aerasi ini mampu menyediakan oksigen dalam jumlah yang cukup tinggi

dalam kepadatan suatu medium. Sehingga mampu mencukupi kebutuhan hewan yang dibidayakan. Dalam kegiatan usaha pendederan udang vannamei di PT Summa Benur ini, mulai dari pemeliharaan larva, penyediaan air laut, hingga kultur pakan alami aerasi sangat mutlak untuk diunakan karena dalam proses tersebut selalu menggunakan wadah yang terbatas. Kelengkapan dalam system aerasi adalah pipa, selang, kran dan batu aerasi. Penyediaan aerasi di PT Summa Benur ini menggunakan blower.

Table 19. Jumlah aerasi pada setiap jenis bak

No	Jenis Bak	Jumlah
1.	Bak Penampungan Air Laut	48 titik
2.	Bak Penampungan Larva	11.400 titik
3.	Bak Penampungan Plankton	298titik
4.	Bak penampungan Artemia	75titik
Total		11.821 titik

5.1.4 Sumber Energi Listrik

Usaha pendederan udang vannamei di PT Summa Benur ini menggunakan listrik dari PLN yang berkekuatan 1700 KVA. Untuk mengantisipasi terjadinya pemadaman arus listrik juga menggunakan genset yang berkekuatan 1850 KVA ini sudah cukup untuk digunakan dilokasi usaha ini. Penggunaan tenaga listrik ini selain dipakai untuk penerangan juga digunakan sebagai sumber energy untuk menggerakkan alat-alat penunjang produksi seperti pompa, blower, dll.

5.1.5 Transportasi

Transportasi merupakan prasarana lalu linta yang sangat diperlukan untuk memudahkan pengangkutan barang-barang baik barang keperluan proses produksi maupun untuk keperluan pengangkutan hasil produksi. Selain transportasi terdapat pula jalan yang merupakan prasarana penting untuk transportasi karena berfungsi untuk memudahkan proses penyediaan input berupa larva/naupli dengan stadia nauplius, pakan, obat-obatan hingga proses

pemasaran, dan lain sebagainya. Pada lokasi usaha ini jalan yang digunakan cukup baik atau mudah dilalui oleh semua kendaraan baik kendaraan beroda dua hingga roda empat serta truk, sehingga memberikan kemudahan akses lokasi usaha ini.

Transportasi yang digunakan pada lokasi usaha pendederan udang vannamei ini untuk pekerja usaha menggunakan sepeda motor dan mobil. Letak lokasi usaha ini terletak dipinggir jalan raya situbondo sehingga memudahkan pendistribusian hasil produksi benih. Alat transportasi yang digunakan untuk mengangkut benih yang dipesan biasanya menggunakan mobil pick-up. Kondisi jalan sudah cukup baik, sehingga menunjang kelancaran usaha dan pendistribusian hasil produksi.

5.1.6 Sistem Komunikasi

Untuk system komunikasinya usaha pendederan udang vannamei di PT Summa Benur ini menggunakan jasa handphone guna memperlancar hubungan komunikasi antar pekerja dan memperlancar hubungan dengan konsumen atau instansi di luar usaha ini.

Handphone merupakan prasarana yang penting dalam menunjang kegiatan usaha ini, yaitu sebagai alat komunikasi yang digunakan untuk berkomunikasi dengan konsumen. Dengan adanya handphone dapat memudahkan produsen dan konsumen dalam berkomunikasi.

5.1.7 Penyediaan Input

Penyediaan input pada usaha pendederan udang vannamei di PT Summa Benur adalah sebagai berikut :

1. Larva/Nauplius

Dalam mendapatkan induk udang vannamei hanya berada di daerah asal negara Amerika, di Indonesian dapat memperoleh benih

udang vannamei stadia Nauplius. Stadia Nauplius merupakan perkembangan larva udang vannamei yang setelah menetas menjadi telur. Dalam stadia ini masih memiliki kuning telur sehingga belum memerlukan makanan. Sumber Nauplius dari keturunan induk lokal dan diutamakan dari pembenihan yang sudah bersertifikat (CPIB) Cara Pembenihan Ikan yang Baik. Benih Udang Vannamei Nauplius dapat diperoleh dari salah satu pembenihan udang vannamei di kota Situbondo. Ciri-ciri kualitas naupli yang baik adalah warna kecoklatan, ukuran seragam, gerakan aktif dan tidak mengendap.

2. Pakan

Pakan yang digunakan bermacam-macam yang disesuaikan dengan kondisi dan umur dari benih. Ada pakan alami dan buatan. Kualitas pakan alami dan buatan sudah terdaftar di (DJPB) Direktorat Jendral Perikanan Budidaya. Jenis pakan yang digunakan sebagai berikut :

- a. Pakan alami Plankton untuk stadia Nauplius, Zoea, Mysis
- b. Pakan buatan (bubuk) untuk stadia Post Larva
- c. Pakan buatan (bubuk) bercampur dengan plankton stadia Mysis
- d. Pakan alami Artemia dan pakan buatan (bubuk) untuk stadia Post Larva

3. Obat-obatan

Ada beberapa macam jenis vitamin dan probiotik yang digunakan adalah, klorin, silikat, kaporit, pupuk phonska, CDR, dan lain-lain. Penggunaan vitamin dan obat-obatan pada usaha ini bertujuan untuk menunjang proses produksi benur. selain untuk mencegah penyakit dan bakteri pada air media pemeliharaan larva juga dapat digunakan untuk memperkuat daya tahan tubuh benur udang.

5.1.8 Proses Produksi Usaha Pendederan Udang Vannamei

5.1.8.1 Penyediaan Air Laut

Keberadaan air laut dalam usaha ini sangat mutlak karena air laut merupakan media hidup bagi larva udang vannamei. Penyediaan air laut untuk usaha pendederan udang vannamei di PT Summa Benur diperoleh dengan memompa air laut dengan menggunakan pompa air.

Proses penyediaan air laut dilakukan dengan memompa air laut yang dimasukkan kedalam bak pengendapan/tandon yang memiliki ukuran sebesar (10 x 10 x 1,5) sebanyak 4 tandon sampak penuh. Air laut disedot pada jarak ± 1 km dari tempat pembenihan dengan pompa air yang dihubungkan dengan pipa paralon berukuran D 8" yang ujungnya ditutupi kain kasa yang berukuran 20 mikron berfungsi untuk mencegah masuknya organisme laut maupun partikel-partikel yang tidak dikehendaki sebelum dimasukkan kedalam bak penampung, setelah air dimasukkan ke dalam tandon hingga penuh, pengisian tandon sampai penuh ini memerlukan waktu ± 1 hari. Kemudian setelah tandon penuh, maka tandon tersebut diberi kapur sebanyak 7 kg dan PK sebanyak 100 gram yang berfungsi untuk membunuh bakteri yang ada pada air laut tersebut.

Proses pembunuhan bakteri ini memerlukan waktu ± 6 jam sampai air kembali seperti semula. Kemudian air laut dalam tandon dilakukan proses penyaringan yang nantinya air laut tersebut ditampung di bak penampungan pertama dan kedua, setelah tandon air pertama dan kedua penuh, kemudian diberi larutan H_2O_2 untuk menurunkan salinitas air laut tersebut. Selanjutnya setelah air laut dalam bak penampungan pertama dan kedua, air laut difilter lagi menggunakan blower untuk dimasukkan ke bak penampungan ketiga, setelah penuh air laut diberi cahaya ultraviolet untuk membunuh bakteri-bakteri yang

masih tersisa dalam air laut tersebut. Setelah proses pembunuhan bakteri air laut langsung bisa dipakai untuk proses pembenihan dan pengkulturan.

5.1.8.2 Persiapan Bak

Pada usaha pendederan udang vaname salah satu hal yang menunjang untuk keberhasilan usaha pembenihan larva adalah persiapan bak. Yang dimaksud persiapan bak yaitu upaya untuk mengringkan dan membersihkan bak dari segala bentuk kehidupan organisme maupun kotoran yang menempel pada dasar atau dinding bak sebelum bak diisi dengan air laut. Kotoran yang menempel pada dinding bak dibersihkan sampai bersih, karena bahan-bahan ammonia yang masih tersisa atau menempel akan mengganggu pertumbuhan larva, bahkan larva bias mati.

Oleh karena itu bak harus dipersiapkan dengan tepat dan diperhatikan dengan tepat juga. Adapun persiapan bak untuk usaha pendederan udang vanamei di PT Summa Benur sebagai berikut :

1. Membersihkan bak yang akan digunakan dengan menggunakan sikat dan sabun cuci secara menyeluruh hingga bersih tidak ada kotoran yang menempel di dasar dan di dinding bak yang akan dipakai dan membersihkan aerasi yang terdapat dalam bak tersebut. Persiapan bak ini dilakukan 1 minggu sebelum penebara larva/naupli.
2. Kemudian setelah bak dicuci menggunakan sabun, bak dibersihkan menggunakan air tawar agar busa sabun yang terdapat dalam kolam hilang dan bersih.
3. Bak-bak yang sudah kering kemudian dilakukan proses pengapuran yang berfungsi untuk menahan kelembapan pada dinding sehingga jamur dan kuman-kuman tidak muncul.

4. Setelah pengapuran, bak dikeringkan selama 3-5 hari dan siap untuk memasukkan air laut kedalam bak tersebut.
5. Bak yang sudah kering kemudian diisi air laut melalui pipa-pipa dan disaring menggunakan filter bag dan penyaring yang tersusun atas kapas dan kain kasa. pengisian air laut disesuaikan dengan kapasitas tiap baknya.
6. Bak-bak yang sudah terisi penuh kemudian diaresi, pengaturan aerasi dilakukan dengan mengatur posisi sedemikian rupa sesuai dengan ukuran bak, penataan aerasi ini harus merata dititik-titik tertentu agar merata. Dan disetel sesuai dengan ketentuan yang ada.
7. Setelah penyetelan aerasi selesai kemudian air dalam bak tersebut diberi HDTA yang berfungsi untuk membunuh bakteri yang tersisa, dan kemudian bak ditutup menggunakan terpal plastik dan siap untuk memasukkan larva.

5.1.8.3 Penebaran Larva/Nauplius

Setelah bak-bak sudah tersedia tahap selanjutnya yaitu penebaran larva, namun sebelumnya ada beberapa persiapan yang dilakukan yaitu :

- a. Persiapan bak penampungan larva/naupli sementara sebelum ditebar ke bak pemeliharaan. Persiapan ini dilakukan dengan mengisi bak penampungan dengan air laut secukupnya dan diberi aerasi.
- b. Kemudian larva/naupli dalam kantong plastik dimasukkan kedalam bak penampungan semuanya.
- c. Setelah sudah dimasukkan semuanya, terlebih dahulu larva/naupli di hitung oleh pihak laboratorium untuk mengetahui jumlah larva/naupli tersebut.

- d. Setelah perhitungan selesai, kemudian naupli disaring ke dalam wadah yang berisi air laut yang diambil dari bak-bak pemeliharaan untuk dibagi sesuai ketentuan teknis.
- e. Selanjutnya larva/naupli dimasukkan/ditebar ke dalam bak-bak pemeliharaan.

5.1.8.4 Kultur *Skeletonema costatum*

Kultur plankton yang dilakukan pada pendederan udang vannamei di PT Summa Benur dilakukan dengan skala intermediet dan skala masal yang dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

a. Kultur Skala Intermediet

Kultur skala intermediet dilakukan pada tank berukuran 600 liter dengan volume air laut 500 liter yang telah dibuat salinitasnya sesuai untuk media kultur *Skeletonema costatum*. Fitoplankton *Skeletonema costatum* yang telah berada dalam toples 10 liter selama 1,5 hari dipindahkan ke tank intermediet sebelum dipindah dalam bak massal. Selama 1 hari sel fitoplankton dikultur dalam tank intermediet untuk selanjutnya dipindahkan ke dalam bak massal.

b. Kultur Skala Massal

Kultur massal dilakukan pada bak – bak outdoor karena membutuhkan cahaya matahari agar sel *Skeletonema costatum* dapat tumbuh dengan baik. Pengisian air yang dilakukan sama dengan pengisian pada bak intermediet yaitu dengan mencampurkan air laut dengan air tawar untuk mendapatkan salinitas tertentu. Pemberian pupuk dilakukan setelah sel fitoplankton dipindahkan dari bak intermediet ke bak massal.

5.1.8.5 Kultur *Artemia*

Kultur artemia yang dilakukan di tempat magang ini dilakukan dengan cara sebagai berikut :

- a. menyediakan bak kultur yang diisi air media sebanyak \pm 400 liter pada wadah yang berbentuk kerucut (conical tank) untuk penetasan artemia yang fungsinya mempermudah waktu pemanenan.
- b. Kemudian artemia dalam kaleng dimasukkan kedalam timba dan diberi air, setelah beberapa menit artemia dalam timba diberi clorin. Clorin ini berfungsi untuk menipiskan cangkang artemia agar mudah menetas sampai warna artemia yang awalnya coklat menjadi orange.
- c. Setelah berubah warna, artemia dibersihkan dengan air dan dimasukkan dalam bak kultur dan kemudian diberi aerasi.
- d. Setelah \pm 24 jam kultur artemia sudah menetas dan siap untuk dipanen

5.1.8.6 Pemberian Pakan

Pemberian pakan yang tepat baik jenis, jumlah maupun waktunya akan menghasilkan pertumbuhan dan kehidupan larva yang lebih baik. Dalam hal ini setiap fase pertumbuhannya memerlukan jenis yang berbeda. Pemberian pakan alami dan buatan dilakukan setiap 3 jam sekali yang diberikan secara bergantian.

Pemberian pakan yang dilakukan di pendederan udang vanname ini memiliki jenis pakan dan frekuensi pakan sebagai berikut :

- a. Pakan Zoea
 1. Plankton dengan kepadatan tertentu
 2. Pakan buatan dengan frekuensi 8x/hari
- b. Pakan Mysis
 1. Plankton dengan kepadatan tertentu
 2. Pakan buatan dengan frekuensi 8x/hari
- c. Pakan Post Larva
 1. Pakan buatan dengan frekuensi 8x/hari
 2. Artemia dengan kepadatan tertentu

5.1.8.7 Pemeliharaan Larva

a) Pemeliharaan Larva Stadia Nauplius

Dalam stadia ini larva masih belum memerlukan makanan dari luar karena masih dapat disediakan dari dalam kantong kuning telur itu sendiri. Selama menjadi stadia Nauplius, larva mengalami enam kali ganti bentuk. Setelah melalui stadia ini, Nauplius berkembang menjadi stadia Zoea dalam kurang lebih 1 hari.

b) Pemeliharaan Larva Stadia Zoea

Stadia Zoea merupakan masa kritis dalam pemeliharaan larva sebab pada stadia Zoea ini cadangan makanan yang berasal dari dalam kantong kuning telur sudah habis sehingga memerlukan pakan dari luar baik berupa pakan alami maupun pakan buatan. Oleh karena itu pada stadia ini memerlukan perhatian yang lebih mengenai pemberian pakan yang akan diberikan karena larva sudah mulai makan makanan dari luar.

Stadia Zoea ini berlangsung selama 4 hari dimulai dari Zoea 1.1, Zoea 1.2, Zoea 2 dan Zoea 3 dimana proses pergantian memiliki ciri-ciri aktif bergerak, selalu makan sehingga dibagian belakangnya menempel kotoran yang nampak menyerupai ekor, dan pergerakannya dengan menggunakan antena dan bagian dada. Pada stadia ini makanan yang diberikan berupa pakan alami berupa plankton. Waktu pemberian pakan sebanyak 2 kali sehari.

c) Pemeliharaan Larva Stadia Mysis

Larva stadia Mysis mempunyai bentuk seperti udang dewasa yang memiliki ciri-ciri badanya bengkok, pergerakannya selalu meleting, berenang mundur dengan menggunakan bagian dada. Pada stadia Mysis mengalami pergantian kulit sebanyak 3 kali yaitu pada Mysis 1 (M1),



stadia Mysis 2 (M2), dan stadia Mysis 3 (M3) dimana stadia Mysis berlangsung selama 3 hari.

d) Pemeliharaan Larva Stadia Post Larva

Setelah stadia Mysis 3 (M3) larva akan berganti kulit dan menjadi stadia Post Larva (PL). Ciri-ciri larva pada stadia ini adalah berenang maju, badan lurus serta bergerak dengan menggunakan bagian perut. Pada stadia ini larva tidak mengalami perubahan bentuk, karena seluruh bagian anggota sudah lengkap dan sempurna seperti udang vannamei dewasa. Dengan bertambahnya umur, larva hanya mengalami perubahan panjang dan berat. Sifat yang paling menonjol dari dimulainya stadia post larva adalah tidak suka melayang dalam air, tetapi lebih banyak menghuni dibagian dasar. Pada stadia PL kecil (PL₁-PL₆) pakan alami yang diberikan berupa Artemia sebanyak 4 kali sehari tiap 6 jam sekali.

5.1.8.8 Pemanenan

Proses pemanenan merupakan kegiatan terakhir dari suatu siklus produksi. Dalam usaha pendederan udang vannamei di PT Summa Benur pemanenan dilakukan ketika larva memasuki PL₈-PL₁₀ ataupun sesuai dengan permintaan pembeli dan dilakukan pemanenan secara total.

Pemanenan total ini dilakukan dengan cara sebagai berikut :

- a) Mempersiapkan alat yang digunakan antara lain :kantung plastik, baskom, tabung O₂, bak penampungan air laut, timba, solasi, kardus, steroform, mesin packing, lakban, kursi, saringan kecil, saringan besar dll.
- b) Panen benur dilakukan dengan cara menurunkan air dalam bak larva, kemudian ditampung dalam kotak panen dan segera dipindah

- ke bak fiber menggunakan timba. Benur tersebut dimasukkan dalam bak fiber 400 liter dan kemudian diaerasi.
- c) Setelah itu dilakukan perhitungan benur untuk 1 saringan kecil, yang nantinya digunakan untuk menghitung jumlah benur.
 - d) Benur diambil dengan saringan kecil dan segera dimasukkan kedalam kantong-kantong plastic yang sudah diisi air laut. Volume air laut 1,5 liter diisi benur.
 - e) Setelah dimasukkan kantong plastic, lalu dibri oksigen dan diikat dengan kuat menggunakan karet gelang.
 - f) Kantong plastic tersebut kemudian dimasukkan kedalam kardus dengan kapasitas 8 kantong per kardusnya. Dan kemudian di solasi serta diikat dengan menggunakan mesin packing. Adapun yang dimasukkan ke dalam steroform dengan kapasitas 8 juga tergantung konsumen yang membeli benur tersebut dipacking menggunakan kardus atau steroform.
 - g) Untuk mengetahui kepadatan benur tiap kantongnya maka diambil 1 kantong sebagai sample kemudian dilakukan perhitungan atau sampling.
 - h) Pengiriman menggunakan mobil pick-up atau truk tergantung jarak kota yang ditempuh. Benur siap dikirim disertai oleh nota penjualan

5.2 Aspek Manajemen

Menurut F.Rahardi (1997) dalam Primyastanto et al. (2006), pada aspek manajemen terdapat beberapa fungsi sebagai bagian dari proses manajemen tersebut yaitu :

a) Fungsi Perencanaan (*Planning*)

Fungsi ini merupakan tindakan untuk menentukan sasaran dan arah yang dipilih. Perencanaan ini dituntut adanya kemampuan untuk meramalkan, mewufudkan dan melihat ke depan dengan dilandasi tujuan tertentu.

b) Fungsi Pengorganisasian (*Organizing*)

Fungsi ini merupakan tindakan membagi-bagi bidang pekerjaan antara kelompok yang ada serta menetapkan dan merinci hubungan-hubungan yang diperlukan.

c) Fungsi Pergerakan (*Actuating*)

Fungsi ini merupakan tindakan untuk merangsang anggota-anggota kelompok agar melaksanakan tugas-tugas yang telah dibebankan dengan baik dan antusias.

d) Fungsi Pengawasan (*Controlling*)

Fungsi ini merupakan tindakan untuk mengawasi aktivitas-aktivitas agar dapat berjalan sesuai rencana yang telah dibuat.

5.2.1 Perencanaan

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 mencapai tujuan yang diinginkan (Firdaus, 2009).

Perencanaan teknis yang dilakukan pemimpin perusahaan yaitu dengan mempersiapkan sarana dan prasarana yang yang dibutuhkan baik dalam proses produksi maupun proses pemasaran. Dalam proses produksi pemimpin

perusahaan mengajari para karyawan untuk melakukan proses produksi dari awal sampai akhir dan cara menggunakan prasarana yang sesuai dengan kegunaannya agar proses produksi menjadi lancar. Kemudian menata letak sarana dan prasarana sebaik mungkin untuk menunjang keberhasilan proses produksi.

Perencanaan pemasaran yang dilakukan oleh PT. Summa Benur yaitu dengan mencari pelanggan yang belum terjangkau dan menjadikan pelanggan tersebut sebagai pelanggan tetap dengan melakukan promosi kepada para pembudidaya udang vanname. Kemudian membuat sistem pemasaran yang lebih baik seperti memperpendek saluran pemasaran untuk menjaga ketertarikan pelanggan terhadap benur udang vanname yang diproduksi oleh PT. Summa Benur.

Perencanaan finansial pada usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur diusulkan oleh para penanam saham yang terlibat pada pembuatan usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur. Salah satu penanam saham yaitu ibu Rika selaku pemimpin perusahaan. Untuk modal investasi awal yaitu sebesar Rp. 1.881.670.500, modal lancar sebesar Rp 6.150.948.000 per tahun, dan modal kerja sebesar Rp 7.148.029.350, . Besarnya modal yang dibutuhkan pada usaha dapat ditekan dengan cara membeli peralatan produksi pada toko yang menjual peralatan lebih murah dan kualitas barang tidak buruk, sehingga dapat menghemat pengeluaran. Rincian modal awal, modal lancar dan modal kerja pada usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur dapat dilihat pada Lampiran 3, 4 dan 5.

Perencanaan selanjutnya adalah menambah jumlah tenaga kerja pada proses pendederan udang vanname. Penambahan tenaga kerja dapat dilakukan dengan menambahkan biaya tetap yang digunakan untuk membayar upah tenaga kerja. Pada usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur

biaya tetap yang dikeluarkan adalah untuk sebesar Rp. 697.081.350 per tahun, dan biaya variabel yang dikeluarkan sebesar Rp 6.450.948.000 per tahun, dengan total karyawan tetap sejumlah 19 orang. Rincian biaya tetap dan biaya variabel pada usaha PT. Summa Benur dapat dilihat pada Lampiran 6.

5.2.2 Pengorganisasian

Berdasarkan Kasmir dan Jakfar (2003), pengorganisasian dapat dikatakan sebagai bentuk pengelompokan kegiatan atau pekerjaan dalam unit-unit yang telah ditentukan. Tujuan agar kegiatan tertata dan jelas pembagian sehingga kegiatan dilakukan sesuai rencana.

Pengorganisasian dalam aspek teknis yang dilakukan pada usaha pendederan benur udang vanname di PT. Summa Benur yaitu tenaga kerja dirancang oleh konsultan teknis untuk ahli pada satu bidang dan bisa di beberapa bidang lainnya. Secara struktur tidak terlalu diperlihatkan karena tingkat kedudukan dilihat dari lama bekerja dan pengalaman serta ilmu perikanannya. Secara sosial semua sama rata tidak ada perbedaannya. Tidak ada pembatas diantara pemimpin dan karyawan. Demikian halnya dalam bekerja semua mengerjakan tugas masing-masing dan jika tugas telah diselesaikan maka mereka akan membantu temannya yang lain. Artinya jika satu orang kerja maka semua kerja dan begitu sebaliknya jika satu orang istirahat maka yang lainnya juga istirahat. Pengorganisasi dibentuk untuk memepererat sistem kekeluargaan dan yang dipilih adalah mereka yang mau bekerja dan mau belajar.

Pengorganisasian dalam aspek pemasaran yang dilakukan oleh pihak PT. Summa Benur yaitu dengan membentuk lembaga pemasaran mulai dari mencari pelanggan sampai melakukan proses pemasarannya pemasaran. Seluruh tugas dalam aspek pemasaran dilakukan oleh lembaga pemasaran yang sudah

dibentuk. Dengan adanya pembentukan pemasaran ini akan mengefektifkan dalam proses pemasaran benur udang vanname.

Pengorganisasian dalam aspek finansial yang dilakukan oleh pihak PT. Summa Benur yaitu dengan membentuk pengurus sistem keuangan baik input maupun output dalam proses usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur. Dengan adanya pembentukan kepengurusan ini akan membuat proses produksi menjadi lebih baik kedepannya. Pengurusan yang terlibat dalam aspek finansial ini yaitu manager. Manajer di PT. Summa Benur adalah orang yang mengatur semua keuangan yang ada di perusahaan tersebut.

5.2.3 Penggerakan

Pergerakan dilakukan untuk mendorong bawahannya melakukan pekerjaan sesuai rencana yang telah ditentukan. Pergerakan harus dimiliki oleh pemimpin untuk menggerakkan karyawannya agar mau bekerja sesuai arahan. Adanya pergerakan akan didasarkan pada rencana yang telah dibuat sehingga hasil yang diperoleh sesuai dengan tujuan (Efendy, 2002).

PT. Summa Benur dalam menjalankan kegiatan usahanya dipimpin oleh seorang pemimpin yang mampu menggerakkan bawahannya. Beberapa hal yang dilakukan diantaranya membangun keeratn dalam keluarga PT. Summa Benur. Ada waktu tertentu untuk melakukan acara kumpul sambil makan bersama untuk membangun suasana kekeluargaan. Disamping itu tidak ada jarak antara pemimpin dan bawahan sehingga mereka bisa secara langsung menyampaikan keluhan dan kebahagiaan.

Sistem pergerakan dalam aspek teknis yang diterapkan oleh PT. Summa Benur untuk menggerakkan karyawannya adalah dengan sistem duplikasi. Sistem duplikasi adalah sistem pentransferan ilmu dan kemampuan untuk melakukan sesuatu sehingga karyawannya memiliki kemampuan yang



sama dengan pengajarnya pada keahlian tertentu. Sistem ini mampu menggerakkan kegiatan usahanya di PT. Summa Benur karena karyawan yang dipilih adalah mereka yang mau bekerja dan mau belajar. Maka dari itu yang paling diutamakan dalam sumberdaya manusia di perusahaan ini adalah kemauan, kerja keras serta kejujuran tanpa memandang strata pendidikan.

Sistem penggerakan dalam aspek pemasaran yang dilakukan oleh pihak pemasaran yaitu dengan cara melakukan promosi kepada para pembudidaya udang vanname. Kemudian menetapkan harga yang sesuai dengan harga pasar agar konsumen tetap membeli benur ke perusahaan tersebut. Dalam pergerakan pemasaran ini sangat penting, karena apabila dalam pemasaran tidak berjalan lancar, maka akan berpengaruh bagi keuntungan perusahaan.

Sistem penggerakan dalam aspek finansial yang dilakukan oleh pihak perusahaan yaitu dengan menginvestasikan sebagian keuntungan untuk dipergunakan apabila terjadi sesuatu yang tidak diinginkan. Melunasi semua tanggungan seperti membayar pajak dan pembelian alat-alat yang diperlukan.

5.2.4 Pengawasan

Efendy (2002), menyatakan bahwa yang dimaksud pengawasan adalah sistem yang harus diterapkan untuk menjaga sistem manajemen agar suatu kegiatan berjalan dengan baik. Adanya pengawasan dimaksud untuk menjaga kualitas yang telah ditetapkan agar memperoleh suatu hasil yang sesuai harapan.

Pengawasan merupakan cara yang dilakukan untuk mendapatkan hasil yang maksimal. Pengawasan adalah bentuk perhatian seorang pemimpin kepada karyawannya agar tujuan bersama dapat tercapai. Adanya pengawasan adalah bentuk penjagaan terhadap karyawan agar tetap bekerja sesuai petunjuk yang telah dibuat.

Pengawasan yang dilakukan oleh pihak PT. Summa Benur adalah dengan menanamkan kepercayaan dan kejujuran. Ketika mereka berbuat kesalahan, maka mereka akan melaporkan kepada pimpinannya. Mereka akan melakukan kegiatan yang diperlukan sesudah tanggung jawab pada bagian masing-masing karyawan dilaksanakan meski ada atau tidak adanya pimpinan saat itu. Karena antara pimpinan dan bawahan tidak ada perbedaan dalam status sosial memudahkan pimpinan mengawasi setiap pekerjaan karyawannya.

Pengawasan dalam aspek teknis yang dilakukan oleh pihak perusahaan yaitu dengan cara memantau proses produksi sampai proses pemanenan agar tidak terjadi kesalahan yang bisa membuat kerugian bagi perusahaan. Pengawasan ini dilakukan oleh pihak konsultan atau teknisi.

Pengawasan dalam aspek pemasaran yang dilakukan oleh pihak perusahaan yaitu dengan cara mengawasi semua proses pemasaran mulai dari proses pengiriman barang sampai barang tersebut sampai ditempat konsumen, pengawasan ini bertujuan untuk menjaga hubungan dengan konsumen.

5.3 Aspek Pemasaran

Menurut Hanafiah dan Saefuddin (1986), menyatakan bahwa pemasaran adalah menempatkan barang-barang ke tangan konsumen akhir secara efisien, sehingga terbentuk demand yang efektif. Adapun beberapa komponen yang terkait pada pemasaran dalam usaha pendederan udang vannamei di PT Summa Benur adalah sebagai berikut

5.3.1 Bauran Pemasaran

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

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

Bauran pemasaran yang dimiliki oleh PT Summa Benur adalah sebagai berikut :

a. Produk

Menurut Rachmawati (2011), Produk (Product) adalah keseluruhan objek atau proses yang memberikan sejumlah nilai manfaat kepada konsumen. Bauran pemasaran untuk produk yang diproduksi oleh PT Summa Benur yaitu :

1. Memberikan benur udang vannamei yang sejenis atau dari bak yang sama ukuran benihnya, karena apabila dicampur dengan ukuran berbeda maka akan mempengaruhi pertumbuhan benur udang vannamei.
2. Menjual benur dengan kualitas yang baik
3. Benur udang vannamei yang dijual yaitu memiliki ukuran seragam yang dipanen berumur antara PL7 - PL10.
4. Tidak menjual benur yang sedang terkena penyakit. Harga jual sangat tergantung pada kualitas benur. Benur tersebut harus sehat.
5. Pengemasan benur udang vannamei dalam kantong plastic dan dikumpulkan dalam kardus atau sterofoam yang berkapasitas 8 kantong. Hasil panen benih udang vannamei biasanya langsung diantarkan kepada para konsumen.

b. Tempat

Menurut Arlina (2004), distribusi dalam pemasaran adalah salah satu keputusan yang paling kritis yang dihadapi manajemen. Saluran yang dipilih akan mempengaruhi seluruh keputusan pemasaran yang lainnya dalam rangka menyalurkan barang dan jasa dari produsen kepada konsumen., maka perusahaan harus benar-benar memilih atau menyeleksi saluran distribusi yang

akan digunakan, sebab kesalahan dalam pemilihan saluran distribusi ini dapat menghambat usaha dalam menyalurkan distribusi barang dan jasa.

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

c. Promosi

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

Promosi yang dilakukan di PT. Summa Benur dalam memasarkan produk benur udang vaname ini melalui mulut ke mulut atau menggunakan penjualan pribadi (*Personal selling*), yaitu dengan cara bertemu langsung dengan calon konsumen dan menawarkan produknya. Selain itu dengan adanya pedagang perantara dapat membantu suatu kegiatan promosi yang memudahkan PT. Summa Benur untuk mempromosikan produknya.

d. Harga

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 di inginkan.

Harga merupakan nilai tukar dari suatu barang atau jasa ke dalam satuan moneter. Harga yang ditawarkan PT. Summa Benur kepada para konsumen adalah harga yang memang sudah termasuk total biaya yang dikeluarkan dan keuntungan yang akan diterima PT. Summa Benur. Harga yang ditawarkan per ekor benur yaitu untuk ukuran PL 7 - 8 sebesar Rp. 38,00, untuk ukuran PL 9 sebesar Rp 39,00 dan untuk ukuran PL 10 sebesar Rp 40,00. Harga ini terbilang standar karena sesuai dengan produksi dan sesuai dengan harga pasar pada umumnya.

5.3.2 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.

Salah satu factor yang dipertimbangkan produsen yang membuat produk tidak dijual secara langsung kepada konsumen akhir, karena pertimbangan biaya distribusi menjadi faktor utama suatu perusahaan memilih tidak mendistribusikan sendirian ke konsumen akhir terutama untuk wilayah pemasaran yang juga belum diketahui oleh produsen. Diantara produsen dan konsumen ada sekelompok perantara yang menyalurkan produk diantara mereka. Perantara ini disebut dengan saluran pemasaran. Saluran pemasaran adalah organisasi-organisasi yang saling tergantung yang tercangkup dalam proses yang membuat produk dan jasa menjadi tersedia untuk digunakan oleh konsumen. Perangkat ini

yang menjadi alur lintas produk dari produsen ke konsumen setelah diproduksi.

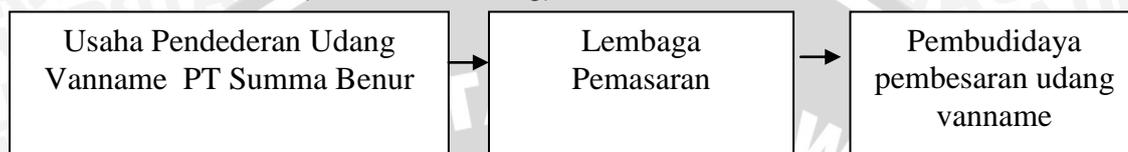
Saluran pemasaran dari usaha pendederan udang vannamei di PT Summa

Benur adalah sebagai berikut :

Saluran pemasaran I (Directmarketing)



Saluran Pemasaran II (Indirect marketing)



Gambar 5. Saluran Pemasaran Pada Usaha Pendederan Udang Vannamei di PT Summa Benur

1. Saluran Pemasaran I

Dari gambar diatas saluran pemasaran I proses pemasaran dilakukan dengan cara pihak pembeli atau konsumen datang sendiri ke lokasi pembenihan untuk melihat kualitas benur, setelah terjadi kesepakatan dilakukan pemanenan dan dilakukan transaksi untuk menentukan harga. Biasanya pembeli merupakan langganan. Dan biaya pendistribusian ditanggung oleh perusahaan sesuai dengan kesepakatan yang dibuat sebelumnya.

2. Saluran Pemasaran II

Pada saluran pemasaran II proses pemasaran dari produsen ke konsumen adalah melalui pihak pemasaran, yaitu pihak yang mencari konsumen untuk memasarkan hasil produksi benur udang vannamei. Para konsumen biasanya melakukan transaksi dengan pihak pemasaran secara langsung dan pihak pemasaran ini yang menentukan kapasitas pemanenan.

Jadi dalam transaksi pemasaran benur udang vannamei di PT Summa Benur di atur oleh pihak pemasaran sehingga proses pemasaran menjadi efisien.

5.3.2 Permintaan Pasar

Permintaan pasar adalah sejumlah barang atau produk yang dibeli atau diminta pada suatu harga dan waktu tertentu. Permintaan berkaitan dengan keinginan konsumen akan suatu barang dan jasa yang ingin dipenuhi. Dan kecenderungan permintaan konsumen akan barang dan jasa tak terbatas.

Permintaan benur di PT. Summa Benur setiap tahunnya mengalami kenaikan, bertambahnya permintaan benur ini disebabkan karena para pembudidaya udang lebih memilih benur udang vanname dibandingkan benur udang lainnya. Udang vanname yang rentan terhadap penyakit dan siklus yang lebih cepat dari udang lainnya membuat para pembudidaya udang untuk membeli benur udang vanname untuk dibudidaya.

5.4 Aspek Finansial

5.4.1 Analisis Jangka Pendek

a. Permodalan Usaha

Investasi yang dilakukan dalam berbagai bidang usaha, sudah tentu memerlukan sejumlah modal (uang) disamping keahlian lainnya. Modal yang digunakan untuk membiayai suatu bisnis, mulai dari biaya prainvestasi, biaya investasi dalam modal tetap sampai dengan modal kerja/aktiva lancar. Untuk memenuhi kebutuhan investasi, modal dapat dicari dari berbagai sumber dana yang ada, baik modal sendiri maupun modal pinjaman (Primyastanto dan Istikharoh, 2003)

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

Sumber modal yang digunakan PT. Summa Benur adalah modal sendiri. Modal tetap yaitu sebesar Rp. 1.881.670.500 , modal lancar sebesar Rp 6.199.948.000 per tahun, dan modal kerja sebesar Rp 7.115.506.600, . Besarnya modal yang dibutuhkan pada usaha dapat ditekan dengan cara membeli peralatan produksi pada toko yang menjual peralatan lebih murah dan kualitas barang tidak buruk, sehingga dapat menghemat pengeluaran. Rincian modal awal, modal lancar dan modal kerja pada usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur dapat dilihat pada Lampiran 3, 4 dan 5.

b. Biaya Total

Biaya total adalah jumlah keseluruhan biaya yang terjadi pada produksi jangka pendek. Biaya total dibedakan menjadi dua yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variabel cost*) (Riyanto, 2001).

Biaya tetap adalah biaya yang besarnya tetap tidak tergantung pada besar kecilnya produksi. Biaya tetap pada usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur dalam satu tahun sebesar Rp. 697.081.350,-. Biaya Variabel adalah biaya yang besarnya berubah tergantung pada besar kecilnya produksi. Biaya variabel pada usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur sebesar Rp. 6.450.948.000,-. Untuk rincian biaya tetap dan biaya variabel dapat dilihat pada Lampiran 6.

Biaya Total (TC) yang digunakan pada usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur dalam satu (1) tahun adalah sebesar Rp. 7.148.029.350,-. Nilai tersebut diperoleh dari Total Biaya Tetap (TFC) Rp. 697.081.350,- dan Biaya Tidak Tetap (TVC) sebesar Rp. 6.450.948.000,-. Untuk rincian biaya total dapat dilihat pada Lampiran 7.

c. Penerimaan Usaha

Penerimaan merupakan total yang diterima pada penjualan produk yang dihasilkan dalam periode tertentu. Menurut Pangemanan dan Kapantow (2011),

penerimaan dapat diartikan sebagai nilai uang yang diterima dari penjualan, didapat dari perkalian antara produk yang dihasilkan (Q) dengan harga penjualan (P).

Penerimaan pada usaha PT. Summa Benur dari hasil penjualan benur udang vannamei didapatkan hasil per tahun sebesar Rp 15.600.000.000, besarnya penerimaan yang didapat merupakan hasil yang diterima pemilik usaha PT. Summa Benur setiap tahun. Besarnya penerimaan setiap siklus bisa berubah tergantung pada jumlah benur yang diproduksi dan jumlah benur dipesan tiap tahunnya. Penerimaan yang didapat pada usaha belum bisa dikatakan usaha tersebut layak, besarnya penerimaan pada usaha harus dibandingkan dengan *revenue cost ratio*, yang dapat mengukur keuntungan usaha. Adanya perhitungan tersebut pemilik usaha dapat dengan mudah melihat penerimaan persiklusnya. Rincian penerimaan yang didapat pada usaha PT. Summa Benur dapat dilihat pada perhitungan aspek finansial pada usaha PT. Summa Benur pertahunnya terdapat pada Lampiran 8.

d. Analisis Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)

Menurut Primyastanto (2005), analisa Revenue Cost Ratio yaitu perbandingan atau imbangannya antara total penerimaan dengan total biaya. RC Ratio merupakan perhitungan untuk mengetahui perbandingan antara penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan.

Analisa *revenue cost ratio* merupakan alat analisis untuk melihat keuntungan relatif suatu usaha dalam satu siklus, terhadap biaya yang dipakai dalam kegiatan tersebut suatu usaha dikatakan layak bila nilai *revenue cost ratio* (lebih dari 1 ($R/C > 1$)). Pada usaha PT. Summa Benur, didapatkan nilai *revenue cost* per tahun adalah 2,18. Besarnya nilai *revenue cost ratio* merupakan hasil yang didapat pemilik usaha PT. Summa Benur persiklusnya. Besarnya *revenue cost ratio* yang didapat setiap bulannya bisa berubah tergantung pada besar

kecilnya penerimaan dan besarnya biaya yang dikeluarkan pemilik usaha. Rincian *Revenue cost Ratio* (R/C ratio) yang didapat pada usaha PT. Summa Benur dapat dilihat pada perhitungan aspek finansial pada usaha PT. Summa Benur pertahunnya terdapat pada Lampiran 9.

e. Keuntungan Usaha

Menurut Aking (2013), keuntungan adalah selisih lebih dari penerimaan total dengan total biaya produksi (biaya tetap dan biaya tidak tetap). Keuntungan yang bersaing dapat dicapai dengan banyak cara, diantaranya dengan memberikan hasil produk dan jasa dengan harga yang murah, memberikan hasil produk dan jasa yang lebih baik dari pesaing, dan menemukan kebutuhan khusus mengenai golongan pasar tertentu.

Keuntungan usaha atau pendapatan bersih adalah besarnya penerimaan setelah dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi baik tetap maupun tidak tetap. Keuntungan yang didapat pada usaha PT. Summa Benur per tahun sebesar Rp 8.451.970.650,. Besarnya keuntungan yang didapatkan setiap tahun bisa berubah tergantung pada, jumlah benur yang diproduksi dan jumlah benur yang terjual. Perhitungan tersebut pemilik usaha dapat dengan mudah mengetahui keuntungan usaha. Rincian keuntungan yang didapat pada usaha PT. Summa Benur dapat dilihat pada Lampiran 9.

f. Rentabilitas Usaha

Menurut Riyanto (1992), *rentabilitas* merupakan perbandingan laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut, dengan kata lain *rentabilitas* merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.

Pada usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur, didapatkan rentabilitas per tahun sebesar 118,24% Besarnya nilai *rentabilitas* merupakan hasil yang didapat pemilik usaha PT. Summa Benur persiklusnya. Besarnya nilai

rentabilitas yang didapat bisa berubah tergantung pada besar kecilnya laba yang di terima pemilik usaha dan besarnya modal yang dikeluarkan. Rincian *rentabilitas* yang didapat pada usaha PT. Summa Benur dapat dilihat pada pada Lampiran 10.

g. Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) merupakan titik impas, yaitu keadaan dimana suatu usaha berada pada posisi tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian. BEP adalah titik analisa mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume kegiatan dan keuntungan (Riyanto, 2010).

Pada usaha PT. Summa Benur didapatkan Break Even Point sales per tahun sebesar Rp 1.188.589.710. Besarnya nilai Break Even Point sales merupakan titik dimana usaha pendederan udang vannamei PT. Summa Benur mendapatkan keuntungan pertahunnya. Besarnya nilai Break Even Point yang didapat dapat berubah tergantung pada besar kecilnya modal kerja yang digunakan, dan besarnya jumlah penerimaan pertahunnya.

Pada usaha PT. Summa Benur didapatkan Break Even Point unit ppertahun sebesar Rp 23.434.634 unit (ekor), Besarnya nilai Break Even Point unit merupakan hasil perbandingan dari biaya dan harga produk perkemasan dikurangi dengan volume penjualan, dimana nilai volume diperoleh dari jumlah produksi perbulan dibagi dengan biaya variabel. Rincian Break Even Point dapat dilihat pada perhitungan aspek finansial pada usaha PT. Summa Benur persiklusnya terdapat pada Lampiran 10.

5.4.2 Analisis Jangka Panjang

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 pendederan udang vanname untuk 10 tahun kedepan (tahun 2016-2026) dengan nilai kenaikan sebesar 1% setiap tahunnya. Biaya yang dikeluarkan oleh usaha pendederan udang vanname selama 10 kedepan (2016-2026) sebesar Rp 3.762.417.500,-. Rincian biaya penambah investasi dapat dilihat pada lampiran 11.

b. NPV (*Net Present Value*)

Menurut Riyanto (1995), menyatakan 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 daripada PV investasinya, maka proyek dapat diterima. Sebaliknya, apabila 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 %. pada kondisi normal nilai NPV usaha pendederan udang vanname yaitu Rp 55.176.614.926,39 hasil NPV tersebut menunjukkan usaha pendederan udang vanname menguntungkan dan layak untuk dijalankan karena nilai NPV yang diperoleh bernilai positif. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada lampiran 12.

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

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

Net Benefit and Cost Ratio (Net B/C) merupakan ratio aktifitas dari jumlah nilai sekarang permintaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi. Nilai Net B/C dalam keadaan normal pada usaha pendederan udang vanname sebesar 30,33. Hal ini berarti Net B/C lebih dari 1, sehingga usaha tersebut dikatakan layak. Rincian untuk Net B/C dapat dilihat pada lampiran 12.

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 daripada 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) di masa mendatang. Nilai IRR dalam keadaan normal pada usaha pendederan udang vanname sebesar 449%, sehingga nilai tersebut diatas tingkat suku bunga bank (7%). Hal ini berarti usaha pendederan udang vanname dikatakan layak untuk dijalankan. Untuk rincian IRR dapat dilihat pada lampiran 12.

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 daripada yang disyaratkan, maka proyek dikatakan menguntungkan, sedangkan kalau lebih lama proyek ditolak.

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh *Payback Period* pada kondisi normal daripada usaha pendederan udang vanname adalah sebesar 0,22 tahun. dan hasil PP tersebut diartikan bahwa jangka waktu pengambilan modal yang diinvestasikan selama 0,22 tahun atau selama 2 bulan 15 hari . untuk rincian tabel dapat dilihat pada lampiran 12.

f. **Analisis Sensitifitas**

Analisis sensitifitas adalah suatu analisa simulasi dalam nilai variabel-variabel penyebab diubah-ubah untuk mengetahui bagaimana dampaknya terhadap hasil yang diharapkan (Riyanto, 1997)

Analisis sensitifitas dilakukan dengan menggunakan Microsoft Office Excell dan dilakukan discount factor sebesar 7% dan dilakukan pada kondisi kenaikan harga, penurunan benefit yang berbeda-beda. Untuk analisis sensitifitas pada kondisi benefit turun dilakukan dengan asumsinya adalah terjadinya tingkat inflasi dan juga penurunan selera konsumen terhadap benur udang karena adanya barang substitusi, hasil panen yang tidak sesuai karena adanya serangan hama penyakit serta faktor cuaca yang kurang mendukung selama proses produksi usaha pendederan udang vanname, sehingga menyebabkan hasil penjualan menurun.

Pada analisis sensitifitas pada kondisi biaya naik dilakukan dengan asumsinya yaotu dikarenakan kondisi ekonomi di negara indonesia yang tidak

stabil, juga kenaikan bahan-bahan produksi yaitu nauplius udang vanname dan juga pakan sehingga biaya produksi ikut naik. Dengan adanya asumsi tersebut maka akan dapat menggambarkan apa yang terjadi pada usaha pendederan udang vanname tersebut. Hasil perhitungan analisis sensitifitas dapat dilihat pada tabel 20.

Tabel 20. Perhitungan Analisis Sensitifitas

Kondisi	Analisis Ekonomi			
	NPV	Net B/C	IRR	PP
Normal	55.176.614.926,39	30,33	449%	0,22
Biaya naik 110 %	-48.804.269,981	0,97	5,8%	3,19
Benefit turun 50,4%	-45.768.081,034	0,98	5,90%	3,19
Biaya naik 55,5%,benefit turun 25%	-79.174.266	0,96	5,0%	3,22
Biaya naik 25%, benefit turun 39%	-106.222.418	0,94	4,31%	3,24

Berdasarkan hasil penelitian di lapang, adanya biaya naik berbagai faktor produksi sangat berpengaruh terhadap kelangsungan usaha, terutama pada kenaikan harga nauplius dan harga pakan, karena kedua faktor tersebut sangat berpengaruh dalam kelangsungan usaha pendederan udang vanname tersebut. Jika terjadi kenaikan harga nauplius dan harga pakan maka PT. Summa benur akan mensiasatinya dengan menaikkan harga penjualan benur yang diproduksi tersebut.

Untuk rincian dari hasil perhitungan *Net Present Value* (NPV), *Profitabilitas* (Net B/C Ratio), *Internal Rate of Return* (IRR), *Payback Periode* (PP), serta analisis sensitifitas dapat dilihat pada lampiran 13.

5.5 Strategi Pengembangan Usaha Pendederan Udang Vanname

Perumusan strategi pengembangan usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur dimulai dengan melakukan identifikasi faktor internal dan faktor eksternal, kemudian merumuskan alternatif strategi pengembangan usaha dan melihat arah perkembangan usaha serta menentukan strategi pengembangan usaha.

5.5.1 Faktor Strategi Internal

Analisis faktor internal merupakan penganalisaan lingkungan internal perusahaan yang berguna untuk mengetahui kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengembangkan usahanya dan mengetahui kelemahan perusahaan yang dapat menghambat perkembangan usaha tersebut. Dari analisa pada kekuatan dan kelemahan tersebut akan dijadikan dasar untuk menentukan strategi internal apa yang akan dijalankan oleh perusahaan nantinya. Faktor Internal dapat dilihat pada tabel 21.

Tabel 21. Faktor Internal

Lingkungan internal	Kekuatan (Strenght)	Kode	Kelemahan (Weakness)	Kode
Aspek Teknis	a. Lokasi usaha yang strategis	S1		
	b. Sarana dan prasarana yang mendukung	S2		
	c. Benur udang vanname yang berkualitas	S3		
Aspek pemasaran			Kurangnya promosi	W1
Aspek Finansiil	a. Modal pribadi	S4	a. Harga pakan yang mahal b. Tingginya biaya Produksi	W2 W3
	b. Kelayakan pada aspek finansiil	S5		
Aspek Manajemen			Kurangnya tenaga kerja	W4

Adapun analisa faktor internal dari usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur yaitu sebagai berikut :

a. Identifikasi Faktor Kekuatan (Strenght)

Kekuatan merupakan kompensasi khusus yang terdapat dalam usaha yang berakibat pada kepemilikan keunggulan dan kemampuan dalam pengembangan usaha. Kriteria pemberian bobot dan rating untuk faktor kekuatan dapat dilihat pada tabel 22 .

Tabel 22 . Kriteria Pemberian Bobot dan Rating untuk Faktor Kekuatan

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,00 jika faktor kekuatan merupakan faktor yang sangat tidak penting bagi keberlanjutan dan mengembangkan usaha di masa mendatang
2.	0,06 jika faktor kekuatan merupakan faktor yang cukup penting bagi keberlanjutan dan mengembangkan usaha di masa mendatang
3.	0,10 jika faktor kekuatan merupakan faktor yang penting bagi keberlanjutan dan mengembangkan usaha di masa mendatang
4.	0,12 jika faktor kekuatan merupakan faktor yang sangat penting bagi keberlanjutan dan mengembangkan usaha di masa mendatang
Rating	
1.	1 jika usaha faktor kekuatan sangat tidak berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
2.	2 jika faktor kekuatan cukup berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
3.	3 jika faktor kekuatan berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
4.	4 jika faktor kekuatan sangat berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang

Adapun identifikasi faktor kekuatan pada usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur adalah sebagai berikut :

1. Lokasi usaha yang strategis

Usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur ini merupakan lokasi yang sangat strategis karena usaha ini terletak di pinggir jalan raya dan bersebelahan dengan laut. Berdasarkan fakta dilapang yaitu usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur yang strategis maka diberikan bobot sebesar 0,10 dan rating sebesar 3 dikarenakan lokasi usaha yang strategis penting dan sangat berpengaruh dalam mempermudah penyediaan faktor produksi maupun pengadaan sarana serta dalam pemasaran usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur.

2. Sarana dan prasarana yang mendukung

Usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur memiliki sarana dan prasarana yang lengkap, dengan adanya sarana dan prasarana yang lengkap ini akan mempermudah dan memperlancar berjalannya proses produksi. Dalam proses produksi sarana dan prasarana sangat dibutuhkan agar berjalan dengan baik. Bobot yang diberikan untuk faktor ini sebesar 0,12 dan rating sebesar 4 yang artinya faktor ini sangat penting dan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname tersebut.

3. Benur udang vanname yang berkualitas

Usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur secara kualitas produk menghasilkan benur yang berkualitas yaitu dengan sangat sehat dan tidak terkena penyakit, kualitas produk benur udang adalah faktor penting dalam usaha pendederan udang vanname tersebut. Baik atau tidaknya kualitas benur udang vanname akan berpengaruh pada ketertarikan konsumen sebagai pembeli benur tersebut. Kualitas benur udang vanname yang ada di PT. Summa benur memiliki tingkat yang sangat baik, karena perlakuan terhadap benur udang vanname dilakukan sesuai aturan yang ada oleh pihak perusahaan. Dan adanya pengecekan sample yang dilakukan oleh pemilik perusahaan dengan adanya kerja sama dengan pemerintah setempat. Dengan adanya sampling benur udang vanname, maka akan bisa menyakinkan konsumen mengenai kualitas benur udang vanname di PT. Summa Benur. Bobot yang diberikan untuk faktor ini sebesar 0,12 dan rating sebesar 4 yang artinya faktor ini sangat penting dan sangat berpengaruh dalam keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname tersebut.

4. Modal sendiri

Modal yang digunakan dalam usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur menggunakan modal sendiri. Semua modal yang digunakan mulai dari modal awal, modal kerja dan modal lainnya menggunakan modal pribadi PT. Summa Benur. Bobot yang diberikan untuk faktor ini sebesar 0,10 dan rating 3 yang artinya faktor ini penting dan berpengaruh dalam keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname tersebut.

5. Kelayakan pada aspek finansial

Usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur secara finansial layak untuk dijalankan. Hasil dari analisis jangka pendek selama setahun pada usaha pendederan udang vanname diperoleh keuntungan sebesar Rp. 8.451.970.650,00, nilai R/C ratio sebesar 2,18, rentabilitas sebesar 118,24%. Sedangkan analisis jangka panjang selama sepuluh tahun (2016-2025), diperoleh rata-rata Net Present Value (NPV) sebesar Rp. 55.176.614,926,39, Net Benefit Cost Ratio (Net B/C) sebesar 30,33; internal Rate of Return (IRR) sebesar 449% dan Payback Period (PP) pengembalian modal sekitar 0,12 tahun. Berdasarkan perhitungan peneliti mengenai aspek finansial yang tergolong layak, maka bobot diberikan sebesar 0,12, dan rating sebesar 4 yang artinya faktor ini sangat penting dan sangat berpengaruh dalam perkembangan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname tersebut.

b. Identifikasi Faktor Kelemahan (Weakness)

Kelemahan merupakan kekurangan yang menjadi penghalang dan dapat menjadi penyebab terjadinya kerugian pada usaha. Kriteria pemberian bobot dan rating untuk faktor kelemahan dapat dilihat pada tabel 23.

Tabel 23 . Kriteria Pemberian Bobot dan Rating untuk Faktor Kelemahan

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,00 jika faktor kelemahan merupakan faktor yang sangat tidak penting bagi keberlanjutan dan mengembangkan usaha di masa mendatang
2.	0,06 jika faktor kelemahan merupakan faktor yang cukup penting bagi keberlanjutan dan mengembangkan usaha di masa mendatang
3.	0,10 jika faktor kelemahan merupakan faktor yang penting bagi keberlanjutan dan mengembangkan usaha di masa mendatang
4.	0,12 jika faktor kelemahan merupakan faktor yang sangat penting bagi keberlanjutan dan mengembangkan usaha di masa mendatang
Rating	
1.	1 jika usaha faktor kelemahan sangat tidak berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
2.	2 jika faktor kelemahan cukup berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
3.	3 jika faktor kelemahan berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
4.	4 jika faktor kelemahan sangat berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang

Adapun analisis faktor kelemahan pada usaha pendederan udang vanname

PT. Summa Benur sebagai berikut :

1. Kurangnya promosi

Pada usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur dalam memasarkan produknya hanya menggunakan komunikasi dari orang ke orang untuk mempromosikan benur yang dihasilkan, adapun petambak pembesaran udang vanname langsung datang untuk membeli benur ke PT. Summa Benur. Bobot yang diberikan untuk faktor ini sebesar 0,10 dan rating sebesar 3 yang artinya faktor ini penting dan berpengaruh dalam keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname tersebut.

2. Kurangnya tenaga kerja

Pada usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur jumlah karyawan masih sedikit, sedangkan jumlah produksi selalu meningkat. Dengan meningkatnya jumlah produksi maka jumlah karyawan sangat dibutuhkan terutama waktu proses pemanenan yang sangat membutuhkan tenaga ekstra. Bobot yang diberikan untuk faktor ini sebesar 0,10 dan rating sebesar 3 yang



artinya faktor ini penting dan berpengaruh dalam keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname tersebut.

3. Tingginya biaya produksi

Biaya yang dikeluarkan dalam usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur sangat tinggi, karena semakin tahun harga alat dan bahan selalu naik, sehingga untuk menjalankan usaha tersebut membutuhkan biaya yang besar. Bobot untuk faktor ini sebesar 0,12 dan rating sebesar 4 yang artinya faktor ini sangat penting dan sangat berpengaruh dalam keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname tersebut.

4. Bak pemeliharaan yang terbatas

Pada usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur tidak dapat menambah jumlah produksi dikarenakan jumlah bak pemeliharaan yang terbatas sehingga jika ada pesanan lebih atau sekedar ingin meningkatkan jumlah produksi pengusaha tidak dapat memenuhinya, dampak pada hal ini adalah pesanan dari pelanggan yang banyak sering tidak dapat dipenuhi oleh perusahaan dan juga mengakibatkan hambatan bagi perusahaan. Bobot yang diberikan untuk faktor ini sebesar 0,12 dan rating sebesar 4 yang artinya faktor ini sangat penting dan sangat berpengaruh dalam keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname tersebut.

Setelah mengidentifikasi faktor-faktor strategis internal pada usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur, data faktor-faktor strategi internal dimasukkan kedalam tabel analisis faktor strategis internal (IFAS) dan dilakukan pemberian skor. Pemberian bobot dilakukan berdasarkan seberapa pentingnya faktor tersebut terhadap keberhasilan usaha pendederan udang vanname, sedangkan pemberian rating dilakukan berdasarkan seberapa pengaruhnya faktor tersebut terhadap keberhasilan usaha pendederan udang

vanname PT. Summa Benur. Berikut adalah matriks IFAS pada usaha pendederan udang vanname di PT, Summa Benur dapat dilihat pada Tabel 24.

Tabel 24 . Matriks IFAS pada usaha Pendederan Udang Vanname di PT.Summa Benur

No	Faktor Strategi Internal	Bobot (B)	Rating (R)	B x R	Keterangan
1	Kekuatan (Strenght)				
	1. Lokasi usaha yang strategis	0,10	3	0,30	penting dan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur.
	2. Sarana dan prasarana yang mendukung	0,12	4	0,48	Cukup penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur.
	3. Benur udang vanname yang berkualitas	0,12	4	0,48	Penting dan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur.
	4. Modal pribadi	0,10	3	0,30	Cukup penting dan cukup berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur.
	5. Kelayakan dalam aspek finansil	0,12	4	0,48	Cukup penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur.
	Jumlah	0,56		1,86	
2	Kelemahan (Weakness)				
	1. Kurangnya promosi	0,10	3	0,30	Cukup penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan

					kelancaran usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur.
2.	Kurangnya tenaga kerja	0,10	3	0,30	Cukup penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur.
3.	Tingginya biaya produksi	0,12	4	0,48	Cukup penting dan cukup berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur.
4.	Bak pemeliharaan yang terbatas	0,12	4	0,48	Cukup penting dan cukup berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur.
	Jumlah	0,44		1,56	
	Total IFAS	1,00		3,44	

Berdasarkan tabel 23, matriks hasil analisis faktor strategis internal (IFAS) pada usaha pendederan udang vanname di PT, Summa Benur diperoleh skor pada faktor kekuatan sebesar 1,86 dan skor pada faktor kelemahan sebesar 3,44. Sehingga dalam pengembangan usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur dari faktor internal yaitu faktor kekuatan lebih berpengaruh dibandingkan dengan faktor kelemahan.

5.5.2 Faktor Strategi Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor dari lingkungan luar usaha yang meliputi peluang dan ancaman pada usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur. Analisis faktor eksternal dilakukan dengan melihat faktor-faktor diluar usaha untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman pengembangan usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur sehingga memudahkan untuk

menentukan strategi pengembangan usahanya. Faktor eksternal dapat dilihat pada tabel 25.

Tabel 25 . Faktor eksternal

Lingkungan eksternal	Peluang (Opportunities)	Kode	Ancaman (Threats)	Kode
Aspek Teknis	a. Sumber daya alam dan lingkungan yang mendukung	O1	Adanya serangan penyakit	T1
Aspek pemasaran	a. Permintaan benur udang vanname yang terus meningkat	O2	a. Adanya pedagang curang	T2
	b. Persaingan pembudidaya didaerah sekitar tidak terlalu banyak	O3	b. Harga nauplius yang tidak menentu	T4
	c. Pelanggan tetap	O4		
Aspek Manajemen	Adanya kerja sama dengan dinas perikanan dan kelautan Kabupaten Situbondo	O5	Adanya pencurian benur	T4

Adapun analisa faktor eksternal usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur yaitu sebagai berikut :

a. Identifikasi Faktor Peluang

Peluang adalah perubahan yang dapat dilihat dalam waktu dekat dan dimasa mendatang yang akan memberikan keuntungan untuk pengembangan usaha. Kriteria Pemberian Bobot dan Rating untuk Faktor Peluang dapat dilihat pada tabel 26 berikut :



Tabel 26 . Kriteria Pemberian Bobot dan Rating untuk Faktor Peluang

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,00 jika faktor peluang merupakan faktor yang sangat tidak penting bagi keberlanjutan dan mengembangkan usaha di masa mendatang
2.	0,07 jika faktor peluang merupakan faktor yang cukup penting bagi keberlanjutan dan mengembangkan usaha di masa mendatang
3.	0,12 jika faktor peluang merupakan faktor yang cukup penting bagi keberlanjutan dan mengembangkan usaha di masa mendatang
4.	0,14 jika faktor peluang merupakan faktor yang sangat tidak penting bagi keberlanjutan dan mengembangkan usaha di masa mendatang
Rating	
1.	1 jika usaha faktor peluang sangat tidak berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
2.	2 jika faktor peluang cukup berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
3.	3 jika faktor peluang berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
4.	4 jika faktor peluang sangat berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang

Adapun analisis faktor peluang pada usaha pendederan udanf vanname di PT. Summa Benur adalah sebagai berikut :

1. Sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukung

Ketersediaan sumberdaya alam didaerah situbondo dalam penyediaan bahan baku dan naupli udang vanname yang sangat tersedia dan ketersediaan air didesa Kalianget merupakan faktor penunjang dalam keberhasilan usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur. Tanpa adanya sumberdaya dan lingkungan yang mendukung maka usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur tidak akan berjalan dengan lancar. Bobot yang diberikan untuk faktor ini sebesar 0,14 dan rating sebesar 4 yang artinya faktor ini penting dan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname tersebut.

2. Persaingan pembudidaya didaerah sekitar tidak terlalu banyak

Didaerah Jawa Timur usaha pendederan udang vanname tidak terlalu banyak, dengan sedikitnya pesaing yang ada, maka peluang yang didapat akan semakin besar. Bobot yang diberikan untuk faktor ini sebesar 0,12 dan rating

sebesar 3 yang artinya faktor ini cukup penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname tersebut.

3. Permintaan benur udang vanname yang terus meningkat

Penjualan benur udang vanname tiap tahun mengalami peningkatan. Hal ini menunjukkan permintaan konsumen terhadap benur udang vanname masih tinggi. Apalagi jenis udang vanname merupakan jenis udang yang diinginkan oleh para konsumen usaha pembesaran udang vanname. Dengan peningkatan permintaan benur udang vanname ini menjadi peluang bagi usahapendederan udang vanname PT. Summa Benur untuk menghasilkan keuntungan yang besar dimasa mendatang. Bobot yang diberikan untuk faktor ini sebesar 0,12 dan rating sebesar 3 yang artinya faktor ini cukup penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname tersebut.

4. Pelanggan tetap

Usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur mempunyai pelanggan tetap. Untuk pelanggan tetap usaha pendederan udang vanname ini yaitu para petambak-petambak pembesaran udang vanname, kebanyakan pelanggan tetap berasal dari daerah jawa. Bobot yang diberikan pada faktor ini adalah 0,12 dengan rating sebesar 3 yang artinya faktor ini cukup penting dan cukup berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pendederan udang vanname tersebut.

5. Adanya kerja sama dengan dinas perikanan dan kelautan kabupaten situbondo

Usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur bekerjasama dengan Dinas Perikanan Kabupaten situbondo, sehingga dalam proses sampling sample benur udang vanname menjadi mudah. Dengan adanya kerjasama dengan dinas, maka akan menarik konsumen untuk membeli benur udang vanname dengan melihat kualitas benur dari hasil sampling. Bobot yang

diberikan untuk faktor ini sebesar 0,12 dan rating sebesar 3 yang artinya faktor ini cukup penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname tersebut.

b. Identifikasi Faktor Ancaman

Ancaman adalah gejala-gejala yang merupakan dampak negatif atas keberhasilan usaha, namun umumnya berada diluar kendali usaha. Apabila ancaman tersebut. Tidak diatasi maka akan terjadi kendala bagi pengembangan usaha. Kriteria pemberian bobot dan rating untuk faktor ancaman dapat dilihat pada tabel 27 berikut :

Tabel 27 . Kriteria Pemberian Bobot dan Rating untuk Faktor Ancaman

No.	Kriteria
Bobot	
1.	0,00 jika faktor ancaman merupakan faktor yang sangat tidak penting bagi keberlanjutan dan mengembangkan usaha di masa mendatang
2.	0,07 jika faktor ancaman merupakan faktor yang cukup penting bagi keberlanjutan dan mengembangkan usaha di masa mendatang
3.	0,12 jika faktor ancaman merupakan faktor yang cukup penting bagi keberlanjutan dan mengembangkan usaha di masa mendatang
4.	0,14 jika faktor ancaman merupakan faktor yang sangat tidak penting bagi keberlanjutan dan mengembangkan usaha di masa mendatang
Rating	
1.	1 jika usaha faktor ancaman sangat tidak berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
2.	2 jika faktor ancaman cukup berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
3.	3 jika faktor ancaman berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang
4.	4 jika faktor ancaman sangat berpengaruh bagi keberlanjutan usaha di masa mendatang

Adapun analisis faktor ancaman terhadap usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur :

1. Adanya serangan penyakit

Dengan adanya penyakit yang menyerang benur udang vanname, usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur terancam untuk memproduksi banyak benur udang vanname. Walaupun benur udang vanname rentan terhadap penyakit, tapi suatu saat benur udang vanname juga akan terkena penyakit. Tanpa usaha pencegahan penyakit ini, usaha pendederan udang vanname akan

mengalami kendala. Bobot yang diberikan untuk faktor ini sebesar 0,12 dan rating sebesar 3 yang artinya faktor ini cukup penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname tersebut.

2. Adanya pedagang curang

Dalam usaha selalu ada tindakan-tindakan yang tidak semestinya dilakukan oleh pesaing. Cara apapun akan dilakukan untuk menghasilkan keuntungan tersendiri, misalnya dengan melakukan kecurangan. Pada usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur seingkali ada pedagang yang curang dengan melakukan tindakan-tindakan yang merugikan pihak PT. Summa Benur. Bobot yang diberikan untuk faktor ini sebesar 0,12 dan rating sebesar 3 yang artinya faktor ini cukup penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname tersebut.

3. Adanya pencurian benur

Usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur pernah mengalami pencurian benur. Pencurian ini terjadi karena kelalaian penjagaan yang ada dalam usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur, sehingga mengakibatkan kerugian bagi usaha pendederan udang vanname tersebut. Bobot yang diberikan untuk faktor ini sebesar 0,12 dan rating sebesar 3 yang artinya faktor ini cukup penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname tersebut.

4. Harga nauplius yang tidak menentu

Harga nauplius udang vanname yang dibeli oleh pihak usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur sering berubah-ubah. Saat harga nauplius berubah dan tidak menentu, pihak usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur akan menaikkan harga jual benur udang vanname yang akan dijual. Dengan adanya faktor lapang maka bobot yang diberikan untuk faktor ini sebesar 0,07 dan rating sebesar 2 yang artinya faktor ini cukup penting dan

cukup berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname tersebut.

Setelah mengidentifikasi faktor-faktor strategis eksternal pada usaha pendederan udang vanname, data faktor-faktor dimasukan kedalam tabel analisis faktor strategis eksternal (EFAS) dan dilakukan pemberian skor. Pemberian bobot dilakukan berdasarkan seberapa pentingnya faktor tersebut terhadap keberhasilan usaha pendederan udang vanname, sedangkan pemberian rating dilakukan berdasarkan seberapa pengaruhnya faktor tersebut terhadap keberhasilan usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur. Berikut adalah matriks EFAS pada usaha pendederan udang vanname di PT, Summa Benur dapat dilihat pada Tabel 28.

Tabel 28 . Matriks EFAS pada usaha Pendederan Udang Vanname di PT. Summa Benur

No	Faktor Strategi Eksternal	Bobot (B)	Rating (R)	B x R	Keterangan
1	Peluang (Opportunities)				
	Sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukung	0,14	4	0,56	Sangat penting dan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur.
	Pelanggan tetap	0,12	3	0,36	Penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur.
	Persaingan pembudidaya didaerah sekitar tidak terlalu banyak	0,07	2	0,14	Cukup penting dan cukup berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur.
	Permintaan benur udang vanname yang terus meningkat	0,12	3	0,36	Penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan

					kelancaran usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur.
	Adanya kerja sama dengan dinas perikanan dan kelautan kabupaten situbondo	0,12	3	0,36	Penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur.
	Jumlah	0,57		1,78	
2	Ancaman (Threat)				
	Adanya serangan penyakit	0,12	3	0,36	Cukup penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur.
	Adanya pedagang curang	0,12	3	0,36	Cukup penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur.
	Adanya pencurian benur	0,12	3	0,36	Cukup penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur.
	Harga nauplius yang tidak menentu	0,07	2	0,14	Penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan dan kelancaran usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur.
	Jumlah	0,43		1,58	
	Total EFAS	1,00		3,36	

Berdasarkan tabel 28, matriks hasil analisis faktor strategis eksternal (EFAS) pada usaha pendederan udang vanname di PT, Summa Benur diperoleh skor pada faktor peluang sebesar 1,78 dan skor pada faktor ancaman sebesar 1,58. Sehingga dalam pengembangan usaha pendederan

udang vanname di PT. Summa Benur dari faktor internal yaitu faktor kekuatan lebih berpengaruh dibandingkan dengan faktor kelemahan.

5.5.3 Strategi Perencanaan Pengembangan Usaha

Dari hasil analisis faktor internal dan eksternal yang telah dianalisis, maka dapat diidentifikasi strategi pengembangan usaha dengan melihat faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang berpengaruh terhadap pengembangan usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur. Analisis matrik SWOT dengan alternatif strategi dapat dilihat pada tabel 29.

Tabel 29. Matrik SWOT Pada Usaha Pendederan Udang Vanname Di PT. Summa Benur.

INTERNAL	<p>Kekuatan (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi usaha yang strategis 2. Sarana dan prasarana yang mendukung 3. Benur udang vanname yang berkualitas 4. Modal sendiri 5. Kelayakan pada aspek finansial 	<p>Kelemahan (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya promosi 2. Kurangnya tenaga kerja 3. Tingginya biaya produksi 4. Harga pakan yang mahal 	
EKSTERNAL	<p>Peluang (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukung 2. Pelanggan tetap 3. Persaingan pembudidaya didaerah sekitar tidak terlalu banyak 4. Permintaan benur udang vanname yang terus meningkat 5. Adanya kerja sama dengan dinas perikanan dan kelautan kabupaten situbondo 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menjaga komunikasi dengan pelanggan tetap, penyedia nauplius dan pemerintah 2. Menambah jaringan/pelanggan tetap benur udang vanname 3. Menambah jumlah produksi benur udang vanname 4. Menginvestasikan sebagian keuntungan untuk mengembangkan lokasi usaha pendederan udang vanname 5. Menyusun rencana bisnis yang lebih baik untuk masa yang akan datang 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menyesuaikan jumlah tenaga kerja agar dalam proses produksi menjadi lebih efisien 2. Memberikan pakan sesuai ukuran kapasitas yang sudah ada.
	<p>Ancaman (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya serangan penyakit 2. Adanya pedagang curang 	<p>Strategi ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan pengecekan untuk pembelian nauplius udang vanname agar tetap bisa mengedalikan biaya 	<p>Strategi WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memperkenalkan benur udang vanname kepada masyarakat 2. Memperketat penjagaan



3. Adanya pencurian benur	produksinya.	usaha pendederan
4. Harga nauplius yang tidak menentu	2. Menciptakan hubungan dan komunikasi yang baik sesama produsen.	udang vanname dengan menambah jumlah tenaga kerja
	3. Bersaing secara sehat dengan sesama produsen benur udang vanname	3. Memperhatikan sanitasi dengan memperketat pengawasan dalam kegiatan usaha pendederan udang vanname

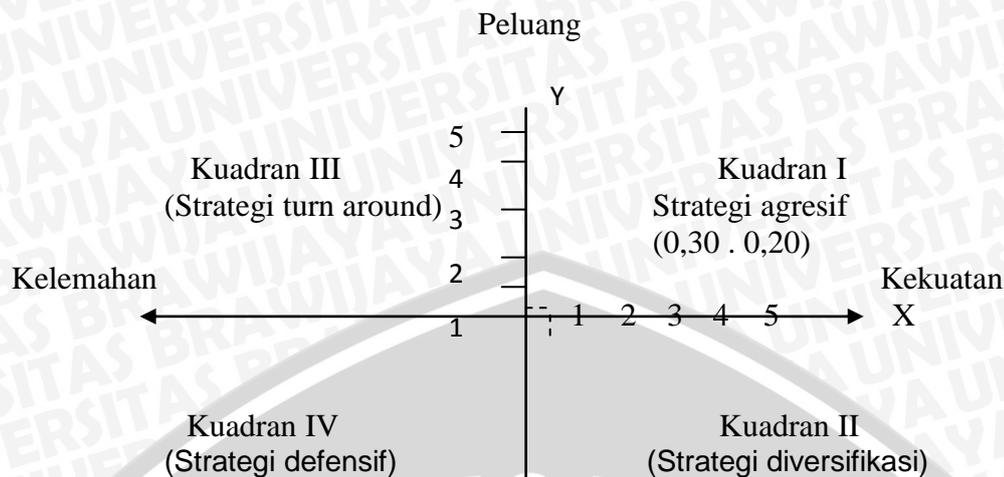
Dari hasil pengolahan data faktor internal dan faktor eksternal pada usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur, diperoleh skor masing-masing faktor sebagai berikut :

1. Skor untuk faktor kekuatan = 1,86
2. Skor untuk faktor kelemahan = 1,56
3. Skor untuk faktor peluang = 1,78
4. Skor untuk faktor ancaman = 1,58

Untuk menentukan titik koordinat strategi pengembangan usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur, dilakukan perhitungan terhadap faktor internal dan faktor eksternal dengan diagram analisis SWOT.

- Sumbu horizontal (x) sebagai faktor internal diperoleh nilai koordinat (x) sebesar : $X = 1,86 - 1,56 = 0,30$
- Sumbu vertikal (y) sebagai faktor eksternal dan diperoleh nilai koordinat (y) sebesar : $Y = 1,78 - 1,58 = 0,20$

Nilai-nilai koordinat pada diagram SWOT bernilai positif, sumbu horizontal (x) sebesar 0,30 dan sumbu vertikal (y) sebesar 0,20. Gambar diagram analisis SWOT dapat dilihat pada gambar 6.



Gambar 6. Matriks Grand Strategy (MGS)

5.5.4 Strategi Pengembangan Usaha Berdasarkan Analisis SWOT

Berdasarkan diagram SWOT telah diketahui bahwa skoring yang dilakukan terhadap faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal diperoleh nilai koordinat yang terletak dikuadran I. Mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth Oriented Strategy) menggunakan strategi SO (Strenght Opportunities). Strategi pengembangan usaha pendederan udang vanname adalah sebagai berikut :

1. Menjaga komunikasi dengan pelanggan tetap, penyedia nauplius dan pemerintah

Pelanggan tetap merupakan kunci dari keberhasilan usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur, karena pelanggan tetap berperan penting untuk kelangsungan usaha pendederan ini. Tanpa adanya pelanggan tetap usaha ini tidak akan berjalan dengan baik, maka dari itu pemilik PT. Summa Benur harus menjaga komunikasi dengan pelanggan tetap sangat diperlukan agar pelanggan tetap percaya terhadap kualitas benur udang vanname dan terus membeli benur udang vanname

di PT. Summa Benur. Pemilik usaha juga harus menjaga komunikasi dengan penyedia nauplius agar dalam proses produksi selalu tersedia, dan pemilik harus menjaga komunikasi juga kepada pemerintah agar membuka peluang bagi pemilik usaha dalam menambah pelanggan tetap.

Menjaga komunikasi dengan pelanggan tetap dilakukan dengan mengizinkan pelanggan untuk melihat-lihat benur yang akan dibeli secara langsung di lokasi usaha dan mengizinkan pelanggan untuk emilih benur yang akan dibeli, serta mengizinkan pelanggan untuk melihat secara langsung proses pemanenan hingga sampai selesai. Kemudian untuk menjaga komunikasi dengan perusahaan penyedia benih yaitu dilakukan dengan berlangganan tetap kepada usaha yang menyediakan nauplius tersebut. Dan untuk komunikasi dengan pemerintah dilakukan dengan selalu selalu tepat waktu membayar pajak, dan bekerjasama dengan pemerintah setempat dengan cara melakukan sampling benur di dinas perikanan dan kelautan setempat.

2. Menambah jaringan/pelanggan tetap benur udang vanname

Dengan meningkatnya permintaan benur udang vanname setiap tahunnya, maka perlu menambah pelanggan tetap agar produksi benur udang vanname bertambah dan memberikan penambahan keuntungan usaha bagi usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur.

Pihak PT. Summa Benur melakukan promosi kepada para petambak-petambak budidaya udang vanname untuk menambah pelanggan tetap. Promosi ini dilakukan dengan cara memperkenalkan produk benur udang vanname secara langsung kepada konsumen. Kemudian melakukan promosi di sosial media, promosi yang dilakukan di sosial media ini bertujuan untuk mengenalkan produk benur udang

vanname kepada seluruh petambak di Indonesia maupun dunia, sehingga secara otomatis akan menambah jumlah pelanggan tetap.

3. Menambah jumlah produksi benur udang vanname

Mengingat banyak para pembudidaya udang vanname yang beralih dari udang windu ke udang vanname dan permintaan pasar yang meningkat, maka usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur ini perlu menambah jumlah produksi agar pelanggan tetap semakin banyak.

Penambahan produksi ini dilakukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Sebelum menambah jumlah produksi, hal yang dilakukan oleh pihak perusahaan yaitu dengan cara menambah jumlah bak-bak pemeliharaan, penambahan bak pemeliharaan ini memungkinkan untuk perusahaan bisa memproduksi jumlah benur yang sesuai dengan kebutuhan para pelanggan. Setelah bak-bak sudah terpenuhi, penambahan produksi dapat dilakukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen atau pelanggan yang sebelumnya tidak mendapatkan benur udang vanname tersebut.

4. Menginvestasikan sebagian keuntungan untuk mengembangkan lokasi usaha pendederan udang vanname

Keuntungan yang didapat oleh usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur alangkah baiknya menginvestasikan sebagian untuk keuntungan untuk mengembangkan lokasi usaha. Menginvestasikan sebagian keuntungan itu perlu untuk dilakukan untuk meningkatkan jumlah produksi dan memenuhi kebutuhan konsumen.

Penginvestasian sebagian keuntungan ini dilakukan dengan cara memperbaharui sarana dan prasarana di PT. Summa Benur. Perbaharuan ini bertujuan untuk menunjang proses produksi menjadi lebih baik kedepannya. Sarana dan prasarana yang perlu diperbaharui yaitu seperti

bak pemeliharaan larva, kolam penampungan air, bangunan dan sarana prasarana yang lain ada di PT. Summa Benur. Dengan adanya pembaharuan ini akan mempermudah dan memperlancar proses produksi benur udang vanname.

5. Menyusun rencana bisnis yang lebih baik untuk masa yang akan datang

Dalam mengembangkan usaha pendederan udang vanname PT. Summa Benur yang labh baik, maka diperlukan rencana bisnis kedepannya agar usaha tersebut terus berkembang dan menjadi lebih baik kedepannya.

Untuk memenuhi permintaan konsumen yang terus meningkat, maka diperluka perencanaan bisnis yang lebih baik lagi. Perencanaan bisnis yang baik dapat dilakukan dengan cara membuat atau mendirikan cabang baru. Pendirian cabang baru ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang belum terpenuhi, sehingga dapat semua permintaan yang terus mningkat dapat terpenuhi. Adanya cabang baru ini secara otomatis akan menambah jumlah produksi dan juga akan menambah jumlah keuntungan yang didapat oleh perusahaan.

5.5.5 Implikasi Kebijakan

Berdasarkan arah perkembangan usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur yaitu mendukung kebijakan yang agresif (*Growth Oriented Strenght*) dan menggunakan strategi SO (*Strenght Opportunities*) yang diterapkan dengan cara mengoptimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Namun demikian, pada usaha pendederan udang vanname ini masih terdapat kelemahan dan ancaman yang dapat menghambat perkembangan usaha sehingga perlu adanya strategi lain untuk mengembangkan usaha pendederan udang vanname tersebut. Berikut adalah strategi alternatif yang bisa



digunakan untuk mengembangkan usaha pendederan udang vanname di PT.

Summa Benur. Strategi tersebut dapat dilihat pada tabel 30.

Tabel 30. Strategi SO

No.	Komponen	Keterangan
1	Strategi SO (<i>Strenghts Opportunities</i>)	<ul style="list-style-type: none">a) Lokasi usaha yang strategisb) Pelanggan tetapc) Harga jual tinggid) Modal sendirie) Saluran pemasaran yang pendekf) Sumberdaya alam dan lingkungan yang mendukungg) Sarana dan prasarana yang mendukungh) Persaingan pembudidaya didaerah sekitar tidak terlalu banyaki) Permintaan benur udang vanname yang terus meningkatj) Adanya kerja sama dengan dinas perikanan dan kelautan kabupaten situbondo



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di PT. Summa benur Desa Kalianget, Kecamatan Banyuglugur Kabupaten Situbondo Jawa Timur dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Aspek teknis yang dilakukan dalam proses pendederam udang vanname dimulai dari persiapan bak, penebaran nauplis, pemeliharaan larva, dan pemanenan. Pada proses pemeliharaan larva ada langkah yang dilakukan yaitu pemberian pakan, sirkulasi air, dan pengendalian penyakit. Aspek manajemen yang telah dilakukan oleh PT. Summa Benur yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan. Perencanaan yang dilakukan oleh PT. Summa Benur yaitu merencanakan pengalokasian dana dan sumber dana dalam proses produksi serta perencanaan penggunaan input produksi. Pengorganisasian yang dilakukan oleh PT. Summa Benur yaitu dengan membagi tugas kepada karyawan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki, sedangkan untuk pengarahan dan juga pengawasan dilakukan langsung oleh ibu Rika selaku pemilik di PT. Summa Benur. Aspek pemasaran yang dilakukan oleh PT. Summa benur yang meliputi bauran pemasaran, saluran pemasaran dan permintaan pasar. Bauran pemasaran yang ada dalam usaha tersebut yaitu produk, tempat, promosi dan harga. Saluran pemasaran yang dilakukan oleh pihak perusahaan sudah sesuai yaitu dari produsen langsung kekonsumen dan dari produsen ke bagian pemasaran yaitu bu Rika Herawati lalu ke konsumen. Untuk permintaan benur udang di PT. Summa Benur tiap tahun mengalami peningkatan. Analisis finansil yang telah dilakukan pada

penelitian didapatkan hasil untuk analisis biaya dan penerimaan meliputi modal tetap yaitu sebesar Rp. 1.881.670.500 , modal lancar sebesar Rp 6.150.948.000 per tahun, dan modal kerja sebesar Rp 7.148.029.350, sedangkan untuk biaya tetap (fix cost) sebesar Rp 697.081.350 , biaya variabel sebesar Rp 6.450.948.000, total penerimaan sebesar Rp 15.600.000.000,- dan biaya total sebesar Rp 7.148.029.350.

Sedangkan untuk analisa jangka pendek meliputi perhitungan RC ratio sebesar 2,18, BEP sales sebesar Rp 1.188.589.710, dengan BEP unit sebesar 23.434.634 ekor/unit, keuntungan sebesar Rp 8.451.970.650, dan nilai rentabilitas sebesar 118,24%.

Serta perhitungan analisis jangka panjang yang meliputi nilai NPV sebesar Rp 55.176.614.926,39 , Net B/C sebesar 30,33, IRR sebesar 449% dan PP sebesar 0,22

2. Strategi pengembangan usaha pendederan udang vanname berdasarkan analisis SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunities, Threats*) dihasilkan strategi yang sesuai yaitu strategi SO (*Strenght Opportunities*) yang terletak pada kuadran I atau strategi agresif pada Matriks Grand Strategy yaitu dengan menjaga komunikasi dengan pelanggan tetap, penyedia nauplius dan pemerintah, menambah jaringan/pelanggan tetap benur udang vanname, menambah jumlah produksi benur udang vanname, menginvestasikan sebagian keuntungan untuk mengembangkan lokasi usaha pendederan udang vanname, dan menyusun rencana bisnis yang lebih baik untuk masa yang akan datang.

6.2 Saran

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan pada usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur, maka peneliti ini memberikan saran yang bersifat membangun sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan serta perencanaan pengembangan usaha tersebut yaitu sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan

peneliti menyarankan dalam upaya mengembangkan usaha lebih baik menggunakan strategi SO (Strength Opportunities) yaitu dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Adapun strateginya yaitu menjaga komunikasi dengan pelanggan tetap, penyedia nauplius dan pemerintah, menambah jaringan/pelanggan tetap benur udang vanname, menambah jumlah produksi benur udang vanname, menginvestasikan sebagian keuntungan untuk mengembangkan lokasi usaha pendederan udang vanname, dan menyusun rencana bisnis yang lebih baik untuk masa yang akan datang.

2. Bagi Pemerintah

Diharapkan membuat kebijakan nyata yang dapat langsung dirasakan oleh para pembudidaya benur udang vanname yang ada di daerah pesisir. Pemilik mengharapkan adanya bantuan dari pemerintah agar usaha-usaha baik usaha pendederan ataupun pembudidaya dalam menjalankan proses produksi menjadi lebih baik.

3. Bagi Peneliti

Diharapkan adanya penelitian lebih lanjut mengenai strategi pengembangan usaha pada usaha pendederan udang vanname. Serta dapat menjadi ilmu pembelajaran bagi mahasiswa dan juga sebagai bahan literatur dalam mengerjakan penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Aking. 2013. *Pengolahan dan Analisis Data Hasil Penelitian. Bahan Belajar Mandiri Metode Penelitian Pendidikan*. Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Pendidikan Indonesia.
- Amrin, Abullah. 2007. *Bisnis, Ekonomi, Asuransi dan Keuangan Syariah*. Grasindo. Jakarta.
- April. 2011. *Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Udang Putih dipulau Nain kabupaten Minahasa Utara*. Minahasa.
- Bintang, Sanusi. 2000. *Pokok-Pokok Hukum Ekonomi dan Bisnis*. Citra Aditya Bakti. Bandung.
- Daymon, Christine., dan Immy Holloway. 2008. *Metode-metode Riset Kualitatif: dalam Public Relations dan Marketing Communications*. Yogyakarta: Penerbit Bintang.
- Erwinda, Y. A. 2008. *Pembenihan Udang Putih (Penaeus vannamei) Secara Intensif. Tugas Bioteknologi Hewan*. Institut Teknologi Bandung. Bandung. 79 hal.
- Effendi, H. 2003. *Telaah Kualitas Air Bagi Pengelolaan Sumber Daya dan Lingkungan Perairan*. Kanisius. 26-42 hal
- Effendie, M.I. 1997. *Biologi Perikanan*. Yayasan Pustaka Nusatama. Yogyakarta.
- Fariyanto, Muhammad. 2012. *Kelayakan Budidaya Udang Vanname di Rejotengah*. Fakultas pertanian. Universitas Pembangunan Nasional. Surabaya.
- Firdaus. 2009. *Study Kelayakan Bisnis*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Haliman, dkk. 2007. *Udang Vannamei*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Hariandja, Marihot Tua Efendi. 2002. *Manajemen Sumber Daya Manusia: Pengadaan, Pengembangan, Pengkompensasian, dan Peningkatan Produktifitas Pegawai*. Jakarta: Grasindo.
- Hastono, SP. 2011. *Analisis Data*. Modul. Jakarta: FKM UI
- Herdiyansah, H.2010. *Metode Penelitian Kualitatif untuk ilmu-ilmu Sosial*. Jakarta :Salemba Humanika.
- Heryadi, D dan Sutadi. 1993. *Back Yard Usaha Pembenihan Skala Rumah Tangga*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Husnan, S dan Suwarsono. 1999. *Studi Kelayakan Proyek*. UPP AMP YKBN. Yogyakarta.
- Indah. 2015. *Analisis Proyek Budidaya Tambak Udang vanname di Kabupaten Garut*. Garut
- Kasmir dan Jakfar, 2012. *Studi Kelayakan Bisnis*. Pranada Media. Jakarta.
- Kordi, K. M. Ghufuran. 2007. *Pengelolaan Kualitas Air dalam Budidaya Perairan*. PT. Rineka Cipta. Jakarta.
- Lestari, A. 2009. *Manajemen Resiko Dalam Usaha Pembenihan Udang Vannamei (Litopenaeus vannamei), Study Kasus PT. Suri Tani Pemuka, Kabupaten Serang, Provinsi Banten*. Skripsi. Agribisnis. Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor. Bogor. 89 hal.
- Lubis, Arlina Nurbaity. 2004. *Peranan Saluran Distribusi Dalam Pemasaran Produk Dan Jasa*. Pranada Media. Jakarta.
- Monroe, Allard C. R. Van Riel et. al., 2006. *Marketing Antecedent of Industrial Brand Equity : An Empirical Investigation in Specially Chemical*. Industrial Marketing Management (12) 841-847.
- Mubyarto. 2002. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Edisi Ketiga. LP3ES. Jakarta.

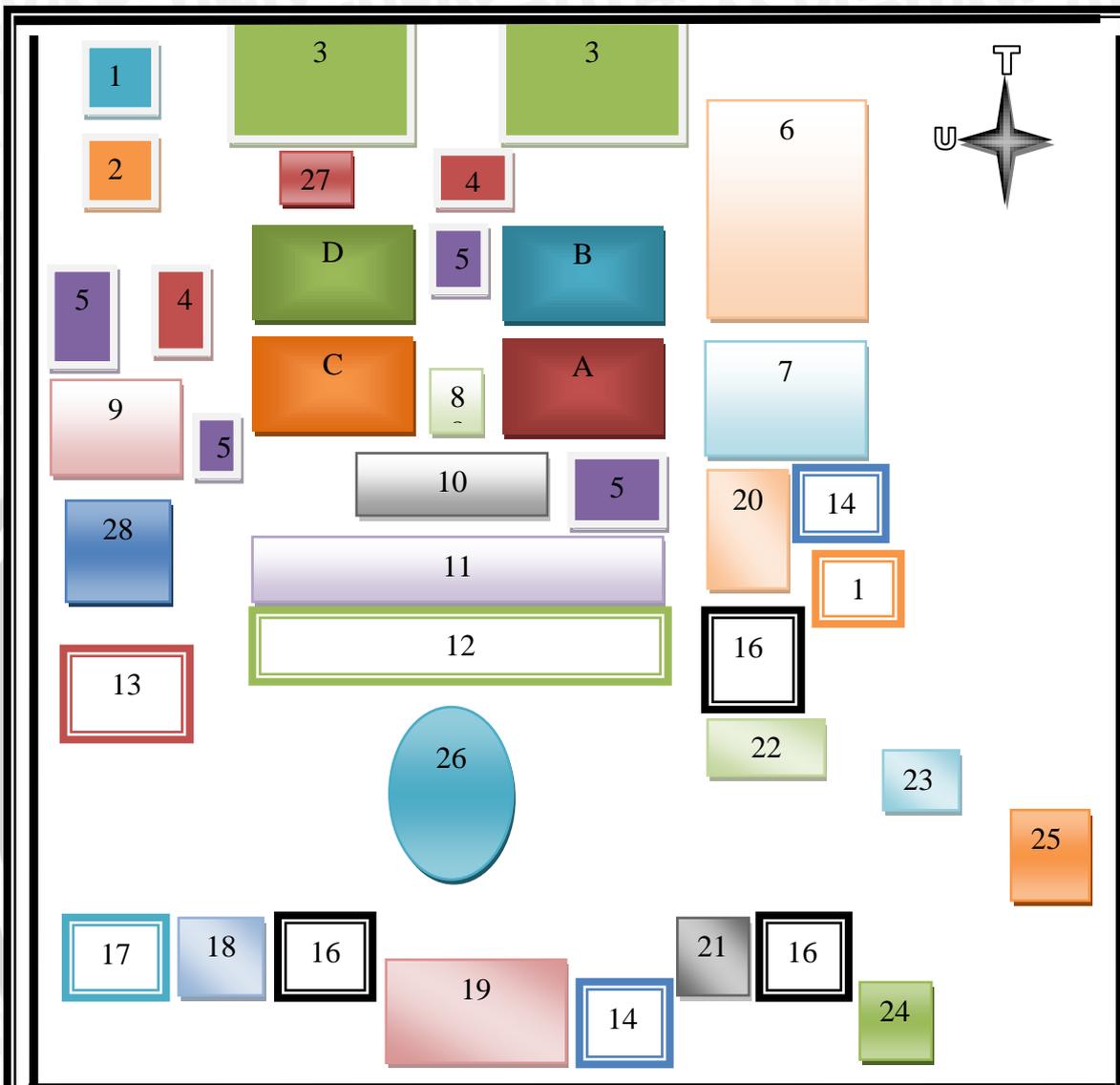
- Musfiqon. 2012. *Pengolahan dan Analisis Data Hasil Penelitian. Bahan Belajar Mandiri Meode Penelitian Pendidikan*. Fakultas Ilmu Pendidikan. Universitas Pendidikan Indonesia.
- Nazir, Muhammad, 2005. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia. Bogor.
- Narbuko, Cholid dan Achmadi, Abu. 2007. *Metodologi Penelitian*. PT. Bumi Aksara. Jakarta.
- Nurhidayah, A.2013. *Analisis Usaha Pembesaran Udang Vaname (Litopenaeus vannamei) di Desa Labuhan, Kecamatan Brondong, Kabupaten Lamongan, Jawa Timur*.
- Nursalam. 2008. *Konsep dan Penetapan Metodologi Penelitian Ilmu Keperawatan*. Salemba Medika. Jakarta.
- Pangemanan, L. Dan Kapantow. 2011. *Analisis Pendapatan Usaha Tani Bunga Potong*. ASE. VOL. 7 No. 2
- Panjaitan, A.S., H. Wartono & H. Sri.2014. *Pemeliharaan Larva Udang Vaname (Litopenaeus vannamei) Dengan Pemberian Jenis Fitoplankton Yang Berbeda*. Jurnal Manajemen Perikanan dan Kelautan Vol.I No.1, Jakarta, artikel 2.
- Paramita,L., Eva Dolorosa dan Komariyati.2013. *Analisis Kelayakan Finansial Usaha Perikanan Tambak Polikultur Sistem Silvofishery di Desa Sarang Burung Danau Kecamatan Jawa Kabupaten Sambas*. Artike Ilmiah. Fakultas Pertanian Universitas Tanjungpura. Pontianak.
- Primyastanto, M, dan Istikharoh, 2003. *Aplikasi Evaluasi Proyek dalam Aspek Studi Kelayakan (Usaha Pembesaran Ikan Gurami)*. Fakultas Perikanan. Universitas Brawijaya. Malang.
- Pudjosumanto, Mulyadi, 1985. *Evaluasi Proyek*. Liberty. Yogyakarta.
- Rachmawati, R., 2011. *Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian Terhadap Bisnis Restoran)*. Universitas Negeri Semarang.
- Rangkuti, Frenddy, 2008. *Analisis SWOT Tekik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Riyanto. 2011. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Gajah Mada University Press. Yogyakarta.
- Rukyani. 2013. *Keanekaragaman Hayati Laut : Aset Pembangunan Berkelanjutan Indonesia*. Gramedia. Jakarta.
- Sarwono, J.2006. *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*. Bandung : Graha ilmu.
- Soekartawi. 2003. *Manajemen Pemasaran*. Penerbit : Salemba Empat. Jakarta.
- Subandi. 2011. *Deskripsi Kualitatif Sebagai Satu Metode Dalam Penelitian Pertunjukan*. HARMONIA Vol.II No.2 Desember 2011. Institut Seni Indonesia Surakarta. Surakarta.
- Subaidah, S. dkk. 2006. *Pembenihan Udang Vannamei (Litopenaeus vannamei)*. Balai Budidaya Air Payau Situbondo. Situbondo.
- Subagyo, Ahmad. 2007. *Kelayakan Usaha*. PT. Alex Media Komputindo. Jakarta.
- Subyakto, L., Dede Sutende., Moh. Afandi dan Sofiati. 2006. *Budidaya Udang Vaname (Litopenaeus vannamei) Semi Intensif Dengan Metode Sirkulasi Tertutup Untuk Menghindari Serangan Virus*. Jurnal Ilmiah Perikanan dan Kelautan Vol.I No.2, BBAP Situbondo.
- Sugiyono.2008. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung :Alfabeta.
- Sugiyono. 2011. *Metodologi Penelitian*. Rajawali Press. Jakarta.
- Suyanto, Bdan Sutinah. 2007. *Metode Penelitian Sosial :Berbagai Alternatif Pendekatan*. Jakarta: Kencana.

- repository.ub.ac.id
- Syahza, A. 2003. *Paradigma Baru Pemasaran Produk Pertanian Berbasis Agribisnis di Daerah Riau*, dalam *Jurnal Ekonomi*, 8 (1):1-11.
- Tjiptono. 2000. *Manajemen Agribisnis Peikanan*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Tjiptono. 2004. *Pemasaran Jasa*. Bayu Media. Malang
- Tohar, Muhammad, 2000. *Membuka Usaha Kecil*. Kanisius. Yogyakarta.
- Wachidatus. 2001. *Analisis Usaha Budidaya udang Vannamee (Lithopenaeus Vannamei) dan ikan bandeng (Chanos chanos) di Desa Sidokumpul Kecamatan Lamongan Kabupaten Lamongan Jawa Timur*. Lamongan
- Wahab, A. 2011. *Ekonomi Biaya Produksi*. Rajawali Press. Jakarta.



LAMPIRAN

Lampiran 1. Tata Letak Usaha Pendederan Udang Vanname di PT. Summa



Keterangan

1. Genset
2. Pompa penyedot air laut
3. Tandon aor laut 1
4. Pompa air laut
5. Blower
6. Bak plankton masal
7. Bak internediet
8. Kultur artemia
9. Tandon air laut 2

10. Ruang piket malam
11. Gudang
12. Ruang panen
13. Kamar pimpinan
14. Mushola
15. Kamar kabag produksi
16. Garasi mobil
17. Dapur
18. Kamar karyawan
19. Kantor
20. Kamar tamu
21. Kamar karyawan

22. Kamar karyawan
23. Garasi motor
24. Pos penjaga keamanan
25. Gerbang
26. Kolam ikan
27. Pompa air tawar
28. Tandon air laut 3
- A. Bak larva A
- B. Bak larva B
- C. Bak larva C
- D. Bak larva D

Lampiran 3. Modal Tetap pada Usaha Pendederan Udang Vanname

No	Sarana	Jumlah (unit)	Harga satuan (Rp)	Harga Total (Rp)	Umur Teknis (tahun)	Penyusutan (Rp/Tahun)
1	Springbad	1 set	350.000	350.000	4	87.500
2	Mobil	1 buah	100.500.000	100.500.000	5	20.100.000
3	Tabung oksigen	5 buah	500.000	2.500.000	2	1.250.000
4	Frizer	4 buah	8.300.000	33.200.000	5	6.640.000
5	Blong Konikel / fiberglass	33 buah	950.000	31.350.000	5	6.270.000
6	Pipa Aerasi	920 m	37.500	34.500.000	5	6.900.000
7	Pipa Spiral	126 m	47.000	5.922.000	5	1.184.400
8	Selang	145 m	19.000	2.755.000	5	551.000
9	Timah Pemberat	11.852 buah	4.000	47.408.000	5	9.481.600
10	Batu Aerasi	11.852 buah	4.000	47.408.000	5	9.481.600
11	Selang Aerasi	25.108 m	2.000	50.216.000	5	10.043.200
12	Lampu	147 buah	120.000	17.640.000	3	5.880.000
13	Lampu UV	9 buah	150.000	1.350.000	3	4.500.000
14	Sandfilter	4 set	9.355.000	37.420.000	5	7.484.000
15	Striping Band	1 buah	12.000.000	12.000.000	3	4.000.000
16	Bak persegi Panjang	2 buah	8.000.000	16.000.000	5	3.200.000
17	Profiltank	10 buah	950.000	9.000.000	5	1.800.000
18	Blower	9 buah	35.000.000	315.000.000	5	63.000.000
19	Pipa	603 buah	78.000	47.034.000	5	9.406.800
20	Genset	3 buah	350.000.000	1.050.000.000	10	105.000.000
21	CCTV	4 unit	2.000.000	8.000.000	5	1.600.000
22	TV	2 unit	3.000.000	6.000.000	3	2.000.000
23	Gerobak Dorong	2 unit	470.000	940.000	2	470.000
24	Peralatan Dapur		1.327.500	1.327.500	2	663.750
25	Laptop	1 unit	3.350.000	3.350.000	4	837.500
Jumlah				1.881.670.500		277.881.350

Keterangan : total modal tetap yang digunakan oleh pemilik PT. Summa Benur sebesar Rp 1.881.670.500,- sedangkan nilai penyusutan dari usaha tersebut sebesar Rp 277.881.350,- yang dihitung tiap tahunnya.

Lampiran 4. Modal Lancar pada Usaha Pendederan Udang Vanname

No	Modal	Jumlah (unit)	Harga satuan (Rp)	Harga total (Rp/Tahun)	Sumber Modal
1	Nauplius (8 x siklus panen)	640.000.000 ekor	3	1.920.000.000	Sendiri
2	Artemia (8 x siklus panen)	2.304 pcs	620.000	1.428.480.000	Sendiri
3	Pakan Buatan (8 x siklus panen)	2.224 kg	963.750	2.143.380.000	Sendiri
4	Lak Ban	640 Rol	8.500	5.440.000	Sendiri
5	Plastik	5504	27.000	148.608.000	Sendiri
6	Sterofom	6400 pcs	25.000	160.000.000	Sendiri
7	Kardus	7.000 buah	18.000	126.000.000	Sendiri
8	Karet	240 pack	34.500	8.280.000	Sendiri
9	Klorin	96 jerigen	100.000	9.600.000	Sendiri
10	Rollban	16 rol	80.000	1.280.000	Sendiri
11	KNO ₃	768 gr	15.000	11.520.000	Sendiri
12	CaSO ₄	480 kg	60.000	20.800.000	Sendiri
13	Na ₂ HPO ₄	240 kg	25.000	6.000.000	Sendiri
14	FeCl	120 kg	50.000	6.000.000	Sendiri
15	ZnSO ₄	40 kg	25.000	1.000.000	Sendiri
16	MgSO ₄	16 kg	60.000	960.000	Sendiri
17	H ₂ O ₂	544 jerigen	250.000	136.000.000	Sendiri
18	Silikat	240 kg	60.000	14.400.000	Sendiri
19	PK	32 kg	100.000	3.200.000	Sendiri
Jumlah				6.150.948.000	

Keterangan : bahan baku dalam produksi usaha pendederan udang vanname termasuk modal lancar karena dibutuhkan setiap kali produksi.

Lampiran 5. Modal Kerja pada Usaha Pendederan Udang Vanname

No	Jenis Biaya Variabel	Jumlah (unit)	Harga satuan (Rp)	Harga total (Rp/Tahun)	Sumber Modal
1	Nauplius (8 x siklus panen)	640.000.000 ekor	3	1.920.000.000	Sendiri
2	Artemia (8 x siklus panen)	2.304 pcs	620.000	1.428.480.000	Sendiri
3	Pakan Buatan (8 x siklus panen)	2.224 kg	963.750	2.143.380.000	Sendiri
4	Listrik	1 tahun	25.000.000	300.000.000	Sendiri
5	Lak Ban	640 Rol	8.500	5.440.000	Sendiri
6	Plastik	5504	27.000	148.608.000	Sendiri
7	Sterofom	6400 pcs	25.000	160.000.000	Sendiri
8	Kardus	7.000 buah	18.000	126.000.000	Sendiri
9	Karet	240 pack	34.500	8.280.000	Sendiri
10	Klorin	96 jerigen	100.000	9.600.000	Sendiri
11	Rollban	16 rol	80.000	1.280.000	Sendiri
12	KNO3	768 gr	15.000	11.520.000	Sendiri
13	CaSO4	480 kg	60.000	20.800.000	Sendiri
14	Na2HPO4	240 kg	25.000	6.000.000	Sendiri
15	FeCl	120 kg	50.000	6.000.000	Sendiri
16	ZnSO4	40 kg	25.000	1.000.000	Sendiri
17	MgSO4	16 kg	60.000	960.000	Sendiri
18	H2O2	544 jerigen	250.000	136.000.000	Sendiri
19	Silikat	240 kg	60.000	14.400.000	Sendiri
20	PK	32 kg	100.000	3.200.000	Sendiri
21	Sewa tanah dan bangunan		400.000.000	400.000.000	
22	PBB		3.000.000	3.000.000	
23	Gaji Karyawan		15.600.000	15.600.000	
24	Perawatan alat		600.000	600.000	
25	Penyusutan		277.881.350	277.881.350	Sendiri
Jumlah				7.148.029.350	

Keterangan : nilai modal kerja yang dikeluarkan dalam usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur sebesar Rp 7.148.029.350 tiap tahunnya

Lampiran 6. Biaya Tetap (FC) dan Biaya Variabel (VC) dalam (1) Tahun

NO	Jenis Biaya	Nilai (Rp/Tahun)
	Biaya Tetap (FC)	
1.	Sewa tanah dan bangunan	400.000.000
1	PBB	3.000.000
2	Gaji Karyawan	15.600.000
3	Perawatan	600.000
4	Penyusutan	277.881.350
	Total Biaya Tetap	697.081.350
	Biaya Variabel (VC)	
1	Nauplius (8 x siklus panen)	1.920.000.000
2	Artemia (8 x siklus panen)	1.428.480.000
3	Pakan Buatan (8 x siklus panen)	2.143.380.000
4	Listrik	300.000.000
5	Lak Ban	5.440.000
6	Plastik	148.608.000
7	Sterofom	160.000.000
8	Kardus	126.000.000
9	Karet	8.280.000
10	Klorin	9.600.000
11	Rollban	1.280.000
12	KNO3	11.520.000
13	CaSO4	20.800.000
14	Na2HPO4	6.000.000
15	FeCl	6.000.000
16	ZnSO4	1.000.000
17	MgSO4	960.000
18	H2O2	136.000.000
19	Silikat	14.400.000
20	PK	3.200.000
	Total Biaya Variabel	6.450.948.000

Keterangan : pada usaha pendederan udang vanname di PT. Summa Benur biaya tetap yang dikeluarkan sebesar Rp 697.081.350 dan variabel yang dikeluarkan dalam setahun sebesar Rp 6.450.948.000,-.

Lampiran 7. Rekapitulasi Modal dan Biaya serta Perhitungan Total Biaya

Produksi

Dalam pendederan udang vanname di PT. Summa Benur dalam rekapitulasi modal dan biayanya sebagai berikut:

Jenis	Nilai Per Tahun (Rp/Tahun)
Modal Lancar	6.150.948.000
Modal Kerja	7.148.029.350
Biaya Tetap (FC)	697.081.350
Biaya Variabel (VC)	6.450.948.000

NO	Jenis Biaya	Nilai (Rp/Tahun)
	Komponen Biaya Tetap (FC)	
1.	Sewa tanah dan bangunan	400.000.000
1	PBB	3.000.000
2	Gaji Karyawan	15.600.000
3	Perawatan	600.000
4	Penyusutan	277.881.350
	Komponen Biaya Variabel (VC)	
1	Nauplius (8 x siklus panen)	1.920.000.000
2	Artemia (8 x siklus panen)	1.428.480.000
3	Pakan Buatan (8 x siklus panen)	2.143.380.000
4	Listrik	300.000.000
5	Lak Ban	5.440.000
6	Plastik	148.608.000
7	Sterofom	160.000.000
8	Kardus	126.000.000
9	Karet	8.280.000
10	Klorin	9.600.000
11	Rollban	1.280.000
12	KNO3	11.520.000
13	CaSO4	20.800.000
14	Na2HPO4	6.000.000
15	FeCl	6.000.000
16	ZnSO4	1.000.000
17	MgSO4	960.000
18	H2O2	136.000.000
19	Silikat	14.400.000
20	PK	3.200.000
	Jumlah	7.148.029.350

Biaya Total (TC) dalam setahun:

= Total Biaya Tetap (TFC) + Total Biaya Variabel (TVC)

= Rp. 697.081.350+ Rp. 6.450.948.000

= Rp. **7.148.029.350**

Jadi, total biaya produksi dalam setahun didapatkan nilai sebesar Rp.

7.148.029.350,-



Lampiran 8. Perhitungan Penerimaan

Produk	Produksi (per siklus)	Harga (Rp)	Total Penerimaan (Rp/ siklus)	Total Penerimaan (Rp/ tahun)
Benur udang vanname	(80.000.000 x 62,5%) = 50.000.000 benur	39	1.950.000.000	15.600.000.000
Jumlah			1.950.000.000	15.600.000.000

Keterangan: Produksi usaha pendederan udang vanname dilakukan selama 45 hari sekali siklus produksi. Setiap sekali produksi menghasilkan 50.000.000 benur.

Perhitungan Penerimaan

$$TR = Q \times P$$

$$TR = (50.000.000 \times 8) \times \text{Rp } 39$$

$$TR = \text{Rp } 15.600.000.000$$

Jadi, penerimaan yang diperoleh PT. Summa Benur selama satu tahun sebesar Rp 15.600.000.000,-

Lampiran 9. Perhitungan *Revenue Cost Ratio*

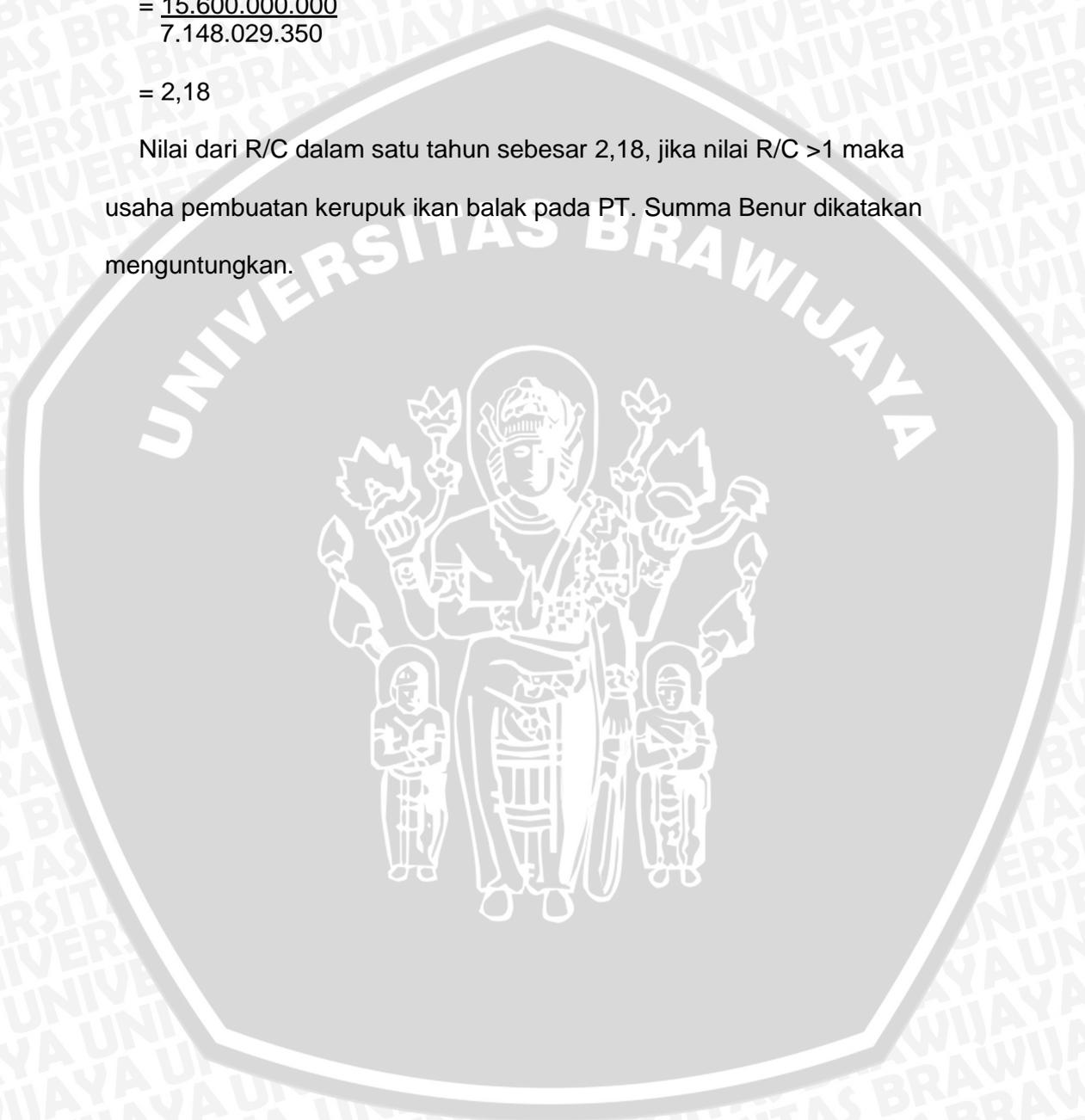
a. R/C Ratio

$$= \frac{\text{Total Penerimaan (TR)}}{\text{Total Biaya (TC)}}$$

$$= \frac{15.600.000.000}{7.148.029.350}$$

$$= 2,18$$

Nilai dari R/C dalam satu tahun sebesar 2,18, jika nilai R/C >1 maka usaha pembuatan kerupuk ikan balak pada PT. Summa Benur dikatakan menguntungkan.



Lampiran 10. Break Event Point (BEP)

$$FC = \text{Rp } 697.081.350,-$$

$$VC = \text{Rp } 6.450.948.000,-$$

$$\begin{aligned} \text{BEP sales benur udang vanname} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{697.081.350}{1 - \frac{6.450.948.000}{15.600.000.000}} \\ &= \text{Rp } 1.188.589.710,- \\ \text{BEP unit benur udang vanname} &= \frac{FC}{P - VC} \\ &= \frac{697.081.350}{39 - 7} \\ &= 23.434.634 \text{ ekor} \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas, didapatkan nilai BEP sales benur udang vanname sebesar Rp. 1.188.589.710,-, yang artinya untuk mencapai suatu titik impas dimana usaha pendederan udang vanname tidak mendapatkan keuntungan maupun menderita kerugian maka penerimaan yang harus diterima sebesar Rp 1.188.589.710,- dalam satu tahun dan didapatkan sebesar 23.434.634 ekor pada BEP unitnya.

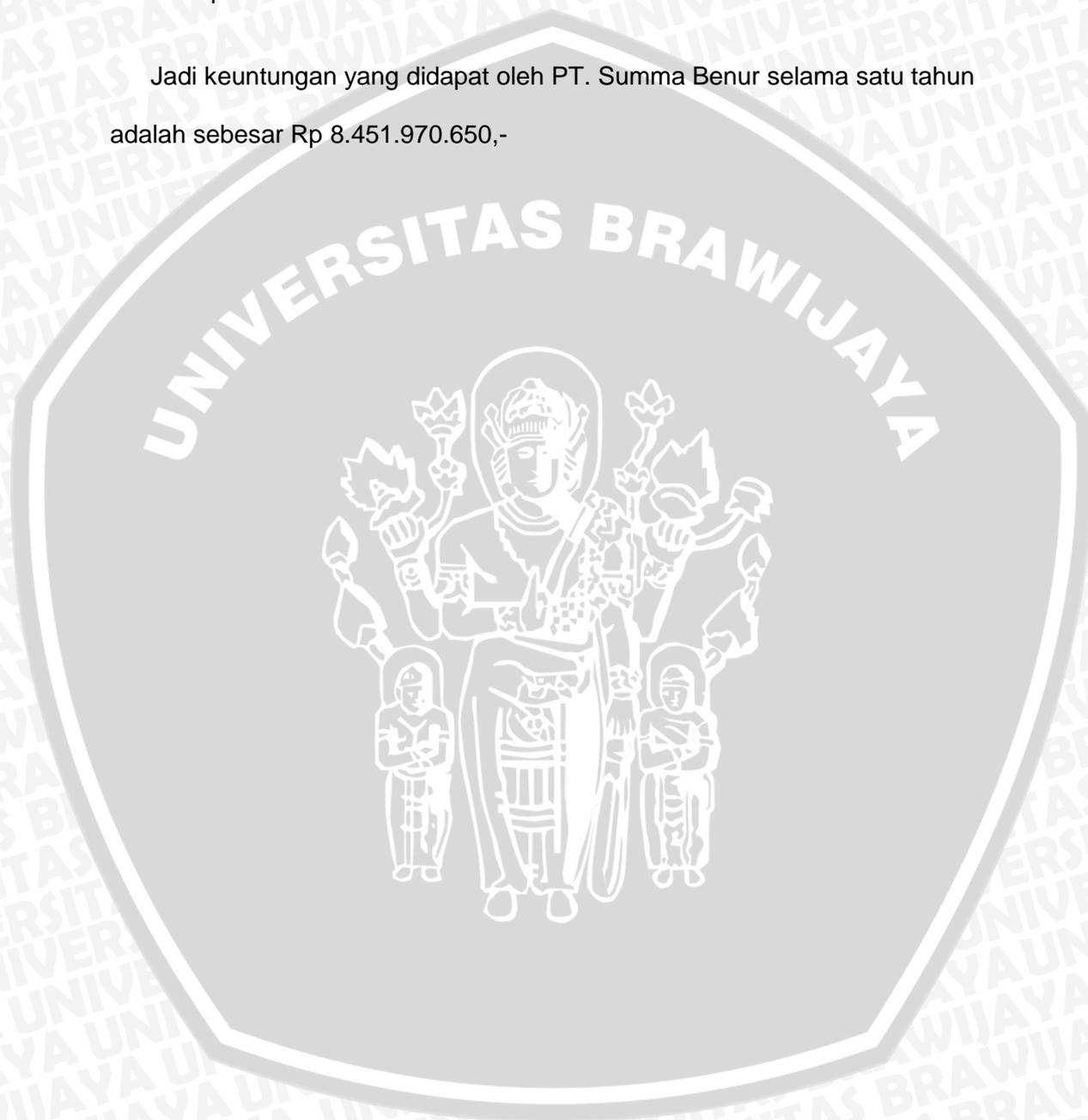
Lampiran 11. Perhitungan Keuntungan

$$\pi = TR - TC$$

$$\pi = \text{Rp } 15.600.000.000,- \text{ Rp } 7.148.029.350$$

$$\pi = \text{Rp } 8.451.970.650$$

Jadi keuntungan yang didapat oleh PT. Summa Benur selama satu tahun adalah sebesar Rp 8.451.970.650,-



Lampiran 12. Perhitungan Rentabilitas

$$\text{Rentabilitas} = \frac{\text{Laba}}{\text{Modal}} \times 100 \%$$

$$\text{Rentabilitas} = \frac{\text{Rp. 8.451.970.650}}{\text{Rp. 7.148.029.350}} \times 100 \%$$

$$\text{Rentabilitas} = 118,24\%$$

Rentabilitas adalah kemampuan perusahaan dengan modal yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan keuntungan. Rentabilitas yang didapat oleh PT. Summa Benur selama satu tahun adalah sebesar 118,24% artinya pada PT. Summa Benur setiap Rp. 100,- dapat menghasilkan keuntungan sebesar Rp. 118,24



Lampiran 13. Rincian Analisis Jangka Pendek

NO	Uraian	Nilai
1	Modal tetap	Rp 1.881.670.500
2	Modal lancar	Rp 6.150.948.000
3	Modal kerja	Rp 7.148.029.350
4	Biaya	
	a. Biaya tetap	Rp 697.081.350
	b. Biaya variabel	Rp 6.150.948.000
	c. Total biaya	Rp 7.148.029.350
5	Penerimaan	Rp 15.600.000.000
6	Revenue Cost Ratio (R/C ratio)	2,18
7	Break Event Point (BEP)	
	a. BEP sales	Rp 1.188.589.710
	b. BEP unit	23.434.634 ekor
8	Keuntungan	Rp 8.451.970.650
9	Rentabilitas	118,24 %



Lampiran 14. Penambahan Investasi (Re-Invest)

Usaha Penderetan Udang Vanname PT.Summa Benur																			
NO	Jenis Barang	Jumlah (Unit)	Harga Satuan (Rp)	Harga Total (Rp)	Jur Teknis	Penyusutan (Rp)	Nilai Kenaikan	Tahun Penambahan Pengadaan Investasi Tetap										Sisa Umur Teknis (Thn)	Nilai Sisa (Rp)
								1%	2016 (t1)	2014 (t2)	2017 (t3)	2018(t4)	2019 (t5)	2020 (t6)	2021 (t7)	2022 (t8)	2023 (t9)		
1	Springbad	1	350.000	350.000	4	87.500	3.500					350.000				350.000		2	175.000
2	Mobil	1	100.500.000	100.500.000	5	20.100.000	1.005.000					100.500.000				-	100.500.000	0	-
3	Tabung oksigen	5	500.000	2.500.000	2	1.250.000	25.000		2.500.000		2.500.000		2.500.000		2.500.000		500.000	0	-
4	Frizer	4	8.300.000	33.200.000	5	6.640.000	332.000					33.200.000				-	33.200.000	0	-
5	Blong Konikel / fiberglass	33	950.000	31.350.000	5	6.270.000	313.500					31.350.000				-	31.350.000	0	-
6	Pipa Aerasi	920	37.500	34.500.000	5	6.900.000	345.000					34.500.000					34.500.000	0	-
7	Pipa Spiral	128	47.000	5.922.000	5	1.184.400	59.220					5.922.000					5.922.000	0	-
8	Selang	145	19.000	2.755.000	5	551.000	27.550					2.755.000				-	2755000	0	-
9	Timah Pemberat	11.852	4.000	47.408.000	5	9.481.600	474.080					47.408.000				-	47408000	0	-
10	Batu Aerasi	11.852	4.000	47.408.000	5	9.481.600	474.080					47408000					47408000	0	-
11	Selang Aerasi	25.108	2.000	50.216.000	5	10.043.200	502.160					50216000						0	-
12	Lampu	147	120.000	17.640.000	3	5.880.000	176.400			17640000			17640000			17640000		1	5.880.000
13	Lampu UV	9	150.000	1.350.000	3	450.000	13.500			1350000			1350000			1350000		1	450.000
14	Sandfilter	4	9.355.000	37.420.000	5	7.484.000	374.200					37420000					37420000	0	-
15	Striping Band	1	12.000.000	12.000.000	3	4.000.000	120.000			12000000			12000000			12000000		1	4.000.000
16	Bak persegi Panjang	2	8.000.000	16.000.000	5	3.200.000	160.000					16000000					16000000	0	-
17	Profil tank	10	950.000	9.500.000	5	1.900.000	95.000					9500000					9500000	0	-
18	Blower	9	35.000.000	315.000.000	5	63.000.000	3.150.000					315000000					315000000	0	-
19	Pipa	603	78.000	47.034.000	5	9.406.800	470.340					47034000					47034000	0	-
20	Genset	3	350.000.000	1.050.000.000	10	105.000.000	10.500.000					1050000000					1050000000	0	-
21	CCTV	4	2.000.000	8.000.000	5	1.600.000	80.000					8000000					8000000	0	-
22	TV	2	3.000.000	6.000.000	3	2.000.000	60.000			6000000			6000000			6000000		1	2.000.000
23	Gerobak Dorong	2	470.000	940.000	2	470.000	9.400			940000			940000			940000		0	-
24	Peralatan Dapur	1	1.327.500	1.327.500	2	663.750	13.275			1327500			1327500			1327500		0	-
25	Laptop	1	3.350.000	3.350.000	4	837.500	33.500					3350000				3350000		2	1.675.000
	jumlah			1.881.670.500		277.881.350		0	4767500	36990000	8467500	1836213000	41757500	0	8467500	36990000	1788764500		14.180.000

Lampiran 15. Analisis Jangka Panjang

a. Normal

Analisis Jangka Panjang												
NORMAL												
NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,07	Df (7%)	1,00	0,93	0,87	0,82	0,76	0,71	0,67	0,62	0,58	0,54	0,51
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000
	Nilai Sisa											14.180.000
	Gross Benefit(A)		15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.614.180.000
	PVGB		14.579.439.252	13.625.644.161	12.734.246.879	11.901.165.308	11.122.584.400	10.394.938.692	9.714.895.973	9.079.342.031	8.485.366.384	7.937.457.350
	Jumlah PVGB											109.575.080.432
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	1.881.495.000										
	Penambahan Investasi		0	4.767.500	36.990.000	8.467.500	1.836.213.000	41.757.500	0	8.467.500	36.990.000	1.788.764.500
	Biaya Operasional		7.148.029.350	7.148.029.350	7.148.029.350	7.148.029.350	7.148.029.350	7.148.029.350	7.148.029.350	7.148.029.350	7.148.029.350	7.148.029.350
	Gross Cost (B)	1.881.495.000	7.148.029.350	7.152.796.850	7.185.019.350	7.156.496.850	8.984.242.350	7.189.786.850	7.148.029.350	7.156.496.850	7.185.019.350	8.936.793.850
	PVGC	1.881.495.000	6.680.401.262	6.247.529.784	5.865.116.041	5.459.657.182	6.405.640.629	4.790.858.558	4.451.433.433	4.165.146.323	3.908.174.466	4.543.012.828
	Jumlah PVGC											54.398.465.505
	Net Benefit (A-B)	-1.881.495.000	8.451.970.650	8.447.203.150	8.414.980.650	8.443.503.150	6.615.757.650	8.410.213.150	8.451.970.650	8.443.503.150	8.414.980.650	6.677.386.150
	PVNB	-1.881.495.000	7.899.037.991	7.378.114.377	6.869.130.839	6.441.508.126	4.716.943.771	5.604.080.133	5.263.462.541	4.914.195.708	4.577.191.919	3.394.444.523
iii	NPV	55.176.614.926,394300	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	30,33	> 1 (layak)									
v	IRR	449%	> 12% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	0,22	lama waktu pengembalian Investasi									

Lanjutan Lampiran 15. Analisis Jangka Panjang

b. Biaya naik 110%

Biaya Naik		Dari					Menjadi					110%	
		7.148.029.350					15010861635						
NO	URAIAN	TAHUN KE											
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
0,07	Df (7%)	1,00	0,93	0,87	0,82	0,76	0,71	0,67	0,62	0,58	0,54	0,51	
i Inflow (Benefit)													
	Hasil Penjualan		15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	
	Nilai Sisa											14.180.000	
	Gross Benefit(A)		15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.600.000.000	15.614.180.000	
	PVGB		14.579.439.252	13.625.644.161	12.734.246.879	11.901.165.308	11.122.584.400	10.394.938.692	9.714.895.973	9.079.342.031	8.485.366.384	7.937.457.350	
	Jumlah PVGB											109.575.080.432	
ii Outflow(Cost)													
	Investasi Awal	1.881.670.500											
	Penambahan Investasi		0	4.767.500	36.990.000	8.467.500	1.836.213.000	41.757.500	0	8.467.500	36.990.000	1.788.764.500	
	Biaya Operasional		15.010.861.635	15.010.861.635	15.010.861.635	15.010.861.635	15.010.861.635	15.010.861.635	15.010.861.635	15.010.861.635	15.010.861.635	15.010.861.635	
	Gross Cost (B)	1.881.670.500	15.010.861.635	15.015.629.135	15.047.851.635	15.019.329.135	16.847.074.635	15.052.619.135	15.010.861.635	15.019.329.135	15.047.851.635	16.799.626.135	
	PVGC	1.881.670.500	14.028.842.650	13.115.232.016	12.283.529.341	11.458.174.285	12.011.731.379	10.030.195.709	9.348.010.209	8.741.386.301	8.185.034.258	8.540.078.054	
	Jumlah PVGC											109.623.884.701	
	Net Benefit (A-B)	-1.881.670.500	589.138.365	584.370.865	552.148.365	580.670.865	-1.247.074.635	547.380.865	589.138.365	580.670.865	552.148.365	-1.185.446.135	
	PVNB	-1.881.670.500	550.596.603	510.412.145	450.717.538	442.991.023	-889.146.980	364.742.983	366.885.765	337.955.730	300.332.127	-602.620.704	
iii	NPV	-48.804.269,981	> 0 (layak)										
iv	Net B/C	0,97	> 1 (layak)										
v	IRR	5,8%	> 7% suku bunga deposito (layak)										
vi	PP	3,19	lama waktu pengembalian Investasi										

Lanjutan Lampiran 15. Analisis Jangka Panjang

c. Benefit Turun 50,40%

Benefit Turun		Dari	15.600.000.000				Menjadi				7737600000	50,40%
NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,07	Df (7%)	1,00	0,93	0,87	0,82	0,76	0,71	0,67	0,62	0,58	0,54	0,51
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		7.737.600.000	7.737.600.000	7.737.600.000	7.737.600.000	7.737.600.000	7.737.600.000	7.737.600.000	7.737.600.000	7.737.600.000	7.737.600.000
	Nilai Sisa											14.180.000
	Gross Benefit(A)		7.737.600.000	7.737.600.000	7.737.600.000	7.737.600.000	7.737.600.000	7.737.600.000	7.737.600.000	7.737.600.000	7.737.600.000	7.751.780.000
	PVGB		7.231.401.869	6.758.319.504	6.316.186.452	5.902.977.993	5.516.801.862	5.155.889.591	4.818.588.403	4.503.353.647	4.208.741.727	3.940.611.876
	Jumlah PVGB											54.352.872.924
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	1.881.670.500										
	Penambahan Investasi		0	4.767.500	36.990.000	8.467.500	1.836.213.000	41.757.500	0	8.467.500	36.990.000	1.788.764.500
	Biaya Operasional		7.148.029.350	7.148.029.350	7.148.029.350	7.148.029.350	7.148.029.350	7.148.029.350	7.148.029.350	7.148.029.350	7.148.029.350	7.148.029.350
	Gross Cost (B)	1.881.670.500	7.148.029.350	7.152.796.850	7.185.019.350	7.156.496.850	8.984.242.350	7.189.786.850	7.148.029.350	7.156.496.850	7.185.019.350	8.936.793.850
	PVGC	1.881.670.500	6.680.401.262	6.247.529.784	5.865.116.041	5.459.657.182	6.405.640.629	4.790.858.558	4.451.433.433	4.165.146.323	3.908.174.466	4.543.012.828
	Jumlah PVGC											54.398.641.005
	Net Benefit (A-B)	-1.881.670.500	589.570.650	584.803.150	552.580.650	581.103.150	-1.246.642.350	547.813.150	589.570.650	581.103.150	552.580.650	-1.185.013.850
	PVNB	-1.881.670.500	551.000.607	510.789.720	451.070.411	443.320.811	-888.838.766	365.031.033	367.154.970	338.207.324	300.567.261	-602.400.952
iii	NPV	-45.768.081,034	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,98	> 1 (layak)									
v	IRR	5,90%	> 7% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	3,19	lama waktu pengembalian Investasi									

Lanjutan Lampiran 15. Analisis Jangka Panjang

d. Biaya Naik 55,50% dan Benefit Turun 25,00%

Biaya Naik		Dari	7.148.029.350	Menjadi		11115185639	55,50%					
Benefit Turun		Dari	15.600.000.000	Menjadi		11700000000	25,00%					
NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,07	Df (7%)	1,00	0,93	0,87	0,82	0,76	0,71	0,67	0,62	0,58	0,54	0,51
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		11.700.000.000	11.700.000.000	11.700.000.000	11.700.000.000	11.700.000.000	11.700.000.000	11.700.000.000	11.700.000.000	11.700.000.000	11.700.000.000
	Nilai Sisa											14.180.000
	Gross Benefit(A)		11.700.000.000	11.700.000.000	11.700.000.000	11.700.000.000	11.700.000.000	11.700.000.000	11.700.000.000	11.700.000.000	11.700.000.000	11.714.180.000
	PVGB		10.934.579.439	10.219.233.121	9.550.685.160	8.925.873.981	8.341.938.300	7.796.204.019	7.286.171.980	6.809.506.523	6.364.024.788	5.954.895.111
	Jumlah PVGB											82.183.112.422
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	1.881.670.500										
	Penambahan Investasi		0	4.767.500	36.990.000	8.467.500	1.836.213.000	41.757.500	0	8.467.500	36.990.000	1.788.764.500
	Biaya Operasional		11.115.185.639	11.115.185.639	11.115.185.639	11.115.185.639	11.115.185.639	11.115.185.639	11.115.185.639	11.115.185.639	11.115.185.639	11.115.185.639
	Gross Cost (B)	1.881.670.500	11.115.185.639	11.119.953.139	11.152.175.639	11.123.653.139	12.951.398.639	11.156.943.139	11.115.185.639	11.123.653.139	11.152.175.639	12.903.950.139
	PVGC	1.881.670.500	10.388.023.962	9.712.597.728	9.103.497.297	8.486.181.720	9.234.168.235	7.434.342.302	6.921.978.988	6.474.067.403	6.066.044.633	6.559.713.919
	Jumlah PVGC											82.262.286.688
	Net Benefit (A-B)	-1.881.670.500	584.814.361	580.046.861	547.824.361	576.346.861	-1.251.398.639	543.056.861	584.814.361	576.346.861	547.824.361	-1.189.770.139
	PVNB	-1.881.670.500	546.555.477	506.635.392	447.187.863	439.692.261	-892.229.935	361.861.716	364.192.992	335.439.120	297.980.155	-604.818.808
iii	NPV	-79.174.266,4138458	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	0,96	> 1 (layak)									
v	IRR	5,0%	> 7% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	3,22	lama waktu pengembalian Investasi									

Lanjutan Lampiran 15. Analisis Jangka Panjang

e. Biaya Naik 25% dan Benefit Turun 39%

Biaya Naik		Dari	7.148.029.350									Menjadi	8935036688	25%
Benefit Turun		Dari	15.600.000.000									Menjadi	9516000000	39%
NO	URAIAN	TAHUN KE												
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
0,07	Df (7%)	1,00	0,93	0,87	0,82	0,76	0,71	0,67	0,62	0,58	0,54	0,51		
i	Inflow (Benefit)													
	Hasil Penjualan		9.516.000.000	9.516.000.000	9.516.000.000	9.516.000.000	9.516.000.000	9.516.000.000	9.516.000.000	9.516.000.000	9.516.000.000	9.516.000.000	9.516.000.000	9.516.000.000
	Nilai Sisa													14.180.000
	Gross Benefit(A)		9.516.000.000	9.516.000.000	9.516.000.000	9.516.000.000	9.516.000.000	9.516.000.000	9.516.000.000	9.516.000.000	9.516.000.000	9.516.000.000	9.530.180.000	
	PVGB		8.893.457.944	8.311.642.938	7.767.890.596	7.259.710.838	6.784.776.484	6.340.912.602	5.926.086.544	5.538.398.639	5.176.073.494	4.844.660.257		
	Jumlah PVGB													66.843.610.336
ii	Outflow(Cost)													
	Investasi Awal	1.881.670.500												
	Penambahan Investasi		0	4.767.500	36.990.000	8.467.500	1.836.213.000	41.757.500	0	8.467.500	36.990.000	1.788.764.500		
	Biaya Operasional		8.935.036.688	8.935.036.688	8.935.036.688	8.935.036.688	8.935.036.688	8.935.036.688	8.935.036.688	8.935.036.688	8.935.036.688	8.935.036.688	8.935.036.688	8.935.036.688
	Gross Cost (B)	1.881.670.500	8.935.036.688	8.939.804.188	8.972.026.688	8.943.504.188	10.771.249.688	8.976.794.188	8.935.036.688	8.943.504.188	8.972.026.688	10.723.801.188		
	PVGC	1.881.670.500	8.350.501.577	7.808.371.201	7.323.846.336	6.822.956.524	7.679.752.163	5.981.617.002	5.564.291.791	5.205.200.864	4.880.188.055	5.451.436.743		
	Jumlah PVGC													66.949.832.754
	Net Benefit (A-B)	-1.881.670.500	580.963.313	576.195.813	543.973.313	572.495.813	-1.255.249.688	539.205.813	580.963.313	572.495.813	543.973.313	-1.193.621.188		
	PVNB	-1.881.670.500	542.956.367	503.271.738	444.044.260	436.754.314	-894.975.679	359.295.600	361.794.753	333.197.775	295.885.440	-606.776.486		
iii	NPV	-106.222.418	> 0 (layak)											
iv	Net B/C	0,94	> 1 (layak)											
v	IRR	4,31%	> 7% suku bunga deposito (layak)											
vi	PP	3,24	lama waktu pengembalian Investasi											